

Programme des publications
de recherche d'Industrie

**COMMERCE INTRASOCIÉTÉ
DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES
ÉTRANGÈRES AU CANADA**

*Document de travail n° 26
Décembre 1998*

Programme des publications de recherche d'Industrie Canada

Le Programme des publications de recherche d'Industrie Canada fournit une tribune pour l'analyse des grands défis micro-économiques auxquels est confrontée l'économie canadienne et favorise un débat public éclairé sur les grandes questions d'actualité. Sous l'égide de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, la collection des documents de recherche, qui s'inscrit dans le cadre de ce programme, englobe des documents de travail analytiques révisés par des pairs et des documents de discussion rédigés par des spécialistes portant sur des questions micro-économiques d'importance primordiale.

Les opinions exprimées dans ces documents de recherche ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

Programme des publications
de recherche d'Industrie Canada

**COMMERCE INTRASOCIÉTÉ
DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES
ÉTRANGÈRES AU CANADA**

*Par Richard A. Cameron
Industrie Canada*

*Document de travail n° 26
Décembre 1998*

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Cameron, Richard A.

Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada

(Document de travail)

Texte en français et en anglais disposé tête-bêche.

Titre de la p. de t. addit.: Intrafirm trade of Canadian-based transnational companies

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-662-64044-6

Cat. No. C21-24/28-1999

1. Filiales étrangères – Canada.
2. Sociétés étrangères – Canada.
 - I. Canada. Industrie Canada.
- III. Titre.
- IV. Coll.: Document de travail (Canada. Industrie Canada)

HD2770.5C37 1999

338.88'0971

C99-980051-5F

REMERCIEMENTS

L'auteur désire remercier Someshwar Rao et deux lecteurs anonymes pour les suggestions et les conseils utiles qu'ils lui ont donnés.

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche et sur la façon d'en obtenir des exemplaires. Des sommaires des documents et cahiers de recherche publiés dans les diverses collections d'Industrie Canada, ainsi que le texte intégral de notre bulletin trimestriel, *MICRO*, peuvent être consultés sur *STRATEGIS*, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao
Directeur
Analyse des investissements stratégiques
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 941-8187

Fax : (613) 991-1261

Courriel: rao.someshwar@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	i
1. INTRODUCTION.....	1
2. THÉORIE.....	3
3. VUE D'ENSEMBLE DES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER AU CANADA	5
La propriété étrangère est très concentrée.....	5
Les parts de marché des entreprises sous contrôle étranger augmentent	5
Les entreprises sous contrôle étranger sont surtout concentrées en Ontario	6
Les activités des entreprises sous contrôle étranger sont concentrées dans quelques secteurs clés	6
Les entreprises étrangères sont orientées davantage vers le commerce extérieur	8
Les entreprises américaines dominent le secteur extérieur	11
Sommaire	12
4. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER AU CANADA	13
Part des échanges commerciaux sous contrôle étranger	13
Importations auprès de sociétés affiliées	19
Exportations intrasociétés vers des entreprises affiliées aux États-Unis	23
Sources des importations intrasociétés	25
Sommaire	27
5. CONCLUSIONS.....	35
Résumé	35
Portée	36
NOTES	37
APPENDICE A.....	39
APPENDICE B.....	41
BIBLIOGRAPHIE.....	45
PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA	47

RÉSUMÉ

Ce document vise à combler une lacune dans nos connaissances au sujet des échanges commerciaux des filiales étrangères au Canada. L'étude se divise en deux parties : la première donne un aperçu de l'importance des filiales étrangères au Canada, tandis que la deuxième se concentre sur leurs échanges commerciaux, notamment les échanges intrasociétés.

Les sociétés étrangères affiliées sont responsables de 25 à 30 p. 100 des ventes totales au Canada. Elles sont surtout implantées dans la région centrale du Canada, quoique sous-représentées au Québec. Leurs activités semblent se concentrer davantage dans les industries manufacturières à forte valeur ajoutée et dans le secteur primaire. Les ratios des échanges commerciaux aux ventes des filiales de sociétés étrangères sont plus élevés que ceux des entreprises canadiennes. Quatre pays — les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne — représentent la part du lion des investisseurs étrangers au Canada. Les filiales canadiennes d'entreprises de ces quatre pays, dont le nombre équivaut à environ 2 p. 100 des sociétés exportatrices au Canada, sont responsables de près de 44 p. 100 des exportations. Les exportations de sociétés américaines affiliées représentent près de 90 p. 100 des exportations des filiales étrangères au Canada.

Les entreprises sous contrôle étranger sont aussi responsables d'environ la moitié de l'ensemble des importations canadiennes, dont la plus grande partie est concentrée dans les industries du matériel de transport, des produits électriques et électroniques, des produits chimiques et des textiles, ainsi que des machines et des biens d'équipement. Les importations provenant de sociétés affiliées dépassent celles provenant d'entreprises non affiliées pour chaque pays d'origine de l'investissement étranger (sauf dans le cas des sociétés sous contrôle britannique) et elles ont augmenté entre 1990 et 1992. L'étude parvient à la conclusion qu'il y a un lien étroit entre le pays d'origine du contrôle de la société mère et la source des importations intrasociétés. Les États-Unis représentent la deuxième source en importance des importations intrasociétés, derrière le pays d'origine du contrôle de la société mère. La proximité géographique du pays d'origine du contrôle de la société mère n'est pas considérée comme un facteur influant sur la provenance des importations intrasociétés.

Les données sur les exportations intrasociétés ne sont disponibles que pour les échanges commerciaux avec les États-Unis et, bien entendu, les filiales américaines y occupent une place dominante. Malgré la baisse des parts des exportations intrasociétés aux États-Unis des entreprises affiliées non américaines, la part des exportations intrasociétés des entreprises affiliées étrangères vers les États-Unis a augmenté, passant de 63 à 71 p. 100 des exportations totales de ces sociétés aux États-Unis durant la période 1990–1992. L'augmentation des exportations intrasociétés des entreprises affiliées américaines explique en grande partie la hausse importante des exportations intrasociétés vers les États-Unis; cette progression s'est produite avant tout dans des secteurs clés comme les produits chimiques et les textiles, les produits électriques et électroniques et, surtout, le matériel de transport.

1. INTRODUCTION

Presque chaque année, au cours des quatre dernières décennies, le volume des échanges internationaux a augmenté plus rapidement que celui de la production mondiale. Par conséquent, le degré d'interdépendance dans l'économie mondiale s'est accru considérablement. Les sociétés transnationales (STN) sont responsables d'une partie importante de cette croissance rapide du commerce international et la majorité des exportations et des importations des STN est constituée de transactions intrasociétés ou intra-entreprises (CNST, 1998). Le commerce extérieur a toujours joué un rôle important dans le développement économique du Canada et il sert de plus en plus d'instrument de promotion de la croissance économique (par exemple, l'ALE, l'ALENA, et les accords de libre-échange avec Israël et le Chili). Notre étude vise à présenter de nouvelles données sur le rôle des entreprises transnationales étrangères dans le commerce international au Canada, en accordant une attention particulière aux échanges intrasociétés.

Il n'existe pas beaucoup de documentation sur les échanges intrasociétés puisqu'il s'agit d'un phénomène assez récent et de portée relativement limitée (voir Bonturi et Fukasaku, 1993, pour plus de précisions sur cette question). Les seules sources de données disponibles proviennent d'enquêtes menées auprès d'entreprises par des agences nationales de cueillette de données. Le Département du Commerce des États-Unis publie périodiquement les résultats d'enquêtes de référence sur les échanges commerciaux entre les sociétés affiliées aux États-Unis et leur société mère à l'étranger, ainsi qu'entre les sociétés mères américaines et leurs entreprises affiliées à l'étranger. Le ministère japonais du Commerce international et de l'Industrie (MITI) publie aussi les résultats d'enquêtes semblables pour les entreprises japonaises.

Au Canada, il n'y a pas de données statistiques disponibles sur les échanges commerciaux entre les sociétés affiliées (Rugman, 1990). Néanmoins, le Conference Board du Canada, un centre de recherche appliquée à caractère privé, a publié les résultats de deux enquêtes récentes qu'il a menées — Krajewski (1992) et Warda (1994). Toutefois, l'étude de Krajewski ne portait que sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Sur un total de 1 000 entreprises qui furent invitées à participer à l'enquête, les résultats obtenus portent sur 91 entreprises qui ont déclaré exporter vers les États-Unis et 73 qui ont déclaré importer des États-Unis. Bien que Warda ait obtenu un meilleur taux de réponse — 81 réponses sur 202 questionnaires envoyés —, la portée de son enquête est relativement restreinte puisqu'elle mettait surtout l'accent sur les rapports entre les filiales canadiennes et leur société mère à l'étranger.

Corvari et Wisner (1993) ont présenté des résultats qui laissent entendre que les sociétés multinationales (SMN) étrangères seraient responsables d'environ 75 p. 100 des exportations et de près de 88 p. 100 des importations de produits manufacturés au Canada. Ces résultats sont basés sur un échantillon d'établissements « de taille supérieure à la moyenne », mais aucun effort particulier n'a été fait pour prendre en considération les autres entreprises qui ne rencontraient pas leurs critères de sélection. Par conséquent, les résultats de Corvari et Wisner peuvent être considérés comme étant sérieusement biaisés à la hausse (Cochrane, 1997). De plus, leurs estimations sont aussi fondées sur la définition plutôt étroite de « produit manufacturé » par opposition à la définition plus large de « produit » utilisée dans le présent document.

En raison du manque de données statistiques fiables, il a fallu faire appel à Statistique Canada

(américaines, britanniques, japonaises et allemandes) aux bases de données des importateurs et des exportateurs (voir l'appendice A, pour plus de précisions).

Les estimations présentées dans ce document sur l'ensemble des échanges commerciaux et les échanges intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger ont été calculées à partir de ce regroupement de diverses bases de données. Comme les bases de données sur les sociétés sous contrôle étranger et sur les échanges commerciaux couvrent leurs univers respectifs, Statistique Canada a supposé que les données englobaient l'ensemble des activités commerciales de ces entreprises. Applicables à la période 1990–1992, les données portent, dans le cas des importations, sur les transactions entre partenaires affiliés et non affiliés en provenance de tous les pays d'origine, tandis que dans le cas des exportations, elles ne sont disponibles que pour les transactions avec les États-Unis. L'année de référence pour les données est 1991, et toutes les données se rapportent aux entreprises qui existaient cette année-là.

Sur cette toile de fond, notre étude tente de répondre à quatre questions :

- Quelle est la place occupée par les filiales canadiennes de multinationales étrangères dans l'ensemble des échanges commerciaux du Canada?
- Les entreprises sous contrôle étranger fonctionnent-elles différemment des entreprises nationales en ce qui concerne leurs échanges commerciaux?
- De quelle façon la structure géographique et sectorielle des importations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger varie-t-elle selon le pays d'origine du contrôle des entreprises?
- Quelle est la proportion des échanges commerciaux des entreprises sous contrôle étranger qui prend la forme de transactions internes ou intrasociétés?

Le reste de ce document est consacré aux échanges commerciaux des sociétés transnationales sous contrôle étranger qui participent aux échanges internationaux du Canada. Nous présentons d'abord un survol de la théorie des entreprises multinationales. Puis, au chapitre 3, nous donnons un aperçu de l'importance relative des activités des entreprises transnationales sous contrôle étranger dans l'ensemble des échanges commerciaux du Canada. Nous examinons ensuite de plus près la base de données sur les importations et les exportations des entreprises sous contrôle étranger (par pays d'origine et par secteur industriel) mise au point pour Industrie Canada. Dans le dernier chapitre de l'étude, nous présentons nos conclusions et leurs conséquences sur le plan des politiques.

2. THÉORIE

La mondialisation de la production a contribué à transformer la structure de nombreuses industries ou elle est en voie de le faire. Dans une industrie mondialisée, les différentes tâches ou procédés liés à la production de biens et à la prestation de services se déroulent dans des usines situées dans différents pays et régions. Il en est résulté une augmentation des échanges de composants, de pièces, de produits semi-finis et de services commerciaux; on a aussi pu observer une tendance à l'expansion des échanges intrasociétés à mesure que les entreprises transnationales ont commencé à faire venir des composants et des produits semi-finis de leurs installations situées dans différents pays. La mondialisation a aussi entraîné une augmentation des investissements étrangers dans certaines industries, tandis que, dans d'autres, elle a favorisé une plus grande spécialisation des installations de production établies dans des pays différents.

Dans un premier temps, l'analyse des coûts de transaction considère l'entreprise transnationale comme un aiguilleur et un coordonnateur de transactions indépendantes entre des acheteurs et des vendeurs non affiliés. Pour la société mère, les échanges intrasociétés assurent un meilleur contrôle sur l'approvisionnement en amont et les marchés en aval que ne le permettent des transactions entre partenaires non affiliés. Les échanges intrasociétés permettent aussi de réduire considérablement les coûts habituellement élevés des transactions entre partenaires non affiliés portant sur des échanges transfrontaliers des éléments d'actif technologiques, commerciaux et organisationnels nécessaires pour demeurer concurrentiel grâce à la production étrangère et à la distribution outremer (Encarnation, 1993). Les liens qui résultent de la propriété et du contrôle administratif, plutôt que ceux qui se fondent avant tout sur les prix relatifs, devraient donc avoir une influence déterminante sur la structure des échanges intrasociétés. Le choix entre l'exportation ou la production internationale est donc lié à l'évaluation que fait une entreprise de ses avantages sur ses concurrents, des gains à tirer d'un emplacement donné et des avantages possibles que présentent les transactions transfrontières au sein de l'entreprise transnationale. Parmi les autres facteurs qui peuvent influencer sur ce choix, il faut mentionner les frais de transport, l'importance et la nature des barrières commerciales, ainsi que les politiques et les normes du pays d'accueil (CNUCED, 1993).

Le mandat de produit mondial est un autre facteur qui peut influencer sur la décision de favoriser les échanges intrasociétés. Plusieurs raisons peuvent inciter une société transnationale à opter pour cette solution, y compris l'utilisation de la pleine capacité de production et la réalisation d'économies d'échelle, lorsque les procédés de production peuvent être divisés de façon à réaliser ces économies. Par ailleurs, les politiques des gouvernements étrangers, surtout celles relatives aux droits de propriété intellectuelle, peuvent influencer sur la décision d'accorder un mandat de produit mondial pour une composante de haute technologie dans un pays où l'on respecte rigoureusement les droits de propriété intellectuelle, par rapport à un autre pays où ces droits sont appliqués avec moins de rigueur.

Caves (1982) a proposé l'utilisation d'autres stratégies par les entreprises pour organiser leurs activités internationales. L'intégration horizontale a trait aux activités de filiales étrangères qui participent à des activités de production semblables à celles de la société mère. La compétitivité est associée à des éléments d'actif immatériels propres à l'entreprise, tels que la propriété intellectuelle ou une technologie supérieure. Les procédés de production sont normalisés et non liés aux facteurs de production que possède un pays et la production étrangère tire avantage de la proximité de la clientèle. Il n'y a pas suffisamment d'économies d'échelle au niveau de l'usine pour justifier une concentration des activités de production dans un nombre limité d'emplacements. Chaque filiale étrangère produit d'abord et avant tout pour le marché local et il y a peu d'échanges entre les usines des différents pays.

En ce qui concerne l'intégration verticale, il faut établir une distinction supplémentaire entre l'intégration en aval et en amont. La première est associée à la distribution de produits intermédiaires et la seconde à l'accès aux matières premières. Les deux types d'intégration supposent une spécialisation internationale, étant donné que les installations de production dans les sociétés affiliées complètent plutôt que reproduisent les activités de production de la société mère. Plus il y a d'économies d'échelle à réaliser au niveau de chaque usine (Casson and Associates, 1986), plus il est avantageux de diviser les différentes étapes de la chaîne production et plus l'intégration verticale devient rentable. Pour que les activités de production à certains emplacements soient rentables, les gains doivent dépasser les coûts de transport des produits intermédiaires.

Bien qu'une production internationale devrait généralement permettre d'obtenir une plus grande part du marché, cela n'implique pas nécessairement des niveaux plus élevés d'échanges commerciaux entre la société mère et le ou les pays d'accueil. L'intégration verticale suppose un rôle complémentaire entre les sociétés affiliées et la société mère, tandis que l'expansion horizontale permet de remplacer la production dans le pays de la société mère sans nécessairement entraîner des échanges accrus de produits intermédiaires. Dans l'ensemble, l'intégration horizontale devrait généralement donner lieu à des niveaux modestes d'échanges de produits, tandis que l'intégration verticale devrait être associée à des volumes d'échanges de produits relativement élevés.

Les raisons pour effectuer des tâches précises dans certains pays plutôt que dans d'autres varient selon l'industrie. Pour certaines tâches, les coûts de main-d'œuvre ou le bassin de travailleurs ayant les compétences souhaitées constituent des facteurs déterminants. Pour d'autres tâches, les facteurs déterminants pourraient inclure la proximité de marchés importants, le coût des ressources naturelles disponibles localement (comme l'énergie ou l'eau), ou une infrastructure appropriée pour recevoir, traiter et expédier les produits. Dans d'autres cas, une concentration d'activités connexes de recherche ou de production (notamment, des facteurs de production essentiels) peuvent créer les conditions nécessaires à une synergie de production (Porter, 1985).

Quelles que soient les raisons particulières qui déterminent la répartition des activités productrices, deux facteurs ont influé grandement sur la spécialisation internationale de la production. Premièrement, les progrès des moyens de communication et de compilation des données ont permis aux gestionnaires de coordonner efficacement des activités de production dispersées. Deuxièmement, la fragmentation des marchés donne l'impulsion à l'adaptation des produits manufacturés aux besoins des clients. Certains produits, allant de l'acier à des pièces d'outillage, sont fabriqués selon les spécifications des clients de l'industrie tandis que d'autres, comme les cartes de crédit et les services téléphoniques, sont adaptés aux divers segments du marché des consommateurs.

En retour, cela a contribué à modifier les liens entre le commerce et l'investissement. Traditionnellement, on a considéré les échanges commerciaux et l'investissement étranger direct comme des moyens pouvant permettre à un producteur étranger d'avoir accès à un marché national. La fabrication sur mesure constitue un avantage pour les producteurs qui établissent des unités de conception, des bureaux de vente ou des installations de production à proximité de leurs principaux clients. Les échanges commerciaux et les investissements deviennent de plus en plus des éléments clés de la stratégie internationale des entreprises en vue d'améliorer l'efficacité de leur production (en établissant des fonctions de production distinctes à l'endroit qui offre les meilleurs avantages, que ces activités se déroulent dans les installations du pays d'origine de la société mère ou dans entreprise affiliée à l'étranger).

Le lien de complémentarité entre les échanges commerciaux et les investissements ressort également du fait que les échanges internationaux occupent une place de plus en plus importante dans les sociétés transnationales.

3. VUE D'ENSEMBLE DES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER AU CANADA

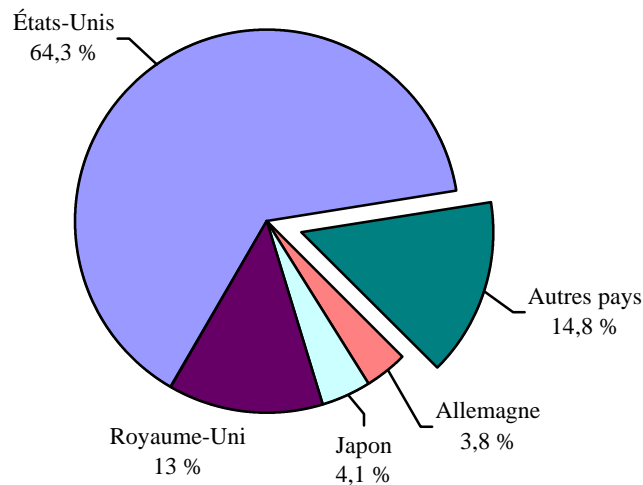
Dans cette section, nous avons rassemblé diverses données sur les entreprises étrangères établies au Canada dans le but d'évaluer leur rôle dans l'activité économique canadienne.

La propriété étrangère est très concentrée

L'investissement étranger direct (IED) au Canada par des sociétés transnationales, comme ailleurs dans le monde, joue un rôle important en reliant les entreprises établies au Canada à d'autres sociétés situées à l'étranger, pour former un système intégré de production à l'échelle internationale — le noyau de production de l'économie mondiale. Au Canada, quatre pays se partagent la part du lion des investissements étrangers. Le graphique 1 présente la répartition du stock d'investissement étranger direct au Canada selon le pays d'origine. Ces quatre pays — les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne — représentent environ 85 p. 100 du stock d'investissement étranger direct au Canada¹.

De ces 85,2 p. 100 du stock total d'investissement étranger direct détenu par les quatre plus importants pays investisseurs, la part des États-Unis s'établit à 75,4 p. 100, tandis que celle du Royaume-Uni, du Japon et de l'Allemagne est de 15,3, 4,8 et 4,5 p. 100, respectivement (voir aussi le graphique 7).

Graphique 1
Stock d'IED au Canada en provenance de pays choisis,
répartition fondée sur les moyennes pour la période 1990-1992

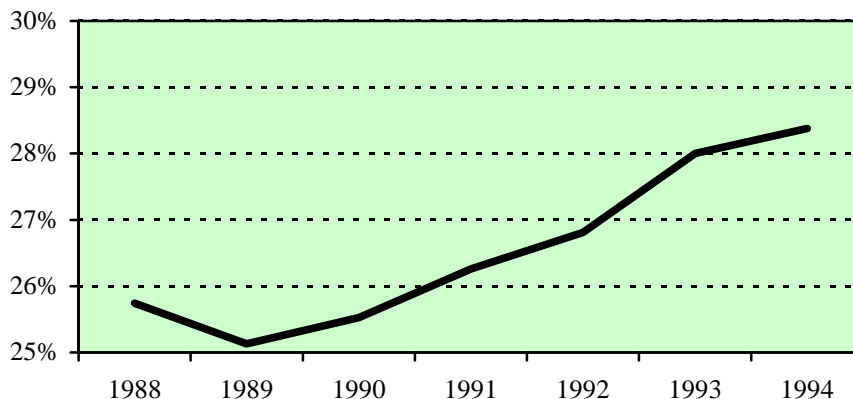


Source : Tableau 1.

Les parts de marché des entreprises sous contrôle étranger augmentent

L'importance des entreprises étrangères, évaluée en fonction de leur part des recettes de l'ensemble des entreprises en activité au Canada, a augmenté tout au long des années 90 (graphique 2). De 1990 à 1992, la période couverte par cette étude, les sociétés étrangères ont haussé leur part des recettes de plus de 1,25 point de pourcentage. Cette progression n'a pas ralenti depuis 1992.

Graphique 2
Proportion des recettes totales des entreprises
allant aux sociétés sous contrôle étranger au Canada



Source : Matrice 3296, CANSIM.

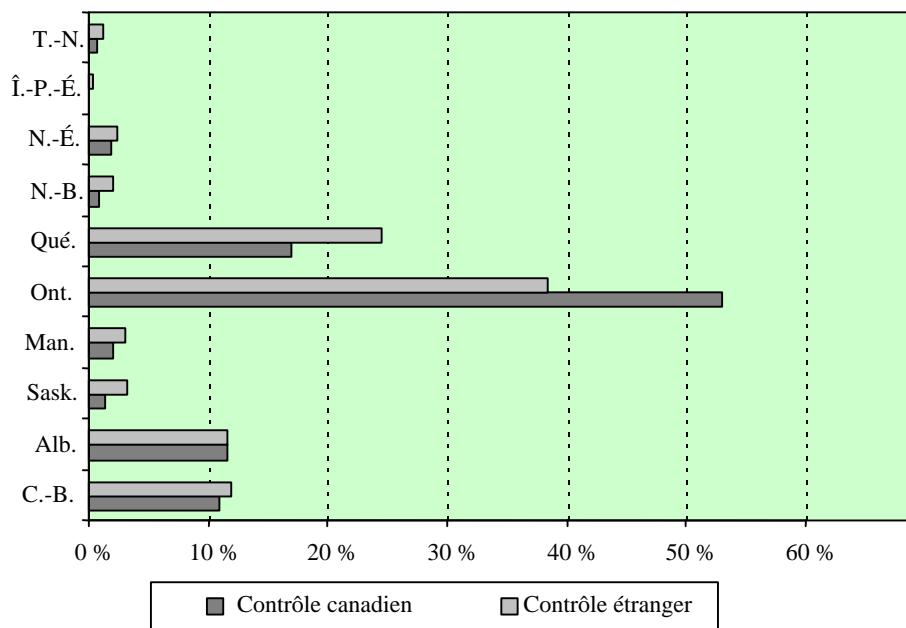
Les entreprises sous contrôle étranger sont surtout concentrées en Ontario

La région centrale du Canada forme depuis toujours le cœur industriel du pays. Les entreprises sous contrôle étranger partagent, elles aussi, cette vision. Sept dollars sur dix des recettes des entreprises sous contrôle étranger proviennent de l'Ontario et du Québec, comparativement à un peu plus de six dollars sur dix des recettes des entreprises sous contrôle canadien (graphique 3). Toutefois, malgré cette concentration dans la région centrale du Canada, il existe des différences importantes entre les deux sources de contrôle. Plus de 53 p. 100 des recettes des entreprises sous contrôle étranger proviennent de l'Ontario, comparativement à environ 38,5 p. 100 des recettes des entreprises canadiennes. Pour le Québec, les chiffres sont de 17 et de 24,4 p. 100, respectivement. Pour toutes les autres provinces, la part des recettes des entreprises sous contrôle étranger est moins élevée que celle des entreprises canadiennes. Les entreprises sous contrôle étranger sont donc surtout concentrées en Ontario aux dépens des autres provinces, mais surtout du Québec².

Les activités des entreprises sous contrôle étranger sont concentrées dans quelques secteurs clés

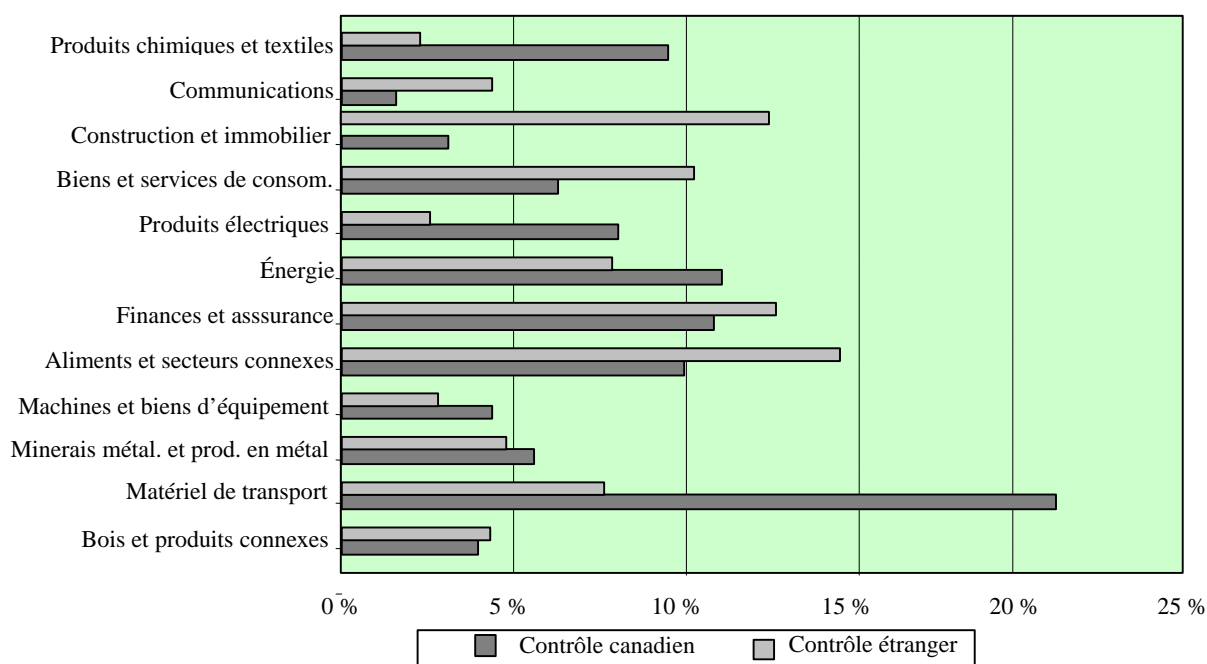
Bien que les sociétés sous contrôle étranger et les entreprises canadiennes soient en concurrence directe, leurs activités ne se concentrent pas dans les mêmes secteurs. Le graphique 4 donne un aperçu de la répartition des recettes dans certains secteurs d'activité selon l'origine du contrôle étranger. Les barres représentent les parts moyennes de recettes entre 1990 et 1992. Les secteurs retenus sont à l'origine de plus de 88 p. 100 des recettes des entreprises canadiennes et de près de 97 p. 100 des recettes des sociétés sous contrôle étranger. Il ressort de ce graphique que les recettes des entreprises sous contrôle étranger proviennent surtout des industries de la fabrication à forte valeur ajoutée (matériel de transport, produits chimiques et produits électroniques) et du secteur primaire (énergie, minerais métalliques et produits en métal).

Graphique 3
Répartition provinciale des recettes des sociétés
selon l'origine du contrôle, 1991



Source : Statistique Canada , publication n° 61-222 au Catalogue.

Graphique 4
Répartition des activités des sociétés sous contrôle canadien et
sous contrôle étranger, par secteur industriel (moyenne de 1991-1992)



Statistique Canada , publication n° 61-220 au Catalogue.

Le graphique permet de comparer la répartition relative des recettes selon l'origine du contrôle (canadien ou étranger); toutefois, il ne donne pas d'indication sur l'importance absolue de ces recettes. Bien que le graphique 2 semble indiquer que les recettes des entreprises étrangères ne représentent que 25 à 30 p. 100 du total des recettes, les recettes des entreprises sous contrôle étranger sont plus élevées dans deux secteurs d'activité — produits chimiques et textiles, et produits électriques et électroniques — que celles des entreprises canadiennes, tandis qu'elles sont à peu près équivalentes dans un troisième secteur, celui du matériel de transport. Dans tous les autres secteurs, les recettes des entreprises canadiennes dépassent celles des sociétés sous contrôle étranger.

Les entreprises étrangères sont orientées davantage vers le commerce extérieur

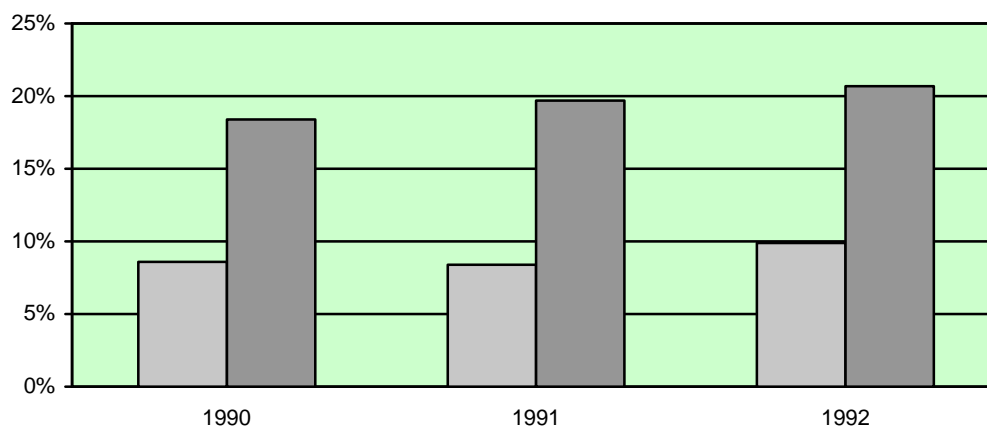
La vocation internationale des entreprises est un autre élément de différenciation entre les sociétés sous contrôle étranger et les entreprises canadiennes. Plus précisément, nous analysons les ratios des exportations aux ventes et des importations aux ventes (les ventes représentent les recettes des entreprises). Ces ratios sont utilisés couramment et ils sont faciles à interpréter : plus les exportations constituent une part importante des ventes totales, plus l'entreprise ou l'industrie est orientée vers le commerce extérieur; par ailleurs, plus les importations représentent une part importante des ventes totales, plus l'entreprise ou l'industrie est tournée vers les marchés extérieurs pour ses sources d'approvisionnement.

Les graphiques 5 et 6 montrent clairement que, sur la base des ventes totales, les entreprises sous contrôle étranger importent et exportent davantage que les entreprises canadiennes. Cette constatation n'est pas étonnante puisque les entreprises sous contrôle étranger sont, par définition, affiliées à une société mère à l'étranger (qui a effectué l'investissement); elles ont donc un lien naturel qui s'étend au delà des frontières. Mais on peut s'étonner de voir que la vocation internationale des entreprises étrangères sur le plan des exportations est au moins deux fois supérieure à celle des entreprises canadiennes (2,1 à 2,3 fois plus élevée durant la période de 1990 à 1992), alors que, sur le plan des importations, l'orientation vers l'extérieur des entreprises étrangères est environ trois fois plus forte que celle des entreprises canadiennes (2,8 à 3,0 fois plus élevée durant la période de 1990 à 1992). Il s'agit d'un écart important au niveau de l'orientation commerciale.

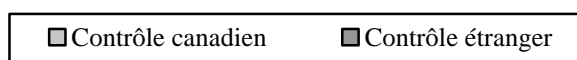
Avec des importations représentant de 20,9 à 22,7 p. 100 des ventes et des exportations variant entre 18,4 et 20,7 p. 100 des ventes, les entreprises sous contrôle étranger sont manifestement des importateurs nets. Cette situation contraste avec celle des entreprises canadiennes dont les exportations représentent entre 8,4 et 9,9 p. 100 des ventes, tandis que les importations n'atteignent que 6,9 à 8,1 p. 100 des ventes, ce qui les place dans une situation d'excédent commercial. Hepple (1990) a observé un phénomène semblable aux États-Unis concernant les échanges commerciaux entre les sociétés mères à l'étranger et leurs entreprises affiliées aux États-Unis.

Soulignons aussi que, comme le montrent les graphiques 5 et 6, les entreprises canadiennes sont en train de « rattraper » leur retard sur les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers en ce qui concerne leurs relations avec des clients et des sources d'approvisionnement de l'extérieur. Entre 1990 et 1992, le ratio d'orientation vers l'exportation des sociétés sous contrôle étranger a augmenté de 12,5 p. 100, comparativement à 15,1 p. 100 pour les entreprises canadiennes. Par ailleurs, le ratio d'orientation vers les importations a augmenté de 8,6 et 17,4 p. 100, respectivement. Mais, dans les deux cas, l'augmentation du ratio des sociétés sous contrôle étranger a été plus rapide en valeurs absolues.

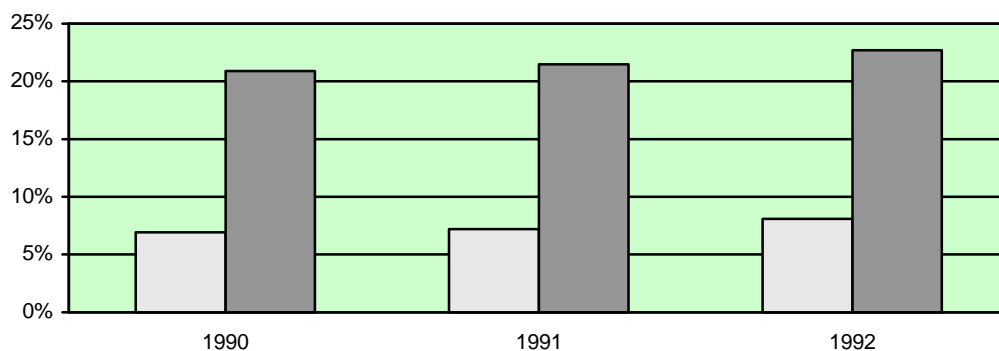
Graphique 5
Intensité de la vocation exportatrice des sociétés sous contrôle canadien et sous contrôle étranger



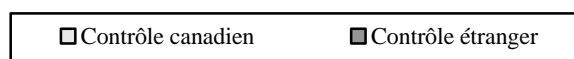
Source : Table 2.



Graphique 6
Intensité de la vocation exportatrice des sociétés sous contrôle canadien et sous contrôle étranger



Source : Tableau 2.



Enfin, le tableau 3 présente d'autres preuves de la vocation internationale des entreprises sous contrôle étranger et du rôle important qu'elles jouent sur le plan des exportations canadiennes. Bien que les données sur la répartition des exportateurs remontent à 1994, tandis que les données sur les exportations des sociétés sous contrôle étranger correspondent à la moyenne pour la période 1990–1992, le tableau démontre clairement que les sociétés sous contrôle étranger sont des exportateurs très importants comparativement aux entreprises sous contrôle canadien. Les exportateurs sous contrôle étranger représentaient environ 2,1 p. 100 de tous les exportateurs au Canada en 1994, mais leurs exportations moyennes entre 1990 et 1992 équivalaient à 29,2 p. 100 des exportations de marchandises du Canada. De plus, les exportations d'une entreprise sous contrôle étranger typique (32,1 millions de dollars) placeraient celle-ci parmi les 500 à 1 000 exportateurs les plus importants au Canada, soit dans le premier centile de ce groupe.

Tableau 1
Stock d'IED au Canada en provenance de certains pays
(en millions de dollars canadiens)

Année	Total	États-Unis	Royaume-Uni	Japon	Allemagne	Reste du monde
1990	131 131	84 353	18 158	5 214	5 074	18 332
1991	135 840	86 996	17 196	5 547	5 292	20 809
1992	138 696	89 115	17 524	5 899	5 144	21 014
Moyenne	135 222	86 821	17 626	5 553	5 170	20 052
Parts						
1990	100,0	64,3	13,8	4,0	3,9	14,0
1991	100,0	64,0	12,7	4,1	3,9	15,3
1992	100,0	64,3	12,6	4,3	3,7	15,2
Moyenne	100,0	64,2	13,0	4,1	3,8	14,8

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

Source : Statistique Canada.

Tableau 2
Intensité de l'orientation commerciale selon l'origine du contrôle des sociétés

	1990	1991	1992	Moyenne
Sociétés sous contrôle étranger				
Recettes (millions de dollars)	323 150	318 885	323 140	321 725
Exportations (millions de dollars)	59 314	62 776	66 836	62 975
Importations (millions de dollars)	67 479	68 703	73 392	69 858
Orientation vers les exportations (%)	18,4	19,7	20,7	19,6
Orientation vers les importations (%)	20,9	21,5	22,7	21,7
Sociétés canadiennes				
Recettes (millions de dollars)	942 564	895 560	881 960	906 695
Exportations (millions de dollars)	80 983	75 660	87 639	81 427
Importations (millions de dollars)	65 060	64 137	71 680	66 959
Orientation vers les exportations (%)	8,6	8,4	9,9	9,0
Orientation vers les importations (%)	6,9	7,2	8,1	7,4
Ratio des sociétés étrangères / canadiennes				
Orientation vers les exportations	2,1	2,3	2,1	2,2
Orientation vers les importations	3,0	3,0	2,8	2,9

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

Source : Statistique Canada, *Sociétés CALURA*, n° 21-3220-XPB au Catalogue.

Tableau 3
Répartition des exportateurs 1994

Répartition	Proportion du total	Exportations (millions \$)	Moyenne (millions \$)
1 – 50	0,1	101 861	2,037,2
51 – 100	0,1	19 287	385,7
101 – 200	0,1	18 312	183,1
201 – 500	0,3	22 266	74,2
501 – 1 000	0,5	15 312	30,6
1 001 – 3 500	2,7	21 983	8,8
3 501 – 5 000	1,6	4 529	3,0
5 001 – 8 500	3,8	5 191	1,5
8 501 – 92 758	90,8	6 658	0,079
Ensemble des 92 758	100	215 399	2,3
<i>Moins les exportateurs sous contrôle étranger (moyenne pour 1990-1992)</i>			
1 963	2,1	62 975	32,1
<i>Égale les exportateurs canadiens</i>			
90 795	97,9	152 424	1,7

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

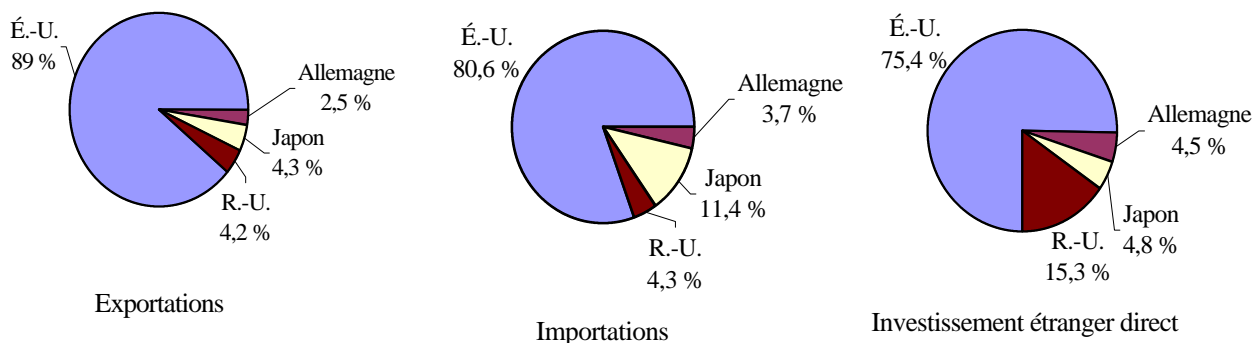
Source : Statistique Canada.

Les entreprises américaines dominent le secteur extérieur

Le graphique 7 donne un aperçu général des parts des échanges commerciaux calculées à l'aide de la base de données de Statistique Canada sur les exportations et les importations selon le pays d'origine du contrôle des entreprises. Ces parts représentent la moyenne au cours de la période de 1990–1992 et sont représentatives de n'importe quelle année, puisqu'elles sont demeurées relativement stables au cours de la période en question. Il s'agit du premier ensemble de données tirées de la base de données décrite dans l'introduction.

Le graphique indique clairement que les entreprises américaines dominent les échanges commerciaux des sociétés sous contrôle étranger au Canada. Elles indiquent aussi que la performance des sociétés américaines sur le plan des échanges avec l'étranger surclasse celle des autres entreprises étrangères au pays. Les investisseurs américains détiennent environ 75 p. 100 du stock total d'IED au Canada provenant des investisseurs américains, britanniques, japonais et allemands réunis, tandis qu'ils sont responsables de 89 p. 100 des exportations et de 81 p. 100 des importations de l'ensemble de ces entreprises. La performance des entreprises sous contrôle japonais sur le plan des échanges commerciaux est aussi légèrement supérieure à leur part relative du stock d'IED, tandis que la performance des entreprises allemandes et britanniques est inférieure à celle qu'elles devraient avoir, compte tenu de leur part du stock d'IED.

Graphique 7
Part des exportations, des importations et de l'IED des sociétés sous contrôle étranger
(moyenne pour 1990-1992)



Sommaire

Les sociétés sous contrôle étranger jouent un rôle important sur le marché canadien, puisqu'elles sont responsables de 25 à 30 p. 100 des ventes totales. Elles sont concentrées de façon disproportionnée dans la région centrale du Canada, surtout en Ontario, et leur présence dans les industries manufacturières à valeur ajoutée élevée et dans le secteur primaire est plus forte que celle des entreprises canadiennes. Les sociétés sous contrôle étranger affichent une performance supérieure à celle des entreprises canadiennes sur le plan des ratios des échanges commerciaux aux ventes. Environ 2 p. 100 des exportateurs sont des sociétés sous contrôle étranger et celles-ci sont responsables d'à peu près 30 p. 100 de la totalité des exportations. Quatre pays représentent la part du lion des entreprises sous contrôle étranger — les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne — et interviennent pour 85 p. 100 de la totalité du stock d'IED au Canada. Les Américains contrôlent environ les trois quarts du stock d'IED et ils sont à l'origine de 80 p. 100 (importations) à 89 p. 100 (exportations) des échanges internationaux réalisés par ce groupe d'investisseurs.

Dans les pages qui suivent, l'attention se tourne vers la base de données spécialement mise au point par Statistique Canada sur les activités d'importation et d'exportation des sociétés sous contrôle étranger, afin d'analyser la performance des entreprises américaines, britanniques, japonaises et allemandes installées au Canada au chapitre du commerce. Après avoir donné un aperçu général de l'ensemble des échanges internationaux par secteur d'activité, nous présentons une analyse plus détaillée des échanges intrasociétés de ces entreprises.

4. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER AU CANADA

Part des échanges commerciaux sous contrôle étranger

Statistique Canada ne produit pas de données sur les importations et les exportations réparties selon la classification industrielle des entreprises (c'est-à-dire, selon la CTI-C), qui est le fondement des données utilisées ci-dessous sur les échanges commerciaux des entreprises sous contrôle étranger. Par conséquent, il a fallu procéder à une estimation des données sur les échanges commerciaux sectoriels des entreprises afin de mesurer l'importance du commerce des sociétés sous contrôle étranger par secteur d'activité. La méthode utilisée est décrite dans l'appendice A, qui renferme aussi certaines observations sur les limitations que comporte cette façon de procéder.

Le tableau 4 présente une comparaison des parts du commerce total selon le pays d'origine du contrôle étranger. Les données correspondent à la moyenne des exportations et des importations pour la période 1990–1992 et pour l'année 1992. Bien que les observations qui suivent portent sur les moyennes observées pour la période 1990–1992, elles s'appliquent aussi aux différentes années individuelles, à quelques détails près, sans modifier le tableau général.

Au cours de la période 1990–1992, les exportations des entreprises sous contrôle étranger au Canada ont représenté 43,6 p. 100 de l'ensemble des biens exportés. Les entreprises américaines arrivaient au premier rang des entreprises sous contrôle étranger avec 38,8 p. 100 des exportations totales.

Les exportations des entreprises sous contrôle étranger ont dominé dans l'industrie du matériel de transport (83 p. 100) et étaient importantes dans l'industrie des produits électriques et électroniques (66,3 p. 100), dans l'industrie de la construction (40,2 p. 100) et dans celle des produits chimiques et des textiles (33,7 p. 100). Plusieurs de ces industries font partie du secteur manufacturier à valeur ajoutée élevée. La part des exportations des entreprises sous contrôle étranger est la moins élevée dans les industries des communications (10,1 p. 100), des aliments, boissons et tabac (13 p. 100), des minerais métalliques et produits en métal (17,9 p. 100) et des produits de consommation (18,6 p. 100).

Les entreprises américaines dominent pour ce qui est des exportations dans tous les secteurs, de sorte que leur part dépasse la somme des parts combinées des sociétés sous contrôle allemand, japonais et britannique, sauf peut-être pour le secteur des produits de consommation (voir les données de 1992). Dans deux secteurs — le matériel de transport et les produits électriques et électroniques —, les entreprises américaines interviennent à elles seules pour plus de la moitié des exportations totales.

Les sociétés sous contrôle japonais semblent être les plus concentrées sur un secteur d'activité précis et sont absentes des industries de la construction, de l'énergie et des communications.

Sur le plan des importations, les entreprises sous contrôle étranger étaient responsables d'un peu plus de la moitié (51,1 p. 100) de l'ensemble des biens importés au cours de la période 1990–1992. Les sociétés sous contrôle américain étaient à l'origine de 41,2 p. 100 de l'ensemble des importations, ou de 80,9 p. 100 des importations des entreprises sous contrôle étranger. Loin derrière, on retrouve, en seconde place, les entreprises sous contrôle japonais dont les importations représentaient 5,8 p. 100 de l'ensemble des importations.

Dans l'industrie du matériel de transport, les entreprises sous contrôle étranger sont à l'origine de la presque totalité des importations. Près de cinq dollars sur six des importations dans ce secteur d'activités sont attribuables à des sociétés américaines. Les entreprises sous contrôle japonais viennent au deuxième rang avec 13,7 p. 100 du total des importations de matériel de transport ou 81,9 p. 100 du solde, après avoir soustrait les importations des sociétés sous contrôle américain.

Les produits électriques et électroniques (56,6 p. 100), la construction et les matériaux connexes (55,1 p. 100), les produits chimiques et les textiles (35,1 p. 100), et les machines et les biens d'équipement (26,4 p. 100) sont d'autres secteurs d'activité où le rôle des entreprises sous contrôle étranger est important.

Dans l'ensemble, les importations des sociétés sous contrôle américain sont beaucoup plus élevées que celles des autres entreprises sous contrôle étranger, prises individuellement ou en groupe.

Le tableau 5 donne un aperçu de la répartition des échanges internationaux effectués par des entreprises sous contrôle étranger. Il présente aussi une comparaison de la répartition des échanges commerciaux par des industries canadiennes (CTI-C)³, après avoir soustrait les échanges commerciaux par des entreprises sous contrôle étranger.

Il existe certaines similitudes fondamentales entre les échanges commerciaux des sociétés sous contrôle étranger et ceux des entreprises canadiennes. Par exemple, les exportations de l'industrie du matériel de transport se classent au premier rang pour tous les pays d'origine du contrôle des sociétés, sauf le Royaume-Uni. Les exportations des produits du bois viennent au deuxième rang dans le cas des entreprises canadiennes et japonaises, tandis que les exportations de produits chimiques et de textiles occupent le deuxième rang en ce qui concerne les entreprises allemandes et britanniques. Les exportations de produits énergétiques arrivent au troisième rang dans le cas des sociétés sous contrôle britannique et américain et des entreprises canadiennes.

À l'instar des exportations, les importations de matériel de transport occupent le premier rang pour tous les pays d'origine du contrôle des sociétés, sauf le Royaume-Uni, où elles se classent au troisième rang. Les importations de produits électriques et électroniques occupent le deuxième rang dans le cas des entreprises sous contrôle japonais, américain et canadien, tandis que les importations de machines et de bien d'équipement arrivent au troisième rang en ce qui concerne les sociétés sous contrôle allemand, japonais et canadien.

Plus de la moitié des exportations et des importations des entreprises sous contrôle américain et japonais sont constituées de produits de l'industrie du matériel du transport. Dans le cas du Canada, le chiffre correspondant est d'environ le quart des exportations ou des importations. Seulement environ 10 p. 100 des échanges commerciaux des entreprises sous contrôle britannique provient du secteur du matériel de transport.

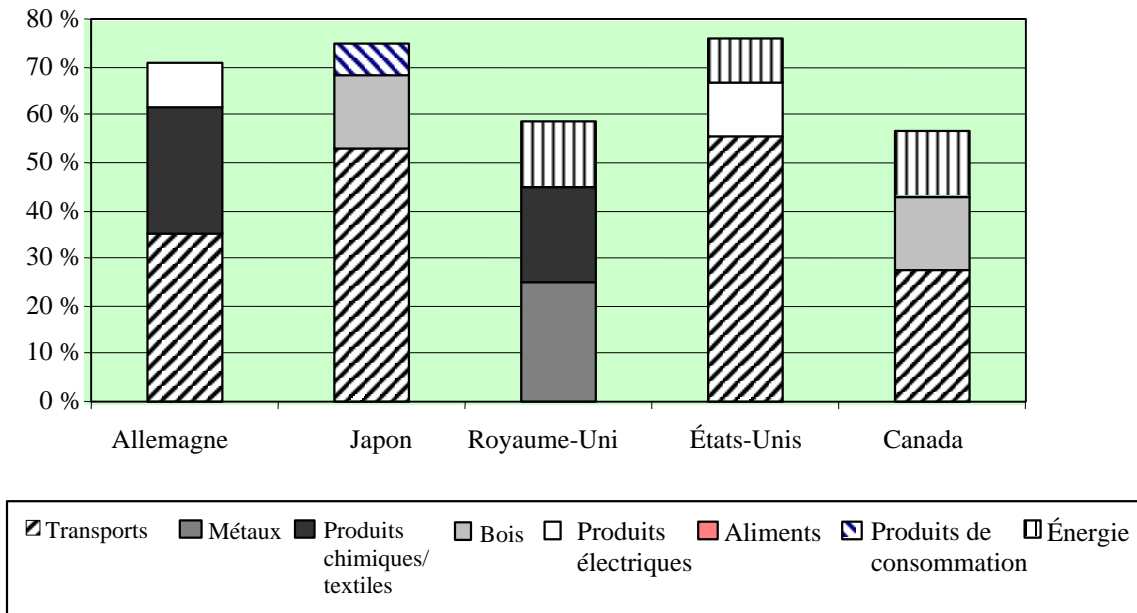
Les entreprises sous contrôle britannique et américain sont de gros importateurs et exportateurs dans l'industrie du matériel électrique et électronique; par ailleurs, les entreprises sous contrôle japonais sont des importateurs assez importants dans ce secteur d'activités, mais leurs exportations sont relativement limitées.

Dans l'ensemble, la performance de tous les pays sur le plan des échanges commerciaux est assez concentrée. Les échanges commerciaux dans les secteurs d'activité qui occupent les trois premiers rangs pour les entreprises sous contrôle allemand, japonais et américain représentent entre 75 et 80 p. 100 de l'ensemble de leurs échanges commerciaux (presque 90 p. 100 dans le cas des importations des sociétés sous contrôle japonais). Pour les entreprises britanniques et canadiennes, les échanges commerciaux dans

les secteurs d'activité qui occupent les trois premiers rangs représentent entre 50 et 60 p. 100 de l'ensemble de leurs échanges commerciaux (graphiques 8 et 9).

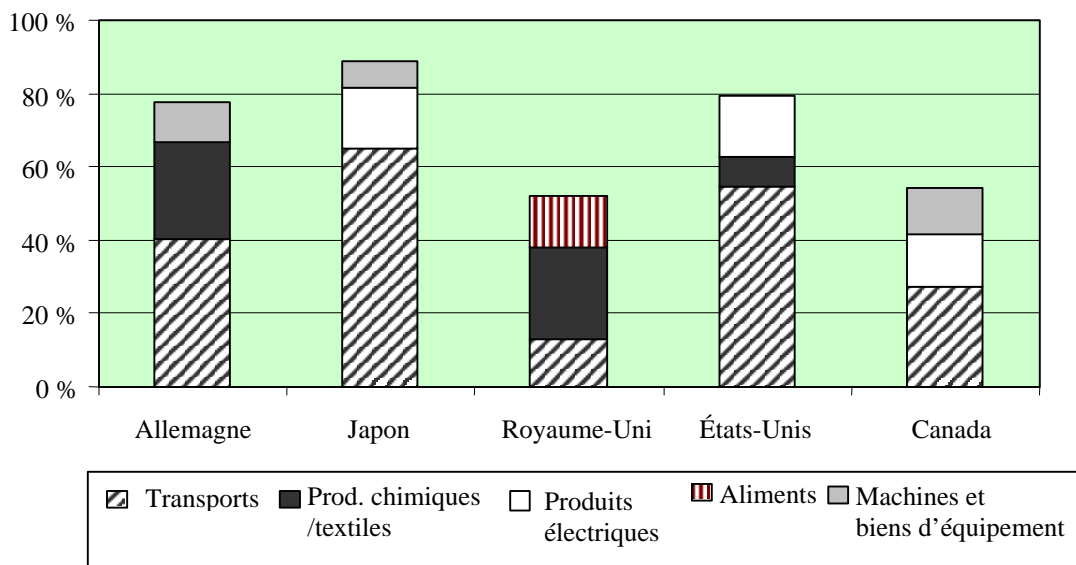
Cela conclut la présentation des données sur les échanges commerciaux des entreprises sous contrôle étranger au Canada. Le reste de l'étude est consacré aux échanges internes des entreprises transnationales étrangères implantées au Canada.

Graphique 8
Exportations des trois principaux secteurs industriels en pourcentage
des exportations totales, selon le pays d'origine du contrôle des sociétés, 1990-1992



Source : Statistique Canada.

Graphique 9
Importations des trois principaux secteurs industriels en pourcentage
des importations totales, selon le pays d'origine du contrôle des sociétés, 1990-1992



Source : Statistique Canada.

Tableau 4
Part du commerce total détenue par des filiales étrangères dans certains secteurs industriels, 1990–1992
(en pourcentage)

	Produits chim.	Communica-tions	Cons-truction	Produits de consom.	Produits électr.	Éner-gie	Ali-ments	Machi-nes	Métaux	Transport	Bois	Toutes les industries
Exportations, 1990-1992												
Allemagne	3,7	0,0	4,1	0,7	0,1	0,2	1,0	1,7	0,8	1,4	0,1	1,1
Japon	1,0	0,0	0,0	7,1	1,2	0,0	0,2	0,6	0,8	3,6	1,9	1,9
Royaume-Uni	4,6	1,6	1,6	0,7	3,2	1,9	1,9	1,4	4,4	0,6	0,2	1,8
États-Unis	24,1	8,5	34,5	10,0	61,8	25,6	9,9	24,2	11,8	77,4	19,3	38,8
Canada	66,7	89,9	59,8	81,4	33,7	72,4	87,0	72,0	82,1	17,0	78,5	56,4
1992												
Allemagne	3,9	0,0	7,1	0,7	0,1	0,1	0,6	1,7	0,9	1,3	0,1	1,0
Japon	1,0	0,0	0,0	6,1	1,2	0,0	0,2	0,7	0,7	4,4	2,1	2,1
Royaume-Uni	4,5	2,0	1,7	0,8	3,0	1,8	2,2	1,3	4,2	0,6	0,2	1,8
États-Unis	25,1	5,2	38,3	7,3	60,6	25,4	7,9	21,6	11,4	78,5	19,2	38,3
Canada	65,5	92,8	52,9	85,2	35,2	72,6	89,1	74,7	82,8	15,2	78,4	56,7
Importations, 1990-1992												
Allemagne	4,1	0,0	1,7	0,7	0,2	0,0	0,9	1,7	2,0	2,8	0,9	1,9
Japon	0,7	0,0	0,1	4,8	6,7	0,0	0,1	3,4	2,6	13,7	1,4	5,8
Royaume-Uni	4,4	1,6	4,4	1,3	1,7	1,2	4,5	1,8	3,1	1,0	2,4	2,2
États-Unis	25,9	21,1	48,9	17,1	47,9	14,0	16,3	19,6	14,6	82,4	12,7	41,2
Canada	64,9	77,3	44,9	76,2	43,4	84,8	78,2	73,6	77,7	0,0	82,6	48,9
1992												
Allemagne	3,9	0,0	1,9	0,6	0,2	0,0	0,7	1,6	1,7	2,4	0,8	1,7
Japon	0,6	0,0	0,1	4,4	6,7	0,0	0,1	3,5	2,5	14,5	1,3	6,0
Royaume-Uni	4,3	1,2	3,8	1,1	1,6	0,8	4,5	1,8	2,7	1,0	2,3	2,0
États-Unis	26,0	22,5	44,1	16,0	46,7	9,6	16,7	20,0	14,0	82,3	12,5	40,8
Canada	65,2	76,3	50,0	77,8	44,9	89,5	77,9	73,2	79,1	0,0	83,1	49,4

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.
Sources : Statistique Canada et TIERS.

Tableau 5
Répartition du commerce des filiales étrangères entre divers secteurs industriels, 1990–1992
(en pourcentage)

	Produits chim.	Communica-tions	Cons-truction	Produits de consom.	Produits électr.	Éner-gie	Ali-ments	Machi-nes	Métaux	Transport	Bois	Toutes les industries
<i>Exportations, 1990-1992</i>												
Allemagne	26,5	0,0	2,7	1,2	0,4	1,9	8,8	6,9	7,7	35,3	1,7	100
Japon	3,9	0,0	0,0	6,5	4,4	0,0	1,3	1,5	4,5	53,1	15,2	100
Royaume-Uni	19,8	0,3	0,6	0,7	12,5	14,2	10,4	3,4	24,8	8,5	1,4	100
États-Unis	4,9	0,1	0,6	0,4	11,3	9,0	2,5	2,7	3,1	55,6	7,7	100
Canada	7,8	0,4	0,7	1,7	7,1	13,7	9,9	4,3	10,2	27,8	15,4	100
<i>1992</i>												
Allemagne	30,0	0,0	4,5	1,3	0,5	1,7	5,8	6,9	8,8	35,6	1,9	100
Japon	3,8	0,0	0,0	0,5	4,1	0,0	1,0	1,5	3,2	58,4	14,9	100

Importations auprès de sociétés affiliées

Nous avons présenté plus haut des données qui indiquaient que les importations des entreprises sous contrôle étranger représentaient un peu plus de la moitié de l'ensemble des produits importés au cours de la période 1990–1992. Dans cette section, nous analysons la partie des importations totales des entreprises sous contrôle étranger qui provient de sociétés affiliées à l'étranger.

Le tableau 6 montre la part des importations provenant de sociétés affiliées selon le pays de contrôle et l'industrie pour chacune des années comprises entre 1990 et 1992, ainsi que la moyenne pondérée des parts des importations provenant de sociétés affiliées pour toute la période. Un certain nombre d'observations générales ressortent. Premièrement, il n'y a pas de taux uniforme en ce qui concerne les importations en provenance de sociétés affiliées par rapport aux importations totales. Ainsi, les entreprises sous contrôle allemand ont acquis en moyenne moins de 2 p. 100 de leurs importations auprès de sociétés affiliées dans l'industrie des services financiers et de l'assurance, contre près de 72 p. 100 dans l'industrie des produits chimiques et des textiles.

Deuxièmement, même au sein d'une industrie, il n'y a pas d'uniformité quant au ratio des importations provenant de sociétés affiliées parmi les différents pays d'origine du contrôle. Encore une fois, en prenant l'industrie des services financiers et de l'assurance comme exemple, la part des importations des entreprises sous contrôle allemand provenant de sociétés affiliées était de moins de 2 p. 100, tandis que, pour les entreprises sous contrôle américain dans le même secteur d'activité, le ratio s'élevait à près de 57 p. 100.

Troisièmement, entre les quatre pays, il y a des différences importantes pour ce qui est de la part des importations en provenance de sociétés affiliées. Les entreprises sous contrôle britannique au Canada sont celles qui importent le moins de leurs sociétés affiliées (40,3 p. 100), tandis que les sociétés sous contrôle japonais sont celles qui importent le plus (80,2 p. 100 de leurs importations totales). Respectivement 62,7 et 64,4 p. 100 des importations des entreprises sous contrôle allemand et américain proviennent de sociétés affiliées, ce qui est légèrement en dessous de la moyenne de l'ensemble des importations provenant de sociétés affiliées des quatre principaux pays ayant des investissements directs au Canada (65,1 p. 100).

On peut tirer certaines observations du tableau et du graphique 10. En ce qui concerne l'industrie des produits chimiques et des textiles et celle des communications, plus de la moitié des importations des entreprises sous contrôle étranger proviennent de sociétés affiliées. Dans les industries du matériel de transport, des produits électriques et électroniques et des machines et des biens d'équipement (trois industries à forte valeur ajoutée qui se classent aux premier, deuxième et quatrième rang pour ce qui est des importations), plus des deux tiers des importations des sociétés sous contrôle étranger, autres que britanniques, sont des transactions intrasociétés. Par conséquent, les industries où les sociétés sous contrôle étranger enregistrent les plus hauts taux d'importation — le matériel de transport, les produits électriques et électroniques, les produits chimiques et les textiles et les machines et les biens d'équipement — affichent des niveaux élevés d'échanges intrasociétés, généralement au delà des deux tiers des importations totales des sociétés sous contrôle étranger.

On relève aussi certaines similitudes parmi les entreprises sous contrôle étranger en ce qui concerne la tendance à importer auprès de sociétés affiliées. Les cinq secteurs qui affichent les ratios les plus élevés d'échanges intrasociétés se classent parmi les cinq ou six secteurs ayant les parts des échanges intrasociétés les plus élevées pour les différents pays, à l'exception des entreprises sous contrôle britannique dans l'industrie du matériel électronique. Par ailleurs, les cinq secteurs suivants dans le classement selon la part des échanges intrasociétés se retrouvent généralement au milieu du classement pour les différents pays (sauf le secteur du bois et celui des services financiers qui se classent,

respectivement, au 1^{er} et au 14^e rang dans le cas des entreprises sous contrôle britannique). De façon générale, les industries de services (comme les services de transport, l'éducation, la santé et les services sociaux, et les services d'hébergement, de restauration et de loisirs) ont les parts des importations intrasociétés les moins élevées.

Parmi les quatre pays, seules les entreprises sous contrôle japonais acquièrent plus de 50 p. 100 de leurs importations auprès de sociétés affiliées dans plus de la moitié des industries où elles sont actives (six industries sur neuf). Les importations intrasociétés dépassent 50 p. 100 des importations totales dans cinq secteurs sur onze pour les entreprises sous contrôle allemand, dans six secteurs sur seize pour les sociétés sous contrôle américain et dans quatre secteurs sur quatorze pour les entreprises sous contrôle britannique.

Les résultats des régressions présentés à l'appendice B vont dans le sens de ces observations. Premièrement, l'ordre de grandeur de la constante des régressions des parts des importations intrasociétés varie grandement en fonction du pays d'origine du contrôle étranger, passant d'un minimum de 0,298 pour les entreprises sous contrôle britannique à un maximum de 0,711 pour les filiales japonaises. Deuxièmement, les industries de haute technologie, qui comprennent les quatre industries mentionnées ci-dessus — matériel de transport, produits électriques et électroniques, produits chimiques et textiles et machines et biens d'équipement —, ont souvent un impact important et positif sur les importations intrasociétés et la part des importations totales, faisant grimper la part des échanges intrasociétés de 11 à 33 points de pourcentage au delà du niveau attendu.

Il importe aussi de souligner qu'en règle générale, l'intensité sectorielle des échanges intrasociétés des entreprises sous contrôle britannique s'écarte de la tendance observée pour les trois autres pays d'origine du contrôle étranger. En d'autres termes, pour la plupart des industries, la part (ou l'intensité) des échanges intrasociétés des entreprises britanniques est soit la plus élevée, soit la plus faible parmi les quatre pays de sorte que, lorsque les entreprises britanniques enregistrent des niveaux élevés d'échanges intrasociétés, les autres ont des niveaux plus faibles et vice versa. L'explication de ce phénomène dépasse la portée de la présente étude, mais pourrait y être pour quelque chose.

Au niveau sectoriel, la part des importations des sociétés allemandes provenant de sociétés affiliées est en hausse puisque de légers gains ont été enregistrés dans l'industrie des produits chimiques, celle des produits électroniques et celle du matériel de transport, contre un faible recul dans l'industrie des machines et des biens d'équipement. La part des importations intrasociétés des entreprises sous contrôle japonais a connu une évolution mixte. Dans l'industrie des produits chimiques et celle des produits électroniques, elle est demeurée stable au cours de la période 1990–1992, tandis que dans l'industrie des machines et des biens d'équipement, elle a augmenté et dans l'industrie du matériel de transport, elle a baissé. Dans l'ensemble, la part des importations intrasociétés des entreprises japonaises provenant des États-Unis a baissé. Par contre, la part des importations intrasociétés des entreprises britanniques provenant des États-Unis a augmenté, notamment dans l'industrie des communications et celle des produits chimiques, tandis qu'il y a eu baisse dans l'industrie des produits électroniques et celle des machines et des biens d'équipement. Dans l'industrie du matériel de transport, les parts ont été passablement stables. La part des importations intrasociétés des entreprises américaines provenant des États-Unis a été assez stable dans les principales industries, sauf celle des transports qui a enregistré une forte augmentation. Dans l'ensemble, la part des importations intrasociétés provenant des États-Unis a augmenté pour les sociétés sous contrôle américain implantées au Canada.

Tableau 6
Importations intrasociétés en pourcentage
des importations totales des entreprises étrangères affiliées

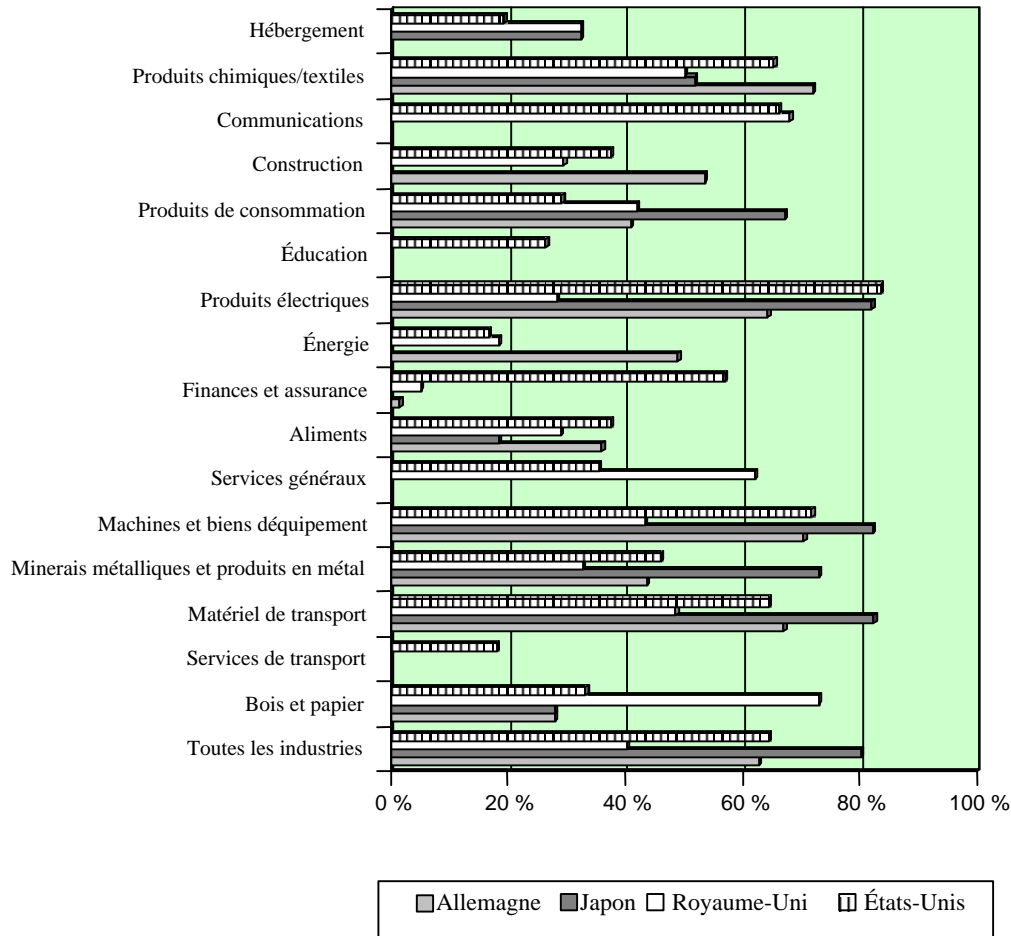
	1990	1991	1992	Moyenne
<i>Sociétés affiliées allemandes</i>				
Produits chimiques/textiles	70,2	71,6	73,6	71,9
Matériaux de construction	65,5	59,2	41,1	53,6
Biens de consommation	36,6	45,0	41,3	40,9
Produits électriques/électroniques	61,0	67,1	65,1	64,3
Énergie	52,5	44,6	50,4	49,0
Finances et assurance	0,0	3,1	0,7	1,7
Aliments, boissons et tabac	37,7	30,6	39,3	36,0
Machines et biens d'équipement	71,2	72,4	67,8	70,5
Minerais métalliques et produits en métal	43,2	44,9	43,3	43,8
Matériel de transport	65,0	62,2	74,7	67,0
Bois et papier	20,3	36,1	29,9	28,1
TOUTES LES INDUSTRIES	61,6	61,0	65,6	62,7
<i>Sociétés affiliées japonaises</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	68,3	15,7	8,3	32,5
Produits chimiques/textiles	51,4	53,8	50,1	51,8
Biens de consommation	68,8	66,8	66,0	67,2
Produits électriques/électroniques	82,6	80,9	82,6	82,0
Finances et assurance	7,4	n.d.	n.d.	n.d.
Aliments, boissons et tabac	16,2	18,9	20,6	18,4
Machines et biens d'équipement	78,8	81,6	85,9	82,2
Minerais métalliques et produits en métal	75,8	74,7	68,4	73,0
Matériel de transport	88,9	78,4	80,9	82,4
Bois et papier	30,0	26,8	27,1	28,1
TOUTES LES INDUSTRIES	84,1	77,4	79,5	80,2
<i>Sociétés affiliées britanniques</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	31,6	30,9	35,1	32,4
Produits chimiques/textiles	49,0	47,8	53,1	50,1
Communications	62,0	74,6	68,3	68,0
Matériaux de construction	32,4	30,1	24,6	29,5
Biens de consommation	36,9	48,7	39,6	42,0
Produits électriques/électroniques	30,6	27,2	27,6	28,4
Énergie	16,4	25,1	11,1	18,4
Finances et assurance	5,0	6,7	3,6	5,2
Aliments, boissons et tabac	28,3	31,7	27,6	29,1
Services généraux aux entreprises	64,7	44,4	n.d.	62,1
Machines et biens d'équipement	46,7	43,9	39,0	43,4
Minerais métalliques et produits en métal	32,6	30,2	35,7	32,7
Matériel de transport	49,0	47,5	49,4	48,6
Services de transport	9,9	n.d.	n.d.	n.d.
Bois et papier	66,4	76,8	75,0	72,9
TOUTES LES INDUSTRIES	39,7	40,3	40,8	40,3

Tableau 6 (suite)

<i>Sociétés affiliées américaines</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	21,9	19,9	16,4	19,4
Produits chimiques/textiles	66,1	65,0	64,8	65,3
Communications	67,7	63,0	67,8	66,2
Matériaux de construction	36,2	35,2	41,9	37,5
Biens de consommation	28,0	28,9	30,7	29,2
Éducation, santé et services sociaux	26,5	74,2	n.d.	26,5
Produits électriques/électroniques	83,6	83,1	83,9	83,5
Énergie	12,8	18,5	24,5	16,8
Finances et assurance	56,3	56,6	57,7	56,9
Aliments, boissons et tabac	34,9	39,0	38,4	37,5
Services généraux aux entreprises	33,1	37,6	35,4	35,5
Machines et biens d'équipement	71,0	71,6	72,7	71,8
Minerais métalliques et produits en métal	45,7	47,8	44,7	46,1
Matériel de transport	60,9	65,5	66,8	64,5
Services de transport	27,7	13,7	11,6	18,1
Bois et papier	27,1	34,7	37,6	33,3
TOUTES LES INDUSTRIES	61,5	65,0	66,5	64,4
<i>Ensemble des sociétés affiliées</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	28,9	22,8	19,6	23,9
Produits chimiques/textiles	64,1	63,4	64,1	63,9
Communications	67,6	63,8	67,9	66,3
Matériaux de construction	36,4	35,7	40,5	37,4
Biens de consommation	36,7	38,6	38,4	37,9
Éducation, santé et services sociaux	26,5	74,2	n.d.	26,5
Produits électriques/électroniques	81,7	81,1	82,0	81,6
Énergie	13,1	19,2	23,5	17,0
Finances et assurance	51,6	51,9	53,2	52,2
Aliments, boissons et tabac	33,4	37,1	36,2	35,6
Services généraux aux entreprises	37,2	37,7	35,0	36,7
Machines et biens d'équipement	70,1	71,1	71,9	71,0
Minerais métalliques et produits en métal	47,0	48,1	46,3	47,1
Matériel de transport	64,4	67,0	68,9	66,9
Transportation services	26,3	13,2	11,3	17,6
Bois et papier	32,1	40,2	41,6	38,1
TOUTES LES INDUSTRIES	62,9	65,3	66,9	65,1

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

Graphique 10
Part des importations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger
par industrie, moyenne de 1990-1992



Exportations intrasociétés vers des entreprises affiliées aux États-Unis

Les États-Unis sont le plus important partenaire commercial du Canada et c'est sur ce marché qu'ont été expédiées plus de 75 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes pendant la période 1990-1992. Compte tenu du fait que la base de données sur les exportations des sociétés affiliées et non affiliées ne couvre que les transactions avec les États-Unis, on pouvait s'attendre à ce que les exportations des entreprises sous contrôle allemand, japonais, britannique et américain établies au Canada vers des sociétés affiliées aux États-Unis proviennent d'une façon disproportionnée d'entreprises sous contrôle américain. La raison est simple : par définition, toutes les entreprises sous contrôle américain ayant des installations au Canada ont au moins une entreprise affiliée aux États-Unis⁴ — la société mère —, tandis que cela n'est pas nécessairement le cas pour les autres entreprises sous contrôle étranger au Canada.

Les données disponibles étayent clairement ce scénario. Les entreprises sous contrôle américain sont à l'origine de 95,9 p. 100 des exportations intrasociétés vers les États-Unis. Les sociétés sous contrôle japonais se classent au deuxième rang avec 2,1 p. 100, suivies des entreprises sous contrôle britannique avec 1 p. 100 et des sociétés sous contrôle allemand avec 0,9 p. 100. Au niveau sectoriel, la part des exportations intrasociétés des entreprises américaines est inférieure à 95 p. 100 dans seulement quatre secteurs — produits chimiques et textiles (84,8 p. 100), produits de consommation (85,3 p. 100), aliments (85,4 p. 100) et minerais métalliques et produits en métal (85,8 p. 100). À l'exception des exportations d'aliments des sociétés sous contrôle britannique, aucune entreprise non contrôlée par des intérêts américains n'intervient pour plus de 10 p. 100 des parts des exportations intrasociétés dans une industrie donnée.

Par conséquent, toute analyse des exportations intrasociétés vers les États-Unis fondée sur une comparaison entre les filiales américaines et non américaines a peu de chance d'être pertinente. L'exemple qui suit le démontre bien : le matériel de transport — la deuxième industrie en importance pour les exportations intrasociétés des filiales allemandes vers les États-Unis — représente environ le tiers de toutes les exportations intrasociétés des filiales allemandes sur le marché américain (tableau 8), mais la part des exportations intrasociétés de matériel de transport par les filiales allemandes dans l'ensemble des exportations intrasociétés de matériel de transport représente moins de 0,5 p. 100.

Néanmoins, les données du tableau 7 indiquent qu'entre 1990 et 1992, 68 p. 100 des exportations des entreprises sous contrôle étranger vers les États-Unis ont été expédiées à des sociétés affiliées. Cette part a augmenté considérablement durant cette période, surtout en raison de la bonne performance des sociétés sous contrôle américain. Entre 1990 et 1991, la part des exportations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger vers les États-Unis est passée de 63,1 à 69,7 p. 100 de l'ensemble des exportations vers le marché américain des sociétés sous contrôle étranger. De plus, cette part a augmenté de presque un point de pourcentage entre 1991 et 1992. Toutefois, ces fortes hausses contrastent avec la performance des autres entreprises sous contrôle étranger. La part des exportations intrasociétés des entreprises sous contrôle britannique a baissé régulièrement entre 1990 et 1992. La part des exportations intrasociétés des sociétés sous contrôle allemand et japonais a augmenté en 1990–1991, mais elle a connu une baisse importante l'année suivante.

Les exportations intrasociétés des filiales américaines vers les États-Unis sont très concentrées. Quatre secteurs — matériel de transport, produits électriques et électroniques, énergie et produits chimiques — représentaient 89,8 p. 100 des exportations intrasociétés des filiales américaines vers les États-Unis (tableau 8). Les résultats des régressions concernant les exportations intrasociétés vers les États-Unis corroborent les observations selon lesquelles les secteurs de haute technologie se classent en tête du peloton pour ce qui est des exportations des filiales américaines vers des sociétés affiliées aux États-Unis (appendice B). La valeur des exportations des filiales américaines vers les États-Unis a augmenté sensiblement (9,6 milliards de dollars) entre 1990 et 1992, en raison des gains enregistrés dans l'industrie du matériel de transport, celle des produits électriques et électroniques et celle des produits chimiques. Ce sont les mêmes industries qui étaient responsables d'une part importante des importations intrasociétés. Les industries des aliments, de l'énergie, des minerais métalliques et produits en métal et du bois ont aussi connu de légères augmentations. Des baisses ont eu lieu surtout dans les industries des services financiers et de l'assurance, des machines et des biens d'équipement, des biens de consommation et enfin, des communications.

Le solde commercial des échanges intrasociétés des filiales américaines, mesuré par l'écart entre les exportations et les importations intrasociétés avec des filiales aux États-Unis, a affiché un surplus de 4,5 milliards de dollars en moyenne pour la période 1990–1992. Les industries qui ont connu un excédent commercial intrasociété étaient celles du matériel de transport (5,7 milliards), de l'énergie (1,5 milliard), du bois (600 millions), des services financiers et de l'assurance (340 millions) et des minerais métalliques

et des produits en métal (18 millions) — des industries axées principalement sur les ressources. Les industries des machines et des biens d'équipement (1,3 milliard), des produits chimiques (1,1 milliard), des communications (270 millions) et des biens de consommation (220 millions) sont celles qui ont enregistré les plus importants déficits commerciaux intrasociétés avec les États-Unis.

Les exportations intrasociétés des filiales d'entreprises non américaines vers les États-Unis sont aussi concentrées dans quelques secteurs industriels (tableau 8). Les trois industries en tête du classement dans le cas des entreprises sous contrôle allemand, japonais et britannique étaient à l'origine de 87,4, 93,3 et 63,3 p. 100, respectivement, de la totalité des exportations intrasociétés vers les États-Unis. Pour les entreprises sous contrôle japonais, les exportations intrasociétés dans l'industrie du matériel de transport représentaient à elles seules les quatre cinquièmes de l'ensemble des exportations intrasociétés vers les États-Unis (81,6 p. 100).

Pour les filiales non contrôlées par des intérêts américains, les soldes commerciaux intrasociétés avec des entreprises affiliées aux États-Unis sont tous négatifs. Les déficits commerciaux des filiales de sociétés allemandes, japonaises et britanniques avec des entreprises affiliées aux États-Unis ont atteint 155, 286 et 193 millions de dollars, respectivement, pendant la période 1990–1992. La plupart des soldes sectoriels sont négatifs, quoiqu'il y ait des exceptions (plus particulièrement dans l'industrie des transports et celle des métaux et minerais pour les entreprises sous contrôle allemand, dans l'industrie des services financiers et de l'assurance, celle des métaux et minerais et celle des produits électriques et électroniques pour les sociétés sous contrôle britannique et dans l'industrie du bois et celle des produits chimiques et des textiles pour les entreprises sous contrôle japonais). Ces déficits commerciaux semblent peu élevés, surtout si on les compare à l'excédent de 4,5 milliards de dollars des filiales américaines, mais toutes proportions gardées, ils sont très importants. Les trois déficits commerciaux représentent 44,9, 35,5 et 48,6 p. 100 de la moyenne respective des exportations de ces entreprises vers des sociétés affiliées aux États-Unis. L'approvisionnement à l'étranger semble être un problème important dans ce cas.

Sources des importations intrasociétés

Jusqu'à maintenant, notre étude s'est intéressée aux importations intrasociétés au niveau de l'industrie et aux échanges intrasociétés avec les États-Unis. Toutefois, l'analyse n'a rien révélé au sujet de l'emplacement des sociétés affiliées, sauf bien sûr pour celles des États-Unis. Comme la base de données sur les exportations ne comprend que les sociétés affiliées aux États-Unis, il n'est pas possible d'analyser les flux d'exportations intrasociétés vers des destinations autres que les États-Unis. Toutefois, on peut analyser la répartition régionale des importations provenant des sociétés affiliées. Ces données sont présentées dans le tableau 9.

Le tableau 9 présente deux séries de données. La première indique l'origine régionale des importations intrasociétés, tandis que la deuxième fait état de la part de l'ensemble des importations intrasociétés par pays d'origine du contrôle étranger. Par exemple, les entreprises sous contrôle américain sont responsables de 75,5 p. 100 de l'ensemble des importations intrasociétés de produits chimiques et de textiles. De ce nombre, une part de 90,9 p. 100 provient de sociétés affiliées aux États-Unis et une autre de 5,1 p. 100 est importée de sociétés affiliées établies dans d'autres pays d'Europe occidentale, et ainsi de suite.

L'examen des données du tableau 9 nous incite à souligner un certain nombre de points importants. Tout d'abord, il y a un lien étroit entre le pays d'origine de la société mère et la source des importations intrasociétés. Le lien est plus étroit pour les entreprises sous contrôle américain et japonais (87,7 et 77,9 p. 100 de l'ensemble des importations intrasociétés, respectivement) et un peu plus faible pour les sociétés sous contrôle allemand et britannique (57,5 et 40,9 p. 100, respectivement).

L'importance du pays d'origine de la société mère ressort des observations suivantes sur le pays d'origine du contrôle étranger : pour les entreprises allemandes, les importations provenant de sociétés affiliées situées en Allemagne représentaient plus de la moitié de l'ensemble des importations intrasociétés dans cinq industries sur onze; pour les entreprises japonaises, les importations intrasociétés provenant de sources japonaises dépassaient 50 p. 100 de l'ensemble des importations intrasociétés dans six des huit secteurs; pour les entreprises britanniques, les importations provenant de sociétés affiliées au Royaume-Uni intervenaient pour au moins la moitié de la totalité des importations intrasociétés dans trois des treize secteurs industriels et elles étaient même plus élevées dans un autre secteur; et, enfin, pour les entreprises sous contrôle américain, les importations provenant de sociétés affiliées aux États-Unis représentaient plus de la moitié de l'ensemble des importations intrasociétés dans les treize industries à l'étude. La deuxième série de régressions sur les importations présentée à l'appendice B indique que, dans le cas des entreprises sous contrôle américain, environ 93 p. 100 de l'ensemble des importations de sociétés affiliées proviennent des États-Unis.

Deuxièmement, les États-Unis sont la deuxième source en importance d'importations intrasociétés, derrière le pays d'origine de la société mère. (Les entreprises sous contrôle américain, par contre, ne semblent pas révéler de profil d'approvisionnement particulier une fois que l'on a retranché l'effet du pays d'origine de la société mère.) Dans le cas des sociétés sous contrôle britannique, les importations intrasociétés provenant de sociétés affiliées aux États-Unis sont plus importantes que celles provenant du Royaume-Uni (49,2 p. 100 par rapport à 40,9 p. 100). L'augmentation de la constante entre la deuxième (part de la société mère) et la troisième (filiales situées aux États-Unis) séries de régressions sur les importations des filiales sous contrôle britannique (voir l'appendice B) appuie fortement cette observation.

À l'exception des produits du bois importés par des filiales allemandes auprès de sociétés affiliées sous contrôle japonais, les importations provenant de sociétés affiliées aux États-Unis équivalaient à plus de la moitié de l'ensemble des importations intrasociétés dans les autres secteurs. Parmi les secteurs où les États-Unis sont la principale source d'échanges intrasociétés, mentionnons l'énergie, les aliments, boissons et tabac, les matériaux de construction, les services généraux aux entreprises, les services d'hébergement, de restauration et de loisir, les communications et, enfin, les produits chimiques et les textiles.

Troisièmement, à quelques exceptions près, la proximité géographique du pays d'origine de la société mère n'est pas un facteur déterminant des importations intrasociétés. En d'autres termes, les importations intrasociétés provenant de régions situées à proximité du pays d'origine de la société mère (et vraisemblablement là où les autres entreprises affiliées devraient se trouver — Caves, 1995) ne sont pas tellement importantes. Ainsi, les importations intrasociétés des entreprises sous contrôle américain provenant du Mexique ne semblent pas dépasser 3,6 p. 100 de l'ensemble des importations provenant de sociétés affiliées dans chacun des secteurs industriels. On peut tirer des conclusions semblables en ce qui concerne les importations intrasociétés japonaises provenant des autres pays de la région du Pacifique et les importations intrasociétés allemandes et britanniques provenant des autres pays de la CE. Bien sûr, on peut relever certaines exceptions. Les importations intrasociétés allemandes de biens de consommation et de machines et de biens d'équipement provenant d'autres pays de la CE sont importantes, comme c'est le cas également des importations intrasociétés japonaises de produits électriques et électroniques provenant des autres pays de la région du Pacifique.

Sommaire

Dans l'ensemble, les filiales canadiennes d'entreprises étrangères sont responsables de près de la moitié du commerce des marchandises au Canada, soit 51 p. 100 des importations et 44 p. 100 des exportations. Toutefois, la majorité de leurs échanges commerciaux est concentrée dans quelques

secteurs clés — matériel de transport, produits électriques et électroniques, produits chimiques et textiles, et machines et biens d'équipement —, qui sont des secteurs de fabrication de haute technologie à forte valeur ajoutée. Parmi les quatre pays d'origine du contrôle étranger, les activités des sociétés sous contrôle américain dominant.

En ce qui concerne les échanges intrasociétés, peu de règles s'appliquent. Par exemple, la part des importations provenant des sociétés affiliées n'est pas les mêmes d'un pays de contrôle à l'autre ou d'un secteur industriel à l'autre, bien que le classement sectoriel entre les divers pays soit à peu près le même. Cela s'explique par le fait que les entreprises s'emploient à maximiser leur efficacité productive en tenant compte de l'agencement des technologies, des coûts et de l'emplacement des sociétés affiliées dans un contexte de production mondial.

Les importations provenant de sociétés affiliées dépassent celles provenant d'entités non affiliées pour chaque pays de contrôle, sauf dans le cas des sociétés sous contrôle britannique pour lesquelles les importations provenant d'entreprises affiliées représentent environ 40 p. 100 de la totalité des importations. Dans l'ensemble, les importations intrasociétés ont été en hausse durant la période 1990–1992, à l'exception peut-être des importations intrasociétés japonaises. Les filiales japonaises sont celles qui comptent le plus sur les importations intrasociétés qui s'élèvent, en moyenne, à plus de 80 p. 100 de leurs importations totales. Toutefois, les sociétés affiliées japonaises établies au Canada ont fait des efforts conscients durant cette période en vue d'accroître le contenu local (Japan External Trade Organisation, 1993), ce qui explique peut-être la baisse observée de leur part des importations intrasociétés.

L'étude débouche sur la conclusion qu'il y a un lien étroit entre le pays d'origine de la société mère et la source des importations intrasociétés. Les États-Unis se classent au deuxième rang comme source d'importations intrasociétés, derrière le pays d'origine de la société mère. Par ailleurs, la proximité géographique du pays de la société mère n'est pas un facteur important pour expliquer la provenance des importations intrasociétés.

Les données sur les exportations intrasociétés ne sont disponibles que pour les échanges commerciaux avec les États-Unis. Les filiales américaines dominent ces échanges. La part globale des exportations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger vers les États-Unis a augmenté, passant de 63,1 p. 100 en 1990 à 70,6 p. 100 en 1992, et cela, malgré la baisse enregistrée dans les activités de l'ensemble des sociétés affiliées à des entreprises non américaines. Les exportations intrasociétés des entreprises affiliées à des entreprises américaines étaient en hausse dans des secteurs clés comme les produits chimiques et les textiles, les produits électriques et électroniques et, surtout, le matériel de transport. Dans l'ensemble, le solde commercial des États-Unis au chapitre des échanges commerciaux intrasociétés est positif pour les sociétés affiliées américaines et négatif pour les sociétés affiliées non américaines.

Tableau 7
Part des exportations intrasociétés des entreprises étrangères affiliées
allant aux États-Unis (en pourcentage)

	1990	1991	1992	Moyenne
<i>Sociétés affiliées allemandes</i>				
Produits chimiques/textiles	60,4	56,2	52,8	55,9
Biens de consommation	20,0	42,7	33,0	32,0
Produits électriques/électroniques	44,5	44,0	34,1	39,8
Énergie	23,2	28,4	0,4	18,3
Aliments, boissons et tabac	47,2	33,9	4,8	28,4
Services généraux aux entreprises	n.d.	n.d.	93,5	32,5
Machines et biens d'équipement	19,9	21,7	17,8	19,7
Minerais métalliques et produits en métal	54,5	56,2	45,8	51,7
Matériel de transport	31,8	30,4	12,2	24,9
Bois et papier	2,1	10,0	5,1	5,1
TOUTES LES INDUSTRIES	35,0	35,7	26,0	32,0
<i>Sociétés affiliées japonaises</i>				
Produits chimiques/textiles	11,4	7,5	13,4	11,0
Biens de consommation	75,2	43,7	53,5	57,0
Produits électriques et électroniques	80,2	84,2	79,1	81,0
Aliments, boissons et tabac	n.d.	n.d.	0,2	n.d.
Machines et biens d'équipement	67,3	61,9	49,8	58,6
Minerais métalliques et produits en métal	19,3	14,5	7,3	13,3
Matériel de transport	55,1	58,0	32,7	46,3
Bois et papier	30,0	24,5	0,6	18,4
TOUTES LES INDUSTRIES	43,9	49,0	29,4	39,6
<i>Sociétés affiliées britanniques</i>				
Produits chimiques/textiles	30,3	31,3	22,6	27,8
Communications	13,0	18,7	8,7	13,2
Matériaux de construction	4,5	2,0	8,8	4,5
Biens de consommation	72,7	59,0	30,5	49,9
Produits électriques et électroniques	33,7	24,6	29,0	29,1
Énergie	1,6	0,7	1,1	1,1
Finances et assurance	35,8	39,6	42,8	41,2
Aliments, boissons et tabac	28,1	31,4	27,3	28,9
Machines et biens d'équipement	41,0	31,1	36,3	36,3
Minerais métalliques et produits en métal	19,1	21,9	17,1	19,2
Matériel de transport	17,0	8,8	6,5	10,3
Services de transport	27,6	n.d.	n.d.	n.d.
TOUTES LES INDUSTRIES	24,1	23,0	20,3	22,3

Tableau 7 (suite)

<i>Sociétés affiliées américaines</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	n.d.	1,7	17,4	10,9
Produits chimiques/textiles	68,7	69,5	69,3	69,2
Communications	80,2	57,9	65,4	69,2
Matériaux de construction	25,7	28,4	20,6	24,8
Biens de consommation	62,9	55,4	47,0	55,3
Produits électriques et électroniques	85,0	90,2	90,0	88,5
Énergie	40,7	26,3	36,5	34,3
Finances et assurance	82,7	90,5	63,0	82,7
Aliments, boissons et tabac	55,2	50,3	43,7	49,2
Services généraux aux entreprises	28,7	n.d.	54,9	29,5
Machines et biens d'équipement	66,5	68,8	64,3	66,5
Minerais métalliques et produits en métal	44,0	52,1	52,5	49,6
Matériel de transport	72,2	84,7	88,3	82,1
Services de transport	21,6	23,8	42,7	29,1
Bois et papier	22,2	22,9	21,8	22,2
TOUTES LES INDUSTRIES	65,7	72,8	75,3	71,5
<i>Ensemble des sociétés affiliées étrangères</i>				
Hébergement, restauration et loisirs	n.d.	1,7	17,4	10,9
Produits chimiques/textiles	59,6	61,1	59,6	60,1
Communications	75,1	51,8	51,1	60,8
Matériaux de construction	25,1	27,2	20,3	24,1
Biens de consommation	61,2	54,3	45,1	53,6
Produits électriques et électroniques	83,0	87,8	87,8	86,3
Énergie	39,1	25,3	34,6	32,8
Finances et assurance	81,5	88,2	58,7	79,4
Aliments, boissons et tabac	50,5	45,8	39,1	44,5
Services généraux aux entreprises	n.d.	n.d.	56,2	29,6
Machines et biens d'équipement	62,9	64,1	59,7	62,2
Minerais métalliques et produits en métal	38,9	46,8	45,0	43,5
Matériel de transport	70,8	82,3	83,9	79,3
Services de transport	22,1	n.d.	n.d.	n.d.
Bois et papier	22,4	22,9	20,6	21,9
TOUTES LES INDUSTRIES	63,1	69,7	70,6	68,0

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

Source : Statistique Canada.

Tableau 8
Répartition du commerce intrasociété des filiales étrangères avec les États-Unis, entre divers secteurs industriels, 1990-1992
(en pourcentage)

	Produits chimiques	Communi-cations	Construc-tion	Biens de consomm.	Produits électr.	Énergie	Aliments	Machines	Métaux	Transport	Bois
<i>Exportations, 1990-1992</i>											
Allemagne	41,6	0,0	0,0	1,7	0,7	1,6	1,4	4,8	12,3	33,5	0,4
Japon	1,4	0,0	0,0	1,1	7,6	0,0	0,0	2,4	0,3	81,6	4,1
Royaume-Uni	31,5	0,3	0,1	1,8	15,3	0,6	14,2	6,9	16,5	3,9	0,0
États-Unis	4,3	0,1	0,2	0,3	14,1	4,5	1,0	2,4	1,8	66,9	2,1
<i>Importations, 1990-1992</i>											
Allemagne	57,9	0,0	0,0	2,6	0,8	0,2	4,3	8,2	3,3	14,2	0,0
Japon	0,8	0,0	0,0	2,6	11,5	0,0	0,1	4,0	2,2	78,5	0,1
Royaume-Uni	33,8	3,1	2,3	2,1	7,5	1,7	18,2	13,2	3,6	2,6	7,2
États-Unis	8,2	1,0	0,6	1,1	17,7	0,5	1,5	6,8	2,0	58,5	0,5

Nota : L'addition des chiffres présentés dans le tableau peut ne pas correspondre au total à cause de la suppression de données par Statistique Canada.

Source : Statistique Canada.

Tableau 9
Répartition des importations intrasociétés des entreprises étrangères affiliées, dans divers secteurs industriels
(en pourcentage)

Région ou pays d'affiliation									
Industrie	Allemagne	Japon	Royaume-Uni	États-Unis	Mexique	Autres pays de la CE	Autres pays du Pacifique	Autres pays	Part des importations des entreprises affiliées
<i>Produits chimiques et textiles</i>									
Allemagne	35,6	0,7	2,6	57,9	0,0	1,7	1,0	0,4	13,1
Japon	0,0	79,4	0,0	15,5	0,0	0,4	1,6	0,3	1,5
Royaume-Uni	0,3	0,6	34,4	53,2	0,0	4,3	6,3	0,8	9,8
États-Unis	0,9	0,4	1,4	90,9	0,2	5,1	0,4	0,6	75,5
<i>Construction</i>									
Allemagne	27,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5
Royaume-Uni	0,0	0,0	0,0	97,9	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3
États-Unis	0,2	3,3	0,3	93,9	0,2	0,6	0,8	0,4	89,2
<i>Biens de consommation</i>									
Allemagne	30,2	0,1	1,6	52,6	0,0	11,4	1,5	2,3	3,2
Japon	0,2	82,6	0,2	10,0	0,4	0,4	5,4	0,4	35,9
Royaume-Uni	0,7	0,1	68,6	27,0	0,0	2,2	0,9	0,6	5,8
États-Unis	0,5	1,0	0,4	78,4	2,1	2,7	12,6	2,2	55,2
<i>Produits électriques et électroniques</i>									
Allemagne	81,5	0,0	0,8	13,5	0,0	0,0	0,0	3,6	0,3
Japon	0,0	67,2	0,1	11,5	1,4	0,0	19,7	0,1	11,9
Royaume-Uni	0,1	0,9	38,8	46,6	0,0	2,8	4,0	6,7	1,0
États-Unis	2,0	6,0	1,1	71,0	1,9	2,3	2,8	12,8	86,7

Tableau 9 (suite)

Région ou pays d'affiliation									
Industrie	Allemagne	Japon	Royaume-Uni	États-Unis	Mexique	Autres pays de la CE	Autres pays du Pacifique	Autres pays	Part des importations des entreprises affiliées
<i>Énergie</i>									
Allemagne	0,0	0,0	0,0	64,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
Royaume-Uni	0,0	0,0	9,3	60,2	0,0	0,0	0,0	0,0	8,2
États-Unis	0,0	0,0	0,1	94,7	0,0	0,0	0,6	4,2	91,0
<i>Finances et assurance</i>									
Allemagne	95,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Royaume-Uni	0,0	0,0	29,2	25,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
États-Unis	0,9	1,3	2,1	92,4	0,2	1,6	0,3	1,2	99,4
<i>Aliments, boissons et tabac</i>									
Allemagne	5,2	0,0	0,0	75,3	0,0	0,0	0,0	16,4	4,0
Japon	0,0	12,8	0,0	47,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Royaume-Uni	0,0	0,0	5,0	87,1	0,0	2,7	0,8	3,9	17,0
États-Unis	0,3	0,4	1,9	81,1	1,5	2,3	3,3	9,2	78,7
<i>Services généraux aux entreprises</i>									
Royaume-Uni	0,0	0,0	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0	8,6
États-Unis	0,0	0,7	0,6	94,3	0,0	1,5	0,6	1,3	91,4
<i>Machines et biens d'équipement</i>									
Allemagne	58,7	1,4	0,4	20,4	0,0	15,2	0,4	3,4	6,2
Japon	0,1	85,6	0,3	9,2	0,0	0,2	4,3	0,2	14,7
Royaume-Uni	0,5	13,2	25,2	56,6	1,3	0,7	0,7	1,8	4,2
États-Unis	1,9	3,8	1,1	89,1	0,4	2,0	0,9	0,8	74,9

Tableau 9 (suite)

Région ou pays d'affiliation									
Industrie	Allemagne	Japon	Royaume- Uni	États-Unis	Mexique	Autres pays de la CE	Autres pays du Pacifique	Autres pays	Part des importations des entreprises affiliées
<i>Minerais métalliques et produits en métal</i>									
Allemagne	62,4	0,0	0,1	18,2	0,0	2,9	0,0	12,1	8,4
Japon	0,0	86,0	0,0	12,3	0,0	0,0	1,6	0,1	18,0
■ Royaume-Uni	0,3	0,1	76,2	20,2	0,0	1,5	1,2	0,6	9,7
États-Unis	0,7	1,0	1,0	92,7	0,1	0,5	1,1	2,9	63,9

5. CONCLUSIONS

Résumé

Notre étude avait pour objectif principal d'examiner le rôle du commerce entre entités affiliées au Canada. Quatre questions précises ont été abordées :

- Quelle est la place occupée par les filiales canadiennes de multinationales étrangères dans l'ensemble des échanges commerciaux du Canada ?
- Les entreprises sous contrôle étranger fonctionnent-elles différemment des entreprises nationales en ce qui concerne leurs échanges commerciaux ?
- De quelle façon la structure géographique et sectorielle des importations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger varie-t-elle selon le pays d'origine du contrôle des entreprises ?
- Quelle est la proportion des échanges commerciaux des entreprises sous contrôle étranger qui prend la forme de transactions internes ou intrasociétés ?

L'analyse des activités des transnationales étrangères révèle qu'elles occupent une place importante dans le monde des affaires. Les entreprises sous contrôle étranger représentent entre 25 et 30 p. 100 de l'ensemble de l'activité économique. Les filiales étrangères sont surtout implantées dans les régions centrales du Canada et leurs activités se concentrent dans les industries manufacturières à forte valeur ajoutée et dans le secteur des ressources naturelles. De plus, elles sont beaucoup plus orientées vers les marchés extérieurs que ne le sont les entreprises canadiennes. Comme nous l'avons indiqué, le nombre relativement limité de filiales étrangères est responsable d'un peu plus de la moitié des importations totales et d'un peu moins de la moitié des exportations totales.

Une autre question examinée est celle des entreprises sous contrôle étranger dont le mode d'exploitation diffère de celui des sociétés canadiennes sur le plan des échanges commerciaux. Dans l'ensemble, des similitudes ont été observées et la performance sur le plan des échanges commerciaux des entreprises de toute origine étrangère est apparue comme étant concentrée dans un petit nombre de secteurs.

La structure des importations intrasociétés des entreprises sous contrôle étranger révèle plusieurs points communs. Les secteurs de haute technologie affichent des niveaux élevés d'importations intrasociétés, mais ce n'est généralement pas le cas pour les industries de services. Les importations intrasociétés sont plus élevées en provenance du pays d'origine de la société mère, suivies des importations en provenance d'entreprises affiliées aux États-Unis. Le pays d'origine de la société mère et les États-Unis sont responsables de la vaste majorité des importations intrasociétés. Les similitudes cessent, toutefois, lorsqu'on compare l'intensité des échanges intrasociétés. Le classement des différents secteurs est comparable, mais l'amplitude des parts relatives ne l'est pas.

En ce qui concerne les échanges commerciaux sans lien de dépendance, il appert que près des deux tiers des importations des transnationales sous contrôle étranger sont constitués d'importations intrasociétés, tandis qu'un peu plus des deux tiers des exportations des filiales vers les États-Unis sont destinés à des sociétés affiliées. Bien sûr, des différences ressortent entre les divers pays de contrôle,

comme on pouvait s'y attendre. Les entreprises sous contrôle japonais, réputées depuis longtemps pour leurs méthodes élaborées de contrôle de la qualité et leurs rapports verticaux complexes avec leurs fournisseurs et vendeurs (les *kieretsu*), réalisent presque les quatre cinquièmes de leurs importations avec des partenaires, dont la plupart se trouvent au Japon. Les filiales sous contrôle allemand et américain se situent près de la moyenne pour ce qui est des importations intrasociétés, tandis que les filiales britanniques sont celles qui comptent le moins sur les importations provenant d'entreprises affiliées. Pour ce qui est des exportations vers les États-Unis, les résultats sont fortement influencés par la présence des filiales américaines, étant donné que les États-Unis sont également le pays d'origine de la société mère. Toutefois, les parts relatives des filiales non américaines sont généralement comparables aux résultats observés pour les importations intrasociétés. Les filiales japonaises affichent des niveaux plus élevés d'exportation que les filiales allemandes et britanniques, leur part étant d'environ un tiers supérieure à la part des exportations intrasociétés des filiales allemandes vers les États-Unis et environ deux fois supérieure à la part des filiales britanniques.

Portée

L'analyse des activités des entreprises sous contrôle étranger au Canada révèle qu'il existe des liens étroits entre l'investissement étranger direct et les échanges commerciaux. Les deux phénomènes sont complémentaires. Pour favoriser davantage les possibilités de croissance qu'offrent les sociétés transnationales et la mondialisation, l'investissement étranger direct au Canada doit être activement encouragé.

Des travaux récents permettent de croire que la structure industrielle canadienne se modifie pour s'orienter vers les secteurs du savoir et de la haute technologie, qui offrent des emplois plus stables et plus rémunérateurs (Gera et Massé, 1996), bien que la base de départ soit limitée. Le rythme du changement structurel pourrait s'accélérer si l'on élaborait des politiques visant à canaliser l'investissement étranger direct vers ces secteurs de l'économie. Une telle stratégie pourrait aider à stimuler l'innovation technologique et la mise au point de nouveaux produits tout en favorisant la création d'emplois stables et à valeur ajoutée élevée.

Toutefois, la « mobilité » croissante des sociétés transnationales, s'ajoutant à l'incidence de l'ALE et de l'ALENA, pourrait nuire à la performance de l'économie canadienne si le Canada ne réussissait pas à relever les défis de la concurrence accrue pour attirer l'investissement étranger direct. L'approvisionnement à partir des États-Unis présente toujours un risque. Les politiques et les programmes visant à améliorer le climat d'investissement au Canada, surtout par rapport à celui des États-Unis, revêtent une importance cruciale pour retenir et attirer l'IED. Il faut donc promouvoir l'adoption de politiques visant à améliorer la compétitivité de l'économie canadienne en se référant à la liste habituelle de mesures correctives : réforme de la réglementation, taux d'imposition concurrentiels, accès au financement à faible coût, politiques d'encadrement du marché, maintien d'un climat macroéconomique sain et stable, marchés du travail souples et adaptés aux besoins et, enfin, promotion de l'investissement en capital humain.

NOTES

1. Trois autres pays — la France, les Pays-Bas et la Suisse — sont à l'origine d'environ la moitié du reste de l'IED.
2. Dans le cas des investissements japonais, Rugman (1990*b*) considère aussi que le Québec est sous-représenté.
3. Pour être techniquement exact, ce résidu comprend aussi les exportations de toutes les autres sociétés sous contrôle étranger ainsi que celles des entreprises canadiennes.
4. Et peut-être plusieurs autres sociétés affiliées.

APPENDICE A

Source principale de données

Nous avons obtenu des données de Statistique Canada sur les échanges commerciaux des entreprises sous contrôle américain, britannique, japonais et allemand au Canada pour la période 1988–1992. Ces quatre pays furent sélectionnés parce qu'ensemble, ils sont responsables d'environ les deux tiers du stock mondial d'investissement direct à l'étranger (Dunning, 1993) et qu'ils sont les quatre plus importants investisseurs étrangers au Canada. L'année de base pour les données est 1991 et toutes les données se réfèrent aux entreprises qui existaient en 1991.

Les données sont tirées de deux bases de données de Statistique Canada : la base de données des importateurs et des exportateurs de la Division du commerce international (DCI) et la base de données de la Division des organisations industrielles et des finances (DOIF). Les données sur les échanges intrasociétés furent compilées en insérant un indicateur de signalisation de l'affiliation dans la base de données de la Division du commerce international. En combinant les bases de données, on obtient des chiffres pertinents sur les échanges commerciaux selon le pays d'origine du contrôle des sociétés au niveau de l'entité juridique.

Aux fins du regroupement des données à l'échelle des sociétés, la classification des secteurs d'activité retenue a été la Classification type des industries pour les entreprises et les sociétés (CTI-C). Comme les données de la DCI et de la DOIF couvrent deux univers différents, Statistique Canada a supposé que les données étaient représentatives de l'ensemble des échanges commerciaux des entreprises sous contrôle américain, britannique, japonais et allemand.

Les données sur les échanges intrasociétés sont basées sur l'indicateur de lien de parenté, tel que défini par Douanes Canada. Pour les données sur les importations, cet indicateur de lien de parenté est disponible pour tous les pays d'origine, tandis que pour les données sur les exportations, il n'est disponible que pour les transactions avec les États-Unis. Lorsque le code n'est pas disponible et pour toutes les données sur les exportations acheminées vers des destinations autres que les États-Unis, les échanges commerciaux sont considérés comme étant acheminés vers des sociétés non affiliées. Par conséquent, les valeurs des échanges commerciaux intrasociétés doivent être considérées comme des valeurs minimales.

Deux séries de données furent créées à partir des données de base mises au point pour 1991. La première porte sur les entreprises sous contrôle étranger qui sont demeurées en exploitation sur une base continue au Canada pendant la période de cinq ans. (Ces données sont essentiellement un sous-ensemble du deuxième ensemble de données plus important et ne font pas l'objet d'une analyse dans cette étude.) La deuxième série couvre les échanges commerciaux, sur une base annuelle, de toutes les entreprises sous contrôle étranger qui étaient en exploitation au Canada en 1991, peu importe qu'elles aient maintenu ou non des activités pendant toute la période concernée. Les données pour les années 1988 et 1989 furent retranchées de l'ensemble des données sur les sociétés transnationales étrangères (STNE) parce que le taux de jumelage n'était pas assez élevé pour que les données puissent être considérées comme fiables. Il importe aussi de souligner que nos données sur les STNE ne tiennent pas compte des échanges commerciaux des autres STNE qui furent en exploitation pendant les années autres que 1991.

Autres sources de données

La Division du commerce international de Statistique Canada n'intègre pas la codification CTI-C dans sa base de données. La codification CTI-C pour les échanges intrasociétés fut obtenue de la DOIF lorsque les données furent jumelées, de sorte qu'elle n'est disponible que pour les données jumelées. Pour situer les importations et les exportations des entreprises sous contrôle étranger dans le contexte global des échanges commerciaux par secteur industriel, il a fallu établir une concordance entre les données sur les échanges commerciaux et la CTI-C. Malheureusement, il n'existe pas de concordance directe. Toutefois, il existe un lien entre la configuration traditionnelle de la CTI-E (établissement-industrie) et la définition par secteur industriel de la CTI-C. En utilisant les données de Statistique Canada par secteur industriel, on peut établir un lien entre les échanges commerciaux et les différentes industries de la CTI-C. La base de données sur le commerce TIERS fut utilisée pour établir cette concordance. Dans les cas où une industrie de la CTI-E est reliée à deux industries ou plus de la CTI-C, les données sur les échanges commerciaux (CTI-E) furent réparties à parts égales entre les industries de la CTI-C. Cette méthode souffre toutefois d'une lacune importante — la base de données TIERS ne contient des données que pour les échanges de marchandises, tandis que les secteurs industriels de la CTI-C comprennent aussi les industries de services. Les données ainsi obtenues fournissent un point de repère approximatif à partir duquel on peut mesurer les échanges commerciaux relatifs des STNE.

Cette façon de procéder ne soulève pas beaucoup de problèmes pour la plupart des industries axées avant tout sur la fabrication. Toutefois, l'absence de données sur le secteur des services se fait sentir dans l'industrie du matériel de transport où les importations des STNE dépassent légèrement l'ensemble des importations de marchandises calculées à partir de la base de données TIERS.

Les échanges commerciaux dans les industries où les services prédominent — services généraux aux entreprises, services financiers et assurance, services d'hébergement, de restauration et de loisir, éducation, santé et services sociaux, et services de transport — n'ont pas été mesurés, pour des raisons évidentes, à partir du point de repère fourni par la base de données TIERS.

APPENDICE B RÉSULTATS DES RÉGRESSIONS

Importations intrasociétés

Des données groupées en coupes transversales et des séries chronologiques furent compilées et estimées en utilisant la méthode décrite dans le manuel de référence de l'utilisateur SHAZAM — version 7.0 (p. 245-251). L'ensemble de données contient des chiffres pour trois années et il englobe un éventail de six (Japon) à quinze industries (États-Unis) par pays d'origine du contrôle étranger.

Des régressions furent calculées pour trois variables dépendantes différentes : la proportion des importations totales provenant de sociétés affiliées de toute origine par rapport à l'ensemble des importations (c'est-à-dire, la part des importations intrasociétés), la part des importations provenant de sociétés affiliées situées dans le pays d'origine de la société mère par rapport à l'ensemble des importations (ou la part des importations intrasociétés provenant du pays d'origine de la société mère) et la part des importations intrasociétés provenant de sociétés affiliées aux États-Unis (pour les entreprises d'origine non américaine seulement). Comme l'ensemble de données disponibles ne porte que sur les sociétés affiliées et les importations totales, nous avons utilisé une approche fondée sur des variables fictives. Une variable fictive représentant le secteur de la « haute technologie » fut introduite pour analyser la possibilité d'écart entre ce secteur et les autres secteurs d'activité. Cinq industries ont été classées dans le secteur de la haute technologie : produits chimiques et textiles, machines et biens d'équipement, matériel de transport, produits électriques et électroniques, et communications. On retrouve quatre des cinq industries de haute technologie dans les quatre pays d'origine du contrôle étranger, tandis que la cinquième industrie ne figure que parmi les données sur les entreprises sous contrôle américain. Des variables fictives pour les années 1990 et 1991 furent utilisées pour tester les écarts au cours des trois années d'observation mais, comme les valeurs obtenues n'étaient pas statistiquement significatives, nous ne les avons pas retenues.

Des estimations furent calculées pour chacun des quatre pays d'origine du contrôle étranger, en utilisant des techniques de régression groupée. Comme le nombre de coupes transversales était plus élevé que le nombre de périodes de temps ($N > T$), il n'a pas été possible d'utiliser l'option du modèle d'autorégression chronologique et de corrélation transversale. Nous avons donc tenté de calculer des estimations en utilisant le coefficient de corrélation d'échantillon entre $e_{i,t}$ et $e_{i,t-1}$ comme paramètre d'autorégression (ou option corcoef). Les résultats sont présentés ci-après.

À la lumière du premier ensemble de résultats sur l'ensemble des importations intrasociétés, il est manifeste que les industries de haute technologie sont associées à des parts plus élevées des importations intrasociétés, puisque cette variable est positive et généralement très significative. Pour les entreprises sous contrôle américain dans le secteur de la haute technologie, les importations provenant des sociétés affiliées augmentent par rapport à celles des autres secteurs pour atteindre à peu près un tiers de l'ensemble des importations. La présence du secteur de la haute technologie ajoute plus d'un quart à la part des sociétés sous contrôle allemand et environ la moitié de cette fraction dans le cas des entreprises sous contrôle britannique et japonais. Ces résultats sont compatibles avec ceux présentés dans le tableau 6, où il est manifeste que les importations intrasociétés plus élevées dans le secteur de la haute technologie contribuent à hausser la moyenne de l'ensemble des industries.

Pays d'origine du contrôle	Type	Haute technologie	Constante	R² (observé/prévu)
<i>Importations intrasociétés</i>				
Allemagne	Groupée	0,263 (12,57)	0,412 (31,15)	0,9757
Royaume-Uni	Groupée	0,142 (7,67)	0,298 (120,4)	0,9982
Japon	Groupée	0,113 (2,11)*	0,711 (25,68)	0,9713
États-Unis	Groupée	0,327 (10,06)	0,347 (24,74)	0,9406
<i>Part des importations intrasociétés provenant de la société mère</i>				
Allemagne	Groupée	0,346 (4,73)	0,310 (7,94)	0,8354
Royaume-Uni	Groupée	0,131 (0,65)**	0,259 (1,35)**	0,6233
Japon	Groupée	-0,049 (-2,15)*	0,844 (47,58)	0,9934
États-Unis	Groupée	-0,04 (-2,99)	0,932 (112,1)	0,9966
<i>Parts des importations intrasociétés provenant d'entreprises affiliées aux États-Unis</i>				
Allemagne	Groupée	-0,321 (-5,05)	0,516 (10,72)	0,5094
Royaume-Uni	Groupée	-0,063 (-0,31)**	0,588 (3,66)	0,4162
Japon	Groupée	0,03 (1,90)**	0,106 (15,28)	0,9107

Nota : Sauf indication contraire, tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1 p. 100.

* Indique que le coefficient est significatif au seuil de 5 p. 100

** Indique que le coefficient est significatif au seuil de 5 p. 100 ou plus.

De façon générale, la présence d'industries de haute technologie ne contribue pas à augmenter les importations intrasociétés provenant du pays d'origine de la société mère et peut même avoir pour effet de réduire, dans le cas des filiales canadiennes, la part des importations provenant de sociétés affiliées aux États-Unis et au Japon. Le cas des entreprises sous contrôle allemand représente l'exception à cette règle puisque la présence de la haute technologie a pour effet de hausser le niveau des importations intrasociétés. De fortes importations intrasociétés de machines et de biens d'équipement et de matériel de transport ainsi que, dans une moindre mesure, de produits électriques et de produits chimiques par les entreprises sous contrôle allemand expliquent cette situation (tableau 9 en regard du tableau 8).

Les raisons précises qui expliquent les observations applicables aux entreprises sous contrôle japonais et américain dépassent la portée de cette étude. Toutefois, des niveaux d'importations intrasociétés plus faibles dans l'industrie des produits électroniques sont peut-être la cause principale du léger effet de freinage sur les importations intrasociétés exercé par le secteur de la haute technologie pour ces deux pays d'origine du contrôle étranger. Il importe aussi de signaler la hausse prononcée de l'amplitude de la constante des importations intrasociétés entre les régressions axées sur les importations intrasociétés totales et les régressions axées sur la part des importations intrasociétés provenant de la société mère pour les filiales japonaises et américaines. Comme ces deux pays sont des fournisseurs importants d'importations pour l'économie canadienne, cette hausse de la valeur de la constante entre les deux séries de régressions renforce les observations présentées tout au long du document concernant l'importance du rôle du pays d'origine de la société mère comme source d'importations intrasociétés.

Des analyses antérieures ont mis en relief le fait que les États-Unis se classaient juste derrière le pays d'origine de la société mère comme source d'importations intrasociétés. Le troisième ensemble de régressions vise à analyser cette relation pour les trois autres pays d'origine du contrôle étranger. Pour les filiales allemandes, la présence d'industries de haute technologie exerce un effet de freinage important sur les importations intrasociétés. Ce résultat est compatible avec la présence hautement significative de sociétés affiliées allemandes dans le secteur de la haute technologie observée dans la deuxième série de régressions. Pour les filiales britanniques, le marché américain est une source très importante d'importations intrasociétés, comme en témoigne l'augmentation de la valeur de la constante. Cette observation corrobore les conclusions tirées des données du tableau 9 selon lesquelles les États-Unis sont un fournisseur d'importations intrasociétés plus important pour les filiales britanniques établies au Canada que ne l'est le pays d'origine de la société mère, le Royaume-Uni. La présence du secteur de la haute technologie ne joue aucun rôle dans le cas des filiales britanniques. Enfin, comme environ 80 p. 100 des importations intrasociétés des filiales japonaises proviennent du Japon (tableau 9), il n'est pas étonnant que la valeur des estimations de la part des importations intrasociétés provenant des filiales japonaises aux États-Unis soit plutôt limitée.

Exportations intrasociétés vers des entreprises affiliées aux États-Unis

Comme nous l'avons signalé plus tôt, les données sur les exportations vers les sociétés affiliées ne sont disponibles que pour les exportations vers les filiales situées aux États-Unis. Par conséquent, il n'est possible de calculer qu'une seule série de régressions. La variable dépendante est la part de l'ensemble des exportations intrasociétés vers les sociétés affiliées situées aux États-Unis. L'approche est la même que celle utilisée pour les importations intrasociétés. L'ensemble de données sur les exportations couvre un éventail allant de sept industries dans le cas des entreprises sous contrôle japonais à treize industries dans le cas des entreprises sous contrôle américain. Voici les résultats obtenus.

Pays d'origine du contrôle	Type	Haute technologie	Constante	R ² (observé/prévu)
<i>Exportations intrasociétés vers des entreprises affiliées aux États-Unis</i>				
Allemagne	Groupée	0,114 (1,63)**	0,258 (6,17)	0,7222
Royaume-Uni	Groupée	0,149 (0,95)**	0,249 (8,97)	0,6765
Japon	Groupée	-0,069 (-0,30)**	0,580 (2,59)*	0,8763
États-Unis	Groupée	0,293 (5,18)	0,411 (9,20)	0,8799

Nota : Sauf indication contraire, tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1 p. 100.

* Indique que le coefficient est significatif au seuil de 5 p. 100

** Indique que le coefficient est significatif au seuil de 5 p. 100 ou plus.

À partir de cet ensemble de résultats, on peut conclure que, pour les entreprises non contrôlées par des intérêts américains, il n'y a pas de lien entre les échanges commerciaux dans le secteur de la haute technologie et l'augmentation des exportations intrasociétés vers des entreprises affiliées aux États-Unis — les variables de haute technologie ne sont pas statistiquement différentes de zéro. Les exportations vers les entreprises affiliées aux États-Unis équivalent à environ le quart de l'ensemble des exportations des filiales britanniques et allemandes et à près de 60 p. 100 de celles des filiales japonaises, bien que cette dernière estimation semble plus élevée que les parts présentées au tableau 7.

Pour les entreprises sous contrôle américain, les exportations intrasociétés aux États-Unis représentent des exportations vers la société mère et d'autres entreprises affiliées. On peut donc présumer que les parts des exportations intrasociétés (vers les États-Unis) seront passablement élevées dans le cas des filiales américaines. De plus, sur la base des données du tableau 7 qui indiquent que le secteur de la haute technologie contribue à hausser les parts sectorielles globales, il faut s'attendre à ce que la présence du secteur de la haute technologie ait une corrélation positive avec la hausse des parts des exportations intrasociétés. Les résultats des régressions corroborent ces hypothèses : la présence du secteur de la haute technologie a une corrélation positive et significative avec les exportations intrasociétés vers les entreprises affiliées aux États-Unis, ce qui contribue à faire augmenter de près de 30 points de pourcentage les parts estimées.

BIBLIOGRAPHIE

- Bonturi, Marcos et Kiichiro Kukasaku, « Globalization and Intra-firm Trade: An Empirical Note », *Études économiques de l'OCDE*, n° 20, printemps 1993, p. 145-159.
- Caves, Richard E., « Growth and Decline in Multinational Entreprises: From Equilibrium Models to Turnover Processes », paru dans *Corporate Links and Foreign Direct Investment in Asia and the Pacific*, publié sous la direction de E. K. Y. Chen et P. Drysdale, Harper Educational Publishers, Australie, 1995.
- Centre des Nations unies sur les sociétés transnationales, *Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects*, New York, 1998.
- Cochran, William G., *Sampling Techniques*, 3^e éd., Wiley & Sons, New York, 1972.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production*, New York, 1993.
- Corvari, Ronald et Robert Wisner, *Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada*, Document de travail n° 16, Investissement Canada, juin 1993.
- Dunning, John H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, 1993.
- Gera, Surenda et Philippe Massé, *Performance de l'emploi dans l'économie du savoir*, Document de travail n° 14, Industrie Canada, décembre 1996.
- Hepple, F. Steb, « Multinational Companies and International Trade: The Impact of Intrafirm Shipments on U.S. Foreign Trade 1977-1982 », *Journal of International Business Studies*, 3^e trimestre, 1990, p. 495-503.
- Japan External Trade Organisation, *Report on the 5th Survey of Japanese Affiliated Firms in Canada*, août 1993.
- Krajewski, Stephen, *Intrafirm Trade and the New North American Business Dynamic*, Rapport 88-92, Conference Board du Canada, 1992.
- Porter, Michael E., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1985.
- Rugman, Alan M., *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, University of South Carolina Press, Columbia (Caroline du Sud), 1990a.
- Rugman, Alan M., *Japanese Direct Investment in Canada*, The Canada-Japan Trade Council, 1990b.
- Statistique Canada, *CALURA, Aspects du contrôle étranger*, publication n° 61-222 au Catalogue, 1995.
- Statistique Canada, *CALURA, Sociétés 1993*, publication n° 61-220 au Catalogue, 1995.

Statistique Canada, *Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce : Canadian Merchandise Trade Statistics*, (TIERS Version 3.1), Division du commerce international, Statistique Canada.

Warda, Jacek, *The Role of Canadian Foreign-controlled Subsidiaries*, Rapport du Conference Board du Canada produit pour Industrie Canada, mars 1994.

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

- N° 1 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment John Knubley, Marc Legault et P. Someshwar Rao, 1994.
- N° 2 **Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment P. Someshwar Rao, Marc Legault et Ashfaq Ahmad, 1994.
- N° 3 **Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.
- N° 4 **L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises**, Gilles McDougall, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.
- N° 5 **La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents**, Ross Finnie, École d'administration publique, Université Carleton et Statistique Canada, 1995.
- N° 6 **La mesure du coût d'observation lié aux dépenses fiscales : les stimulants à la recherche-développement**, Sally Gunz, Université de Waterloo, Alan Macnaughton, Université de Waterloo, et Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 7 **Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord**, P. Someshwar Rao et Clifton R. Lee-Sing, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 8 **L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao et Colleen Barnes, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 9 **Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 10 **R-D et croissance de la productivité dans le secteur manufacturier et l'industrie du matériel de communications au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique**, Sunder Magun, Applied International Economics, 1996.

- N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1997.
- N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.
- N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles McDougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 18 **Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 19 **Retombées de la R-D entre industries et en provenance des États-Unis, production industrielle et croissance de la productivité au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 20 **Technologie de l'information et croissance de la productivité du travail : analyse empirique de la situation au Canada et aux États-Unis**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 21 **Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 22 **La structure de la fiscalité des sociétés et ses effets sur la production, les coûts et l'efficience**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 23 **La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique**, Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 24 **Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada**, Steven Globerman, Université Simon Fraser et Université Western Washington, et Daniel Shapiro, Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 25 **Une évaluation structuraliste des politiques technologiques – Pertinence du modèle schumpétérien**, Richard G. Lipsey et Kenneth Carlaw, Université Simon Fraser, avec la collaboration de Davit D. Akman, chercheur associé, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 26 **Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada**, Richard A. Cameron, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

- N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct**, Lorraine Eden, Université Carleton, 1994.

- N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques**, Ronald J. Daniels, Faculté de droit, Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires, Université de l'Alberta, 1996.
- N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC**, Ronald Hirshhorn, 1996.
- N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, 1997.
- N° 6 **Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

- N° 1 **Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald et Christopher Wilkie, 1994.
- Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes et John Knubley, 1994.
- N° 2 **Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada**, Julian Birkinshaw, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Université Carleton, et Sunder Magun, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa et Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 4 **Écarts hommes/femmes dans les programmes universitaires**, Sid Gilbert, Université de Guelph, et Alan Pomfret, King's College, Université Western Ontario, 1995.
- N° 5 **La compétitivité : notions et mesures**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, 1995.
- N° 6 **Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la R-D : le crédit d'impôt à la RS&DE**, G. Bruce Doern, École d'administration publique, Université Carleton, 1995.
- N° 7 **La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative**, Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Direction de l'économique et des affaires internationales, Bureau de la politique de concurrence, Industrie Canada, 1995.
- N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

- N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien de recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien de recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa, et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Industrie Canada, 1995.
- N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Industrie Canada, 1996.
- N° 15 **Les charges sociales et l'emploi : un examen de la documentation**, Joni Baran, Industrie Canada, 1996.
- N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise**, Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 17 **La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur**, Peter Hardi et Stephan Barg, avec la collaboration de Tony Hodge et Laszlo Pinter, Institut international du développement durable, 1997.
- N° 18 **Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada**, Ramesh Chaitoo et Michael Hart, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton, 1997.
- N° 19 **Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur**, E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, 1997.
- N° 20 **Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance**, David Caldwell et Pamela Hunt, Centre de conseils en gestion, dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, 1998.

COLLECTION LE CANADA AU 21^e SIÈCLE

- N° 1 **Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà**, J. Bradford De Long, Université de la Californie, Berkeley, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 2 **Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne**, Randy Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

- N° 3 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années**, Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 4 **Les tendances démographiques au Canada, 1996-2006 : les répercussions sur les secteurs public et privé**, David K. Foot, Richard A. Loreto et Thomas W. McCormack, Madison Avenue Demographics Group, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 5 **Investissement : les défis à relever au Canada**, Ronald P. M. Giammarino, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 6 **Visualiser le 21e siècle – Investissements en infrastructure pour la croissance économique, le bien-être et le mieux-être des Canadiens**, Christian DeBresson, Université du Québec à Montréal, et Stéphanie Barker, Université de Montréal, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 7 **Les conséquences du changement technologique pour les politiques de main-d'oeuvre**, Julian R. Betts, Université de la Californie à San Diego, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 8 **L'économie et l'environnement : L'expérience récente du Canada et les perspectives d'avenir**, Brian R. Copeland, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 9 **Réactions individuelles à l'évolution du marché du travail au Canada**, Paul Beaudry et David A. Green, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 10 **La réaction des entreprises – L'innovation à l'ère de l'information**, Randall Morck, Université de l'Alberta, et Bernard Yeung, Université du Michigan, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 11 **Institutions et croissance – Les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité**, Ronald J. Daniels, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

PUBLICATIONS CONJOINTES

Capital Budgeting in the Public Sector, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Infrastructure and Competitiveness, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada, en collaboration avec l'Institut C. D. Howe, sous la direction de Jamie Benidickson, G. Bruce Doern et Nancy Olewiler, 1994.

Pour obtenir des exemplaires de l'un des documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche, veuillez communiquer avec le :

Responsable des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5^e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704
Fax : (613) 991-1261
Courriel : mepa.apme@ic.gc.ca