



N° 11F0027MIF au catalogue — No 013

ISSN: 1703-0412

ISBN: 0-662-89100-7

Document de recherche

Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE)

Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger - Opérations canadiennes à l'étranger 1999 à 2001

by Michael Marth

Division de la balance des paiements
22^e étage, Immeuble de R.H. Coats, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 613 951-1855 Fax: 1 613 951-9031



Toutes les opinions émises par l'auteur de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Opérations canadiennes à l'étranger 1999 à 2001

par

Michael Marth

11F0027 N° 013
ISSN : 1703-0412
ISBN : 0-662-89100-7

N° 013

Division de la balance des paiements
22^e étage, Immeuble de R.H. Coats
Statistique Canada
Ottawa, K1A 0T6
Téléphone: (613) 951-1855
Télécopieur : (613) 951-9031

Mai 2003

Ce document reflète les opinions de l'auteur uniquement et pas nécessairement celles de Statistique Canada.

Also available in English

Table des matières

Abstract	iv
Résumé	- 1 -
Contexte et couverture	- 3 -
Présence commerciale par rapport aux exportations transfrontalières	- 4 -
Activités industrielles	- 7 -
Régions géographiques	- 9 -
Composition biens/services des sociétés affiliées à l'étranger.....	- 10 -
Taille des sociétés affiliées à l'étranger	- 10 -
Qualité des données.....	- 13 -
Annexe	- 14 -

Abstract

Les biens et services canadiens peuvent être vendus sur les marchés internationaux soit au moyen d'exportations transfrontalières, soit grâce aux sociétés affiliées à l'étranger. Pour les exportations transfrontalières, les entreprises canadiennes produisent les biens et services au Canada et les exportent sur les marchés étrangers. Les ventes effectuées par les sociétés affiliées à l'étranger requièrent l'établissement d'une présence commerciale sur les marchés étrangers à partir de laquelle sont effectuées les transactions commerciales.

Les statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger (FATS selon l'acronyme anglais) mesurent à la fois les activités (i) des sociétés affiliées de propriété étrangère au Canada et (ii) des sociétés affiliées d'entreprises canadiennes faisant affaire à l'étranger. Le présent texte porte sur les activités des sociétés affiliées de multinationales canadiennes à l'étranger, ou FATS à l'étranger¹. Il se veut le suivi d'un précédent rapport intitulé *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – 1999, La livraison des biens et des services sur les marchés internationaux*².

La mondialisation continue de l'économie planétaire et la multiplication des accords commerciaux ont fait naître le besoin de ce type d'information. Avec cette deuxième publication de données sur les FATS, les données de 2000 et 2001 s'ajoutent à celles de 1999 publiées l'an dernier. La comparaison des données sur les FATS avec les exportations transfrontalières permet d'approfondir l'analyse de la relation entre les exportations et les investissements directs à l'étranger³. D'autres caractéristiques comme l'activité industrielle, l'emplacement, la composition biens/services et la taille des sociétés affiliées sont présentées dans le cadre de l'analyse descriptive d'ensemble.

Mots clés : les statistiques sur le commerce des sociétés affiliées sur le commerce à l'étranger, le commerce, les biens, les services, FATS.

¹ Les données comparables sur les activités des entreprises étrangères qui font affaire au Canada ne sont pas encore établies.

² *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – 1999, La livraison des biens et des services sur les marchés internationaux* (11F0027MIF n° 4, gratuit) est accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca).

³ Les exportations transfrontalières sont les exportations du Canada vers d'autres pays. Les investissements directs à l'étranger sont définis dans l'*Annexe* à la fin du présent rapport.

Résumé

Le niveau d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) a augmenté considérablement ces dernières années. À la fin de l'année 2001, les IDCE se situaient à 390 milliards de dollars, en hausse de 34 % par rapport à seulement deux ans plus tôt⁴. Les 49 milliards et 25 milliards de dollars d'acquisitions de sociétés étrangères en 2000 et 2001, respectivement, ont été un grand facteur de cette croissance. Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont aussi augmenté considérablement (17 %) sur cette période biennale, atteignant 371 milliards de dollars en 2001. À 945 000 personnes occupées, l'emploi à l'étranger dans les sociétés affiliées à l'étranger reste relativement faible comparativement aux effectifs totaux de 15,1 millions de personnes occupées au Canada à la fin de 2001⁵.

Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger et les exportations transfrontalières ont toutes deux connu une croissance importante en 2000 suivi en 2001 par une croissance minime des ventes des sociétés affiliées à l'étranger et même d'un léger recul dans le cas des exportations. À 415 milliards de dollars en 2001, les exportations de biens continuent de dominer (88 %), tandis que les producteurs de biens ont pesé 215 milliards de dollars ou 58 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger en 2001⁶. En outre, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont été beaucoup moins concentrées aux États-Unis que les exportations.

Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger qui sont des fournisseurs de services ont été de 156 milliards de dollars, soit près du triple des 57 milliards de dollars d'exportations transfrontalières de services. En outre, de 1999 à 2001, la part des exportations de services par rapport aux exportations totales a légèrement diminué, passant de 13 % à 12 %, alors que les fournisseurs de services ont vu leur part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger passer de 38 % à 42 %. Cette dernière hausse vient peut-être de ce que les sociétés affiliées à l'étranger qui sont des fournisseurs de services ont eu un taux d'entrée plus élevé que les producteurs de biens. Une autre possibilité est que certains exportateurs de services ont peut-être commencé à fournir leurs services par l'intermédiaire de sociétés affiliées à l'étranger. Cela pourrait s'expliquer en partie par la nature du service, car certains services sont plus faciles à vendre par l'intermédiaire de sociétés affiliées à l'étranger étant donné qu'il faut un contact étroit et continu entre les fournisseurs de services et leurs clients⁷.

En 2001, le secteur de la fabrication a eu 172 milliards de dollars ou près de la moitié (46 %) des ventes des sociétés affiliées à l'étranger. Les sous-secteurs du matériel

⁴ Les IDCE mesurent la valeur comptable selon les états financiers des entreprises dans lesquelles s'effectuent les investissements directs. Pour les données les plus récentes, voir *Le Quotidien*, 26 mars 2003, Statistique Canada, n° 11-001-XIF au catalogue, ISSN 0827-0465.

⁵ *Information population active*, Statistique Canada, n° 71-001-XIF au catalogue.

⁶ *Balance des paiements internationaux du Canada*, quatrième trimestre de 2002, tableau A, n° 67-001-XPB au catalogue.

⁷ *Survey of Current Business*, octobre 2002, p. 68, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.)

informatique et des métaux de première transformation ont eu, ensemble, un peu plus du quart du total des ventes de la fabrication.

Les ventes aux États-Unis ont chuté de 9 milliards de dollars en 2001, mais elles représentaient quand même toujours près des deux tiers (63 %) des ventes des sociétés affiliées à l'étranger.

Près de la moitié (46 %) du total des ventes sont revenues aux 3 % de sociétés affiliées à l'étranger dont les investissements directs représentaient une valeur comptable supérieure à 500 millions de dollars.

Contexte et couverture

Une présentation détaillée des raisons d'être de ces statistiques ainsi que d'une proposition relative à la manière de les mesurer font l'objet d'un document de recherche intitulé *Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Mesure de la mondialisation économique, Point de vue canadien – de la recherche à la réalité* (www.statcan.ca – Produits et services – Documents de recherche – Comptes nationaux – Division de la balance des paiements).

La qualité des données de ce rapport s'est considérablement améliorée. L'adoption d'une nouvelle approche méthodologique a permis de réviser les données de 1999 déjà publiées (voir note en fin de texte sur la *Qualité des données*).

Pour mesurer les FATS des entreprises canadiennes faisant affaire à l'étranger, la Division de la balance des paiements a perfectionné le système statistique qui mesure les investissements directs canadiens à l'étranger. Toutes les entreprises qui ont reçu le questionnaire intitulé *Capitaux investis à l'étranger par les entreprises canadiennes* (environ 1 620 pour 2001) ont été priées de faire état de l'emploi et des ventes de chacune de leurs filiales, succursales, coentreprises et sociétés affiliées (soit près de 4 500 entités étrangères pour 2001).

Nous n'avons inclus que les données des sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire (SAEPM) (voir « Propriété » à l'*Annexe* ci-jointe), afin de nous conformer aux pratiques internationales relatives à la mesure des FATS. Pour des raisons opérationnelles, les institutions de dépôt et les succursales étrangères d'entreprises ont été exclues des estimations de 1999 à 2001. Par conséquent, à moins d'indication contraire, toutes les données concernent les SAEPM n'appartenant pas au secteur bancaire.

Pour l'année de déclaration 2001, l'univers des SAEPM hors secteur bancaire comprenait 1 392 entreprises canadiennes, dont la déclaration a porté sur les activités de 3 773 sociétés affiliées à l'étranger. Ces sociétés affiliées font affaire dans plus de 135 pays, et représentaient 85 activités industrielles différentes (au niveau des trois chiffres du SCIAN)⁸.

Il y a deux réserves importantes à retenir dans l'examen des données du présent rapport. Les chiffres des ventes et de l'emploi des SAEPM hors secteur bancaire sont attribués en totalité : il n'y a pas de correction pour les cas de propriété à moins de 100 %. En second lieu, les ventes sont attribuées aux pays indiqués par la société répondante dans le questionnaire. Si les données sur les ventes qu'une entreprise a faites dans un pays tiers sont consolidées avec celles d'une filiale principale qu'elle a dans un autre pays, les ventes sont attribuées au pays de la filiale principale. Ces concepts et d'autres sont développés dans l'*Annexe* ci-jointe.

⁸ Le SCIAN est le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord. Les sociétés devaient utiliser ces codes pour désigner l'activité industrielle principale de leurs entités étrangères. Les États-Unis utilisent le SCIAN pour mesurer les opérations de leurs sociétés affiliées à l'étranger également.

Présence commerciale par rapport aux exportations transfrontalières

Les ventes et les exportations des sociétés affiliées à l'étranger suivent une même courbe

Malgré le caractère limité des données (c.-à-d. seulement 3 ans), il semble y avoir une relation complémentaire possible entre le niveau global des ventes et des exportations des sociétés affiliées à l'étranger. En effet, plusieurs études ont conclu à la complémentarité du commerce et des investissements directs à l'étranger⁹.

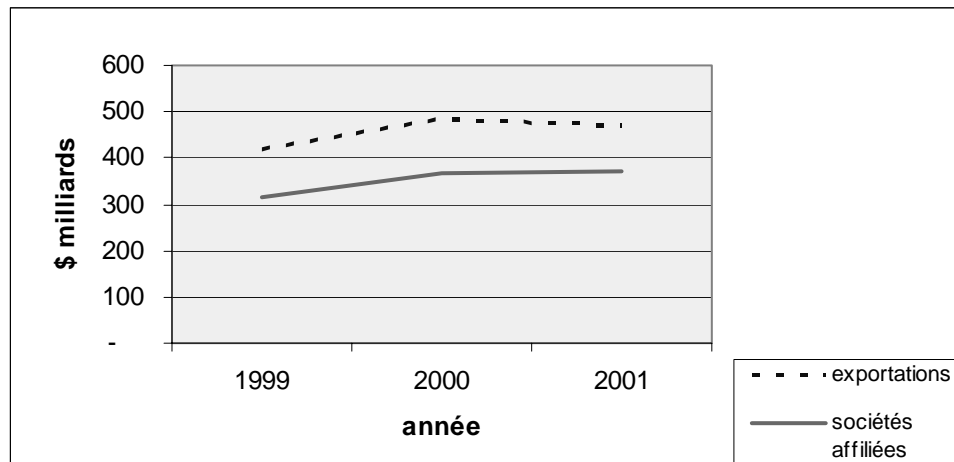
Les comparaisons directes entre les ventes et les exportations des sociétés affiliées à l'étranger ne seraient pas exactes, vu que les premières sont fondées sur les activités industrielles, et les secondes sur la classification des produits. Cependant, l'analyse des secteurs où les changements ont eu lieu peut permettre de dégager les similarités qui peuvent exister.

Le grand moteur de la hausse considérable des exportations (15 %) de 1999 à 2000 a été les exportations d'énergie vers le marché américain. L'augmentation des ventes des sociétés affiliées à l'étranger est survenue dans la fabrication et la finance et les assurances, et dans certaines autres industries de services¹⁰. Il n'y a donc pas de relation évidente par secteur d'activité en 2000. Mais, en 2001, les exportations globales ont chuté de 2 % à cause de la faible demande de machines et de matériel et, dans une certaine mesure, de produits forestiers. Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont subi leur plus forte chute (en dollars) dans le secteur de la fabrication (-4 %). Le même repli observé du côté des exportations de machines et de matériel et des ventes du secteur de la fabrication accrédite la notion d'un certain lien entre le commerce transfrontalier et les ventes des sociétés affiliées par secteur d'activité. De plus, des tracés semblables de tendance dans le graphique ci-dessous démontrent une relation complémentaire pour la période analysée.

⁹ Une de ces études est d'Industrie Canada : *Perspectives sur le libre-échange nord-américain*, « Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada », Walid Hejazi et A. Edward Safarian, Université de Toronto, avril 1999.

¹⁰ Les données du secteur des assurances sont présentées en fonction des primes brutes et des règlements de sinistres. Pour plus d'information, prière de consulter *Le commerce international de services du Canada, 2001*, p. 57, Statistique Canada, n° 67-203-XPB au catalogue.

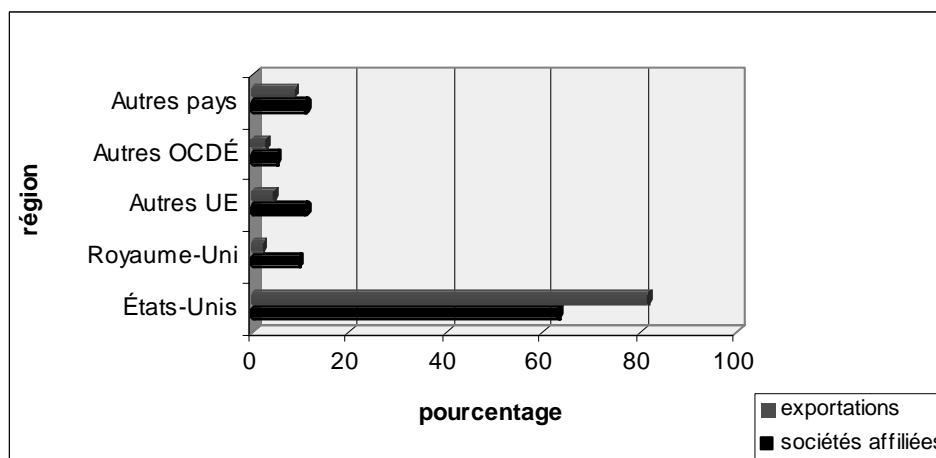
Graphique 1: Ventes des sociétés affiliées versus exportations



Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger sont moins concentrées que les exportations

En 2001, environ 82 % de l'ensemble des exportations transfrontalières sont allées aux États-Unis, comparativement à 63 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger sur les marchés américains. En outre, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger étaient plus également réparties entre les autres régions (voir le graphique ci-après). Les données pour le Royaume-Uni éclairent peut-être le mieux ce point. Les 36 milliards de dollars de ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont représenté 10 % de l'ensemble des ventes, tandis que les 10 milliards de dollars d'exportations vers le Royaume-Uni n'ont représenté que 2 % de l'ensemble des exportations. Les récentes acquisitions au Royaume-Uni ont contribué à l'atteinte de ce niveau de 10% des ventes de sociétés affiliées. Les données révèlent également que le degré de concentration géographique varie entre les exportations de services et les exportations de biens. Lorsqu'on isole les exportations de services, la concentration géographique (des exportations de services) diminue considérablement. Les États-Unis ne reçoivent alors que 59 % des exportations axées sur les services, tandis que la part du Royaume-Uni passe de 2 % à 7 %, ce qui correspond davantage aux ventes des sociétés affiliées à l'étranger. En général, la concentration géographique des exportations est moins grande dans le cas des services que dans celui des biens.

Graphique 2 : Destination des exportations versus ventes des sociétés affiliées, 2001

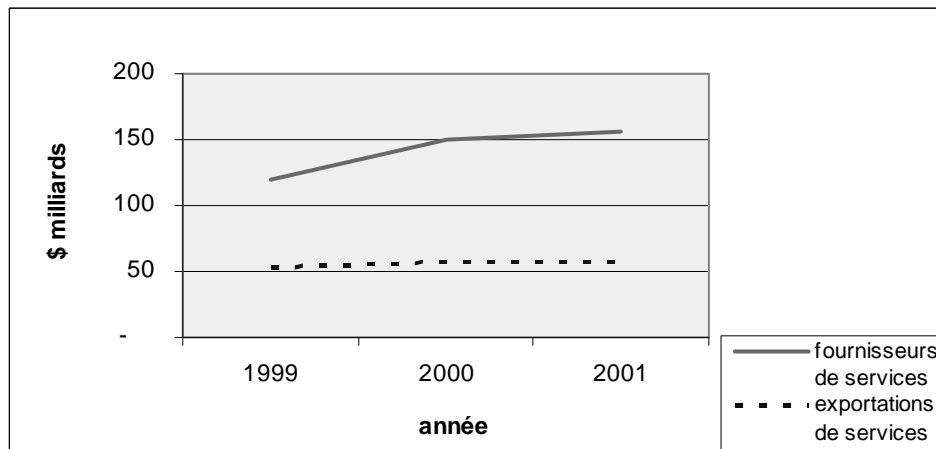


Le secteur des services a souvent besoin d'une présence commerciale

Les biens et services par mode de prestation – présence commerciale ou exportations canadiennes – continuent de différer. En 2001, 415 milliards de dollars ou 88 % des exportations transfrontalières étaient des biens, et seulement 57 milliards de dollars ou 12 % étaient des services. Cela se compare à 215 milliards de dollars ou 58 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger par les producteurs de biens et à 156 milliards de dollars ou 42 % par les fournisseurs de services.

S'il est clair que le commerce transfrontalier demeure plus considérable que les ventes des sociétés affiliées à l'étranger, il l'est tout autant que les fournisseurs de services choisissent souvent d'établir une présence commerciale sur le marché étranger. De 1999 à 2001, la part des exportations de services a connu un léger repli qui l'a ramenée de 13 % à 12 %, alors que les fournisseurs de services ont vu leur part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger passer de 38 % à 42 %. Cette tendance peut s'observer dans le graphique ci-après.

Graphique 3 : Ventas des fournisseurs de services versus exportation de services



Activités industrielles

Le secteur de la fabrication demeure le poids lourd industriel

À 371 milliards de dollars en 2001, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger étaient en hausse de 1 % au niveau d'ensemble par rapport à l'année 2000. L'augmentation des ventes dans la finance et les assurances, ainsi que dans l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz, a été presque effacée par la diminution des ventes dans la fabrication¹¹.

Le secteur de la fabrication est intervenu pour 172 milliards de dollars ou près de la moitié (46 %) des ventes. Les sous-secteurs du matériel informatique et des métaux de première transformation ont pesé, ensemble, pour un peu plus du quart des ventes du secteur de la fabrication. Le secteur de la finance et des assurances a représenté 14 % des ventes de 2001, ce qui est nettement supérieur à ses 10 % de 1999. D'autres secteurs dignes de mention sont l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz (10 % des ventes) et l'information et l'industrie culturelle (9 %).

¹¹ La finance et les assurances excluent le SCIAN 5221 – Intermédiation financière par le biais de dépôts.

Tableau 1 : Ventes, par classe, 1999 à 2001¹²

	1999		2000		2001	
	Millions \$	%	Millions \$	%	Millions \$	%
Agriculture, foresterie, pêche et chasse*	834	0,3	546	0,1	487	0,1
Extraction minière et extraction pétrolière et gazière*	33 395	10,6	31 225	8,5	36 954	10,0
Services publics et construction*	5 904	1,9	6 740	1,8	5 325	1,4
Fabrication	156 070	49,3	179 164	48,7	171 962	46,3
Commerce de gros	13 229	4,2	11 157	3,0	13 311	3,6
Commerce de détail	4 392	1,4	3 901	1,1	4 456	1,2
Transport et entreposage	8 502	2,7	12 716	3,5	11 417	3,1
Information et industrie culturelle	30 060	9,5	30 821	8,4	32 502	8,8
Finance (à l'exclusion du secteur bancaire) et assurances	32 653	10,3	46 701	12,7	51 704	13,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	5 247	1,7	8 717	2,4	8 953	2,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	7 111	2,2	12 309	3,3	9 793	2,6
Autres services	18 967	6,0	23 644	6,4	24 274	6,5
Total	316 364	100,0	367 641	100,0	371 138	100,0

* Biens seulement – Les services sont compris dans Autres

L'emploi dans l'ensemble des sociétés affiliées à l'étranger était en hausse de 39 000 personnes ou 4 % en 2001. L'extraction minière et l'extraction pétrolière et gazière, avec le commerce de gros et les services professionnels, scientifiques et techniques, représentaient une part considérable de l'augmentation. Pour la majorité des secteurs, les données sur l'emploi vont dans le sens de celles sur les ventes ci-dessus. Il y a cependant une exception dans le secteur de la finance et des assurances, où les ventes représentent une proportion nettement plus grande que celle de l'emploi.

Tableau 2 : Emploi, par classe, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%
Agriculture, foresterie, pêche et chasse*	1	0,1	1	0,1	1	0,1
Extraction minière et extraction pétrolière et gazière*	89	11,6	99	10,9	126	13,3
Services publics et construction*	5	0,7	8	0,9	11	1,2
Fabrication	360	47,1	457	50,4	444	47,0
Commerce de gros	20	2,6	20	2,2	29	3,0
Commerce de détail	5	0,7	7	0,8	6	0,6
Transport et entreposage	21	2,7	29	3,2	35	3,7
Information et industrie culturelle	75	9,8	82	9,1	82	8,7
Finance (à l'exclusion du secteur bancaire) et assurances	42	5,5	47	5,2	37	3,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	15	2,0	29	3,2	42	4,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	11	1,4	13	1,4	16	1,7
Autres services	120	15,7	114	12,6	116	12,3
Total	764	100,0	906	100,0	945	100,0

* Biens seulement – Les services sont compris dans Autres

¹² Le total des ventes pour 1999 a été révisé à la hausse, à 316 milliards de dollars, essentiellement suite à un changement de méthodologie (pour plus d'information voir la note en fin de texte sur la *Qualité des données*).

Régions géographiques

Les sociétés affiliées à l'étranger connaissent une vigoureuse croissance en Europe

L'Europe dans son ensemble a connu la plus forte augmentation de toutes les régions. Sous la poussée d'acquisitions récentes, le Royaume-Uni a vu ses ventes croître de 16 %, si bien que sa part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger a progressé de 2 % et atteint 10 % en 2001. Les ventes aux États-Unis ont chuté de 9 milliards de dollars en 2001, mais elles représentent toujours néanmoins près des deux tiers (63 %) du total. Toutes les autres régions ont vu leurs ventes augmenter ou demeurer stables en 2001.

Tableau 3 : Ventes, par secteur géographique, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliards \$	%	Milliards \$	%	Milliards \$	%
États-Unis	204	65	243	66	234	63
Royaume-Uni	24	8	31	8	36	10
Autres pays de l'Union européenne	38	12	36	10	41	11
Autres pays de l'OCDE	14	4	17	5	19	5
Autres pays	36	11	41	11	41	11
Total	316	100	368	100	371	100

Les États-Unis, le Royaume-Uni et les autres pays de l'UE ont tous connu des hausses de l'emploi de 5 % à 10 % en 2001, tandis que la région de l'OCDE et les autres pays ont subi une légère baisse.

Tableau 4 : Emploi, par secteur géographique, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%
États-Unis	475	62	551	61	575	61
Royaume-Uni	51	7	80	9	88	9
Autres pays de l'Union européenne	69	9	78	9	87	9
Autres pays de l'OCDE	48	6	72	8	71	8
Autres pays	121	16	125	14	124	13
Total	764	100	906	100	945	100

* Les chiffres ayant été arrondis, il peut y avoir de légers écarts dans les pourcentages.

Composition biens/services des sociétés affiliées à l'étranger

Les ventes de biens pèsent plus lourd que celles des services, mais pour combien de temps?

L'écart entre les biens et les services dans les ventes des sociétés affiliées à l'étranger s'est resserré depuis deux ans. La proportion est maintenant de 58/42, comparativement à 62/38 en 1999. La proportion biens/services pour l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger est plus grande que celle des ventes, soit 62/38, en 2001. Un facteur qui pourrait expliquer la tendance récente au rétrécissement est la notion déjà évoquée selon laquelle certains fournisseurs de services ont plus tendance à établir une présence commerciale. Une autre possibilité est que le secteur des services en général a dépassé le secteur des biens en 2000-2001. Les États-Unis, qui étaient le premier marché géographique des sociétés affiliées à l'étranger, ont connu un plus fort taux de variation de leur PIB réel pour 2000 dans les industries de services que dans celles de biens¹³.

Tableau 5 : Ventes, biens par opposition à services, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Millions \$	%	Millions \$	%	Millions \$	%
Producteurs de biens	196 203	62	217 675	59	214 728	58
Fournisseurs de services	120 161	38	149 966	41	156 410	42
Total	316 364	100	367 641	100	371 138	100

Tableau 6 : Emploi, biens par opposition à services, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%
Producteurs de biens	455	60	565	62	582	62
Fournisseurs de services	309	40	341	38	363	38
Total	764	100	906	100	945	100

Taille des sociétés affiliées à l'étranger

Les grandes sociétés affiliées déterminent les nombres

L'expression « gros n'est pas nécessairement meilleur » est peut-être vraie ou peut-être fausse, mais il semble bien que gros est bel et bien meilleur dans le cas des ventes des sociétés affiliées à l'étranger. Près de la moitié (46 %) de toutes les ventes ont été attribués aux 3 % de sociétés affiliées à l'étranger dont les investissements directs avaient

¹³ De 1999 à 2000, le taux de variation du PIB réel a été de 5,4 % pour les industries de services et de 2,9 % pour les industries de biens. *Survey of Current Business*, novembre 2001, p. 18, publié par le Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.)

une valeur comptable supérieure à 500 millions de dollars. Le fait que ces sociétés affiliées à l'étranger représentaient 67 % du total des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) ne surprend pas¹⁴.

L'emploi suit une tendance analogue : les sociétés affiliées à l'étranger qui ont les plus grandes valeurs comptables représentent la majorité de l'emploi. Une observation intéressante est que les plus petites sociétés affiliées à l'étranger (moins de 25 millions de dollars) ne représentaient que 1 % des IDCE, mais généraient 13 % des ventes et 19 % de l'emploi. Quant à la valeur des IDCE, elle est tout à fait sans rapport avec les trois autres fourchettes de valeur.

Tableau 7 : Certains pourcentages, par valeur comptable des investissements directs, moyenne triennale*

SAEPM hors secteur bancaire Valeur comptable des investissements directs	N^{bre} de sociétés affiliées (%)	Valeur des IDCE (%)	Ventes (%)	Emploi (%)
Plus de 500 millions \$	3	67	46	39
100 à 499 millions \$	7	23	28	28
25 à 99 millions \$	12	9	13	14
Moins de 25 millions \$	78	1	13	19
Total	100	100	100	100

* La moyenne triennale est jugée acceptable vu qu'il y a peu de variation des répartitions entre les trois années observées.

Les fournisseurs de services sont plus nombreux, mais ont une part plus restreinte des ventes et de l'emploi

D'après les données de 2001 (et celles de 1999 et de 2000 présentent des résultats très semblables), les fournisseurs de services représentaient plus de la moitié (53 %) de toutes les entités de sociétés affiliées à l'étranger et 55 % des investissements directs à l'étranger. Comme nous l'avons déjà vu, les fournisseurs de services n'intervenaient que pour 42 % des ventes et 38 % de l'emploi (tableaux 5 et 6).

Le nombre d'entités de sociétés affiliées à l'étranger est très semblable pour les biens et les services dans chacune des quatre fourchettes de valeur comptable des investissements directs (tableau 8). La seule variation est du côté des plus petites sociétés affiliées, où 41 % des sociétés affiliées à l'étranger sont des fournisseurs de services et 36 % des producteurs de biens.

La part de valeur des IDCE pour les grandes sociétés affiliées à l'étranger est de 39 % dans le cas des fournisseurs de services comparativement à 29 % pour les producteurs de biens. Étant donné que la représentation des grandes sociétés affiliées est la même (2 %)

¹⁴ De par leur nature même, le gros des investissements directs sont concentrés dans un nombre relativement restreint d'entreprises. Les résultats de l'enquête le confirment : les 100 plus grandes sociétés (5 % de la couverture) avaient 80 % de la valeur totale des investissements directs. *Bilan des investissements internationaux du Canada 2001*, p. 29.

dans les biens et les services, ce doit être que, en moyenne, le plus grand fournisseur de services avait un plus gros investissement que son homologue du côté des biens. Dans les plus grandes sociétés affiliées (plus de 500 millions de dollars), environ un tiers de la valeur des IDCE des fournisseurs de services appartenait à la finance et aux assurances. Le secteur de l'information et de l'industrie culturelle était important également, représentant 26 % de la valeur des IDCE des fournisseurs de services dans cette fourchette de valeur comptable. Les producteurs de biens étaient encore plus concentrés, le secteur de la fabrication pesant plus des deux tiers (69 %) de la valeur des IDCE parmi les plus grandes sociétés affiliées.

Les producteurs de biens ont eu une plus grande part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger dans chaque fourchette de valeur comptable, mais l'écart le plus sensible s'observait dans les grandes sociétés affiliées. Les producteurs de biens de la catégorie des plus grandes sociétés affiliées avaient 29 % des ventes, tandis que les fournisseurs de services n'en avaient que 20 %.

L'emploi dans les plus grandes sociétés affiliées à l'étranger était plus concentré dans les biens que dans les services. Dans les plus grandes sociétés affiliées, les producteurs de biens avaient 29 % de l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger, et les fournisseurs de services 13 %.

Dans le cas des ventes et de l'emploi, c'est le secteur de la fabrication qui a la plus grande influence sur les chiffres. Environ 82 % des ventes et 73 % de l'emploi dans les plus grandes sociétés affiliées à l'étranger qui sont des producteurs de biens reviennent au secteur de la fabrication. On pourrait faire valoir que la portée et la taille de ce secteur ont, comme telles, beaucoup à voir à la position dominante parmi des sociétés affiliées à l'étranger qui sont productrices de biens.

Tableau 8 : Certains pourcentages, par valeur comptable des investissements directs, biens et services, 2001

<u>SAEPM hors secteur bancaire</u>	N ^{bre} de sociétés affiliées (%)		Valeur des IDCE (%)		Ventes (%)		Emploi (%)	
	Biens	Services	Biens	Services	Biens	Services	Biens	Services
Valeur comptable des investissements directs								
Plus de 500 millions \$	2	2	29	39	29	20	29	13
100 à 499 millions \$	4	4	12	11	14	13	15	13
25 à 99 millions \$	6	6	4	4	6	4	7	5
Moins de 25 millions \$	36	41	0	1	8	6	11	8
Total	47	53	45	55	58	42	62	38

* Les chiffres ayant été arrondis, il peut y avoir de légers écarts dans les chiffres sus-indiqués.

** Les données de ce tableau ne se rapportent qu'à 2001. Par conséquent, il n'y aura pas de rapprochement précis avec les données de moyenne triennale présentées au tableau 7.

Qualité des données

La couverture de la base de sondage des SAEPM n'appartenant pas au secteur bancaire, qui repose sur l'ensemble des entreprises ayant reçu le questionnaire, est qualifiée ailleurs d'« assez exhaustive ». (*La balance des paiements internationaux et le bilan des investissements internationaux du Canada : Concepts, sources, méthodes et produits*, 67-506-XPF, p. 102).

Il a fallu réviser les estimations de l'année de référence 1999 après qu'une analyse plus poussée eût révélé que les modèles d'imputation semblaient sous-estimer l'emploi et les ventes des grandes sociétés affiliées à l'étranger. De nouveaux modèles ont été proposés et vérifiés, parmi lesquels on en a choisi un qui permettait d'imputer des valeurs plus raisonnables pour les sociétés affiliées à l'étranger de toutes les tailles. Le modèle retenu a alors servi à générer les estimations pour les années de référence 2000 et 2001. Par souci de comparabilité, on a appliqué les mêmes modèles pour générer des estimations révisées pour l'année de référence 1999.

Pour l'année de référence 2000 (1999 et 2001 étant très semblables), on a adressé des questionnaires à quelque 1 400 entreprises non bancaires ayant des sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire, dont environ 672 (48 %) ont retourné un questionnaire rempli ou partiellement rempli. Cependant, cette réponse représentait quelque 2 200 sociétés affiliées à l'étranger sur 3 800 (58 %). On utilise des sources de données administratives et autres pour améliorer la qualité d'ensemble des données. Ces sources peuvent comprendre des rapports annuels, des états financiers, des communiqués et des rapports d'investissements.

Pour maximiser l'exactitude des résultats, on a obtenu les données qui n'ont pas été recueillies pour une année de référence particulière en appliquant les valeurs de l'année précédente (sans correction), ou en exploitant des données de sources administratives, selon leur disponibilité. Les valeurs manquantes des réponses partielles ont été imputées à l'aide de modèles de régression déterministes. Les données des réponses complètes (à l'exclusion des données imputées des années de référence antérieures) ont servi à la création et à la validation des modèles de régression. Sur les 3 668 sociétés affiliées à l'étranger dans l'année de référence 2000 dont les données étaient exploitables, des valeurs imputées des ventes ont été générées pour 1 851 (50 %) sociétés affiliées; des valeurs imputées de l'emploi ont été générées pour 1 857 (51 %) sociétés affiliées.

Pour compenser pour les sociétés affiliées, pour lesquelles il n'y avait pas de données disponibles, on a utilisé une correction de poids dans le cadre du processus d'estimation. Pour éviter tout effet indu des plus grandes sociétés affiliées, pour lesquelles les données étaient disponibles, on a attribué un poids de 1 à ces sociétés affiliées.

Tous les résultats publiés par groupes de secteurs ont un coefficient de variation de 10 % ou moins. Étant donné les distributions fortement biaisées positivement des ventes et de l'emploi, la magnitude de ce seuil est raisonnable pour une enquête de cette dimension. De même, il y avait suffisamment de données disponibles (minimum de 20 valeurs observées), tirées soit des réponses au questionnaire soit d'autres sources, dans chacun des groupes de secteurs pour que la qualité des données soit considérée comme acceptable ou mieux.

Annexe¹⁵

Propriété

Les sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire, c'est-à-dire les entreprises dont l'investisseur direct est propriétaire de plus de 50 % des actions comportant un droit de vote, constituent l'univers des FATS. Les variables économiques sont attribuées intégralement à un seul pays et ne sont pas divisées selon la propriété des actions.

Pays d'origine

La plupart des pays compilent des statistiques sur les investissements directs à l'étranger en suivant la 5^e édition du BPM¹⁶, qui recommande que les statistiques du bilan des investissements directs soient affectées au pays investisseur ou à l'hôte immédiat. Par conséquent, étant donné la situation actuelle, l'hôte immédiat sera considéré comme la façon la plus pratique de produire des FATS. À long terme, la méthode du bénéficiaire effectif ultime est préconisée. Idéalement, les pays utiliseraient les deux manières pour satisfaire des besoins analytiques différents.

Classification – Produit ou industrie

L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) exige que les renseignements sur les ventes de services effectuées par des sociétés affiliées à l'étranger utilisent le produit comme base. Toutefois, à l'heure actuelle, aucun pays ne peut arriver à recueillir suffisamment de données à ce niveau. Le nouveau *Manuel des statistiques du commerce international des services* recommande que les compilateurs utilisent, pour le moment, la branche d'activité ou l'activité économique. La classification du SCIAN est utilisée pour la collecte de l'activité de chacune des sociétés affiliées à l'étranger dans les FATS canadiennes.

Variables économiques

(i) Ventes ou recettes d'exploitation brutes

Il s'agit d'une des variables les plus importantes des FATS. Les entreprises sont priées de ne pas inclure le revenu d'investissements dans les recettes d'exploitation brutes, étant donné que celui-ci diffère sur le plan conceptuel des ventes. Des instructions particulières sont fournies aux banques, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de portefeuille, la définition des ventes étant dans leur cas plus complexe.

(ii) Emploi

Les entreprises sont priées de faire état du nombre annuel moyen d'employés dans chacune de leurs sociétés affiliées à l'étranger.

Investissements directs à l'étranger (IDE)

Les IDE sont des investissements d'une entité résidente d'une économie qui obtiennent une participation durable dans une entreprise résidente d'une autre économie. La participation durable suppose l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur

¹⁵ Certaines des définitions et certains des concepts sont un résumé de *Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Mesure de la mondialisation économique, Point de vue canadien – de la recherche à la réalité*.

¹⁶ *Balance of Payments Manual*, 5th Edition, Fonds monétaire international, 1993.

direct et l'entreprise et un degré important d'influence de l'investisseur sur la gestion de l'entreprise. IDE à l'étranger est synonyme d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE).