

Programme des publications
de recherche d'Industrie

Document de discussion

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 traitant de 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.

**CONSÉQUENCES DES RESTRICTIONS À LA
PROPRIÉTÉ ÉTRANGÈRE POUR L'ÉCONOMIE
CANADIENNE – UNE ANALYSE SECTORIELLE**

*Document de discussion n° 7
Avril 1999*

*Par Steven Globerman
Université Western Washington*

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Globerman, Steven

Conséquences des restrictions à la propriété étrangère pour l'économie canadienne – Une analyse sectorielle

(Document de discussion)

Texte en anglais et en français disposé tête-bêche.

Titre de la p. de t. addit.: Implications of foreign ownership
restrictions for the Canadian economy.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-662-64203-1

No de cat. C21-25/7-1999

1. Investissements étrangers – Canada.
2. Industries – Canada.
3. Canada – Conditions économiques, 1991- .
 - I. Canada. Industrie Canada.
 - II. Titre.
 - III. Coll.: Document de discussion (Canada. Industrie Canada)

HG4538.G56 1999

332.67'3'0971

C99-980164-3F

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

1. INTRODUCTION.....	<i>i</i>
2. ENTRÉES D'IED ET ÉCONOMIES D'ACCUEIL : LE CADRE D'ANALYSE DU BIEN-ÊTRE	3
IED et efficacité.....	3
Déplacement	4
Retombées.....	4
Effets négatifs possibles sur l'efficacité.....	5
Les questions à étudier	5
Certaines preuves empiriques.....	6
IED et préoccupations en matière de répartition.....	8
Autres considérations.....	9
2. LES EFFETS DES ENTRÉES D'IED DANS UN ENSEMBLE D'INDUSTRIES CANADIENNES	11
Aspects théoriques.....	11
Télécommunications	11
Transports	14
Services financiers	15
Ressources naturelles.....	16
Agriculture	17
Résumé	18
4. LES POLITIQUES AXÉES SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER ET LEURS EFFETS	19
Services financiers.....	19
Pétrole et gaz.....	21
Télécommunications	22
Transports.....	23
Agriculture.....	23
5. RÉSUMÉ ET PROPOSITIONS DE RECHERCHE FUTURE	25
NOTES	27
BIBLIOGRAPHIE.....	33
PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA	37

1. INTRODUCTION

Cette étude vise à évaluer les conséquences sectorielles des restrictions à la propriété étrangère au Canada. L'évaluation se fonde en bonne partie sur un examen de la documentation disponible, bien qu'elle comporte aussi une analyse théorique originale.

Il convient d'indiquer brièvement de quelle façon notre analyse se distingue des nombreuses études passablement exhaustives des conséquences sur le plan du bien-être des entrées d'investissement étranger direct (EID) pour les pays d'accueil¹. D'abord, l'analyse met l'accent sur les secteurs industriels au lieu de s'intéresser à l'ensemble de l'économie du pays d'accueil. Un consensus fondamental s'est progressivement dégagé concernant les importants avantages économiques nets que procurent les entrées d'IED à l'économie d'accueil, principalement sous la forme de gains d'efficacité attribuables à des retombées économiques, bien que ces gains ne soient pas nécessairement répartis de façon uniforme entre les diverses industries du pays d'accueil². De plus, dans la mesure où certains coûts liés aux entrées d'IED ne sont pas absorbés entièrement par l'investisseur étranger et que la nature et l'ampleur de ces coûts varient d'un secteur à l'autre, l'application de résultats « macro-économiques » à la libéralisation des entrées d'IED dans des secteurs précis pourrait mener à des conclusions tendancieuses, voire même erronées.

Notre analyse se distingue aussi de la plupart des autres parce que les coûts et les avantages économiques y sont considérés dans un contexte un peu plus large. Il en est ainsi parce les importantes restrictions gouvernementales qui s'appliquent encore aux entrées d'IED (au Canada et ailleurs) ont tendance à viser les industries d'infrastructure comme les transports, les télécommunications et les services financiers. Les critiques de l'IED affirment souvent que, même si les coûts nets de l'IED sont peut-être négligeables pour d'autres secteurs industriels, les industries d'infrastructure jouent un rôle crucial dans le développement économique du pays d'accueil et la mission des entreprises d'infrastructure ne peut être remplie de façon satisfaisante que si ces dernières appartiennent à des intérêts locaux. Il semble donc pertinent d'examiner ces industries de plus près.

Malheureusement, relativement peu de chercheurs se sont intéressés aux effets sectoriels des entrées d'IED et aux effets des politiques gouvernementales sur les flux d'IED dans une optique sectorielle. Il est donc nécessaire d'évaluer de façon assez détaillée la structure organisationnelle des secteurs concernés ainsi que la nature des politiques gouvernementales relatives à l'IED dans ces secteurs, afin de déterminer si les opinions traditionnelles au sujet de l'IED et des politiques gouvernementales à l'égard des entrées d'IED s'appliquent à des secteurs industriels particuliers.

Notre étude est structurée de la façon suivante. Le deuxième chapitre est consacré à une analyse des arguments généraux en faveur et contre l'application de restrictions gouvernementales à la propriété étrangère et renferme un résumé des preuves empiriques pertinentes à ces arguments. Dans le troisième chapitre, nous présentons un examen conceptuel de l'application possible des arguments théoriques et des preuves empiriques aux secteurs considérés : transports, télécommunications, services financiers, pétrole et gaz, et agriculture. Le quatrième chapitre renferme un examen des preuves empiriques disponibles sur l'incidence des entrées d'IED sur les secteurs industriels étudiés, ainsi que des effets des restrictions gouvernementales et de la réglementation applicables à l'IED dans ces secteurs. Enfin, le cinquième et dernier chapitre, présente une évaluation et une analyse des politiques gouvernementales actuelles concernant l'IED dans ces secteurs.

2. ENTRÉES D'IED ET ÉCONOMIES D'ACCUEIL : LE CADRE D'ANALYSE DU BIEN-ÊTRE

Dans leurs évaluations, les analystes ont considéré tout un éventail de conséquences possibles des entrées d'IED, dont leurs effets sur l'investissement total, l'emploi total, le revenu national, la productivité, les exportations, les importations, les dépenses de recherche et développement et l'innovation³. Ce vaste ensemble de considérations est le reflet des préoccupations éclectiques que les politiques soulèvent parmi les politiciens; toutefois, les spécialistes de l'économie du bien-être ont traditionnellement mis l'accent sur l'efficacité et l'équité. Des niveaux plus élevés d'efficacité favorisent une hausse du revenu réel des citoyens du pays d'accueil, tandis qu'une croissance plus rapide de la productivité s'accompagne de taux plus élevés de croissance du revenu réel, toutes choses égales par ailleurs. En ce qui concerne le critère de l'équité, une répartition plus uniforme du revenu est jugée préférable à une plus grande inégalité du revenu, toutes choses égales par ailleurs. En pratique, l'analyse des politiques axées sur l'IED a tendance à mettre l'accent sur le critère d'efficacité, puisque la redistribution du revenu est avant tout la conséquence (identifiable) d'un ensemble de programmes de dépenses et de recettes gouvernementales.

Dans les faits, l'efficacité est directement ou indirectement liée à plusieurs des considérations mentionnées ci-dessus, y compris la R-D, l'innovation, l'investissement en capital etc.; mais, dans certains cas, le lien entre les entrées d'IED et l'efficacité est suffisamment indirect (ou ténu) pour nécessiter une attention distincte. La souveraineté économique en est un exemple. Les doléances au sujet des entrées d'IED ont été associées pendant des années à la notion selon laquelle la propriété étrangère mettait en péril la souveraineté politique d'un pays. Sans nécessairement souscrire à cette notion, il semble manifeste que, pour en tenir compte, il faut adopter une perspective plus vaste que celle offerte par la théorie traditionnelle de l'économie du bien-être.

La question de la répartition devient aussi un peu plus complexe lorsque l'IED constitue le point de mire de l'évaluation. Il en est ainsi parce qu'une distinction existe forcément entre les étrangers et les ressortissants nationaux, même si les deux peuvent être des résidents du pays d'accueil. Dans ce contexte, une redistribution du revenu en provenance des étrangers vers les citoyens du pays d'accueil pourrait être considérée comme une amélioration par rapport au statu quo dans l'optique des décideurs du pays d'accueil, toutes choses égales par ailleurs.

Dans ce chapitre, la principale préoccupation a trait à la relation entre la propriété étrangère et l'efficacité dans les industries du pays d'accueil; toutefois, nous nous intéressons aussi à d'autres répercussions qui ont alimenté les débats sur les politiques publiques à l'égard des entrées d'IED.

IED et efficacité

Les économistes définissent généralement l'efficacité comme étant le rapport entre la valeur de la production et la valeur de tous les intrants utilisés pour fabriquer un produit. Une définition plus technique de cette notion est celle de la productivité totale des facteurs. Cette dernière peut être influencée de plusieurs façons par les entrées d'IED.

Déplacement

D'abord, des entreprises locales du pays d'accueil peuvent être déplacées par des entreprises sous contrôle étranger plus efficaces. De nombreux indices permettent de croire que les entreprises sous contrôle étranger ont généralement des niveaux moyens de productivité du travail plus élevés que ceux des sociétés contrôlées par des intérêts locaux; mais, comme les entreprises étrangères utilisent généralement des ratios de capital au travail plus élevés, il n'est pas certain qu'elles jouissent constamment de niveaux moyens de productivité totale des facteurs plus élevés⁴. Le fait que les investisseurs étrangers doivent absorber certains coûts d'accès irrécupérables, que les investisseurs locaux n'ont pas à assumer, nous porte aussi à croire que les entreprises sous contrôle étranger possèdent certains avantages sur le plan de la productivité par rapport aux entreprises locales, sinon elles ne parviendraient pas à s'implanter avec succès sur le marché du pays d'accueil. Néanmoins, très peu de données empiriques permettent de comparer directement la productivité totale des facteurs des entreprises étrangères et celle des entreprises locales dans les mêmes industries du pays d'accueil.

Retombées

En deuxième lieu, l'IED peut avoir un impact sur l'efficacité de l'économie d'accueil par l'intermédiaire de toute une gamme d'effets de « retombées ». Dans ce contexte, les retombées ont trait aux incidences indirectes qui résultent de la présence et des activités des entreprises étrangères dans le pays d'accueil sur la productivité totale des facteurs des entreprises sous contrôle local. Un nombre croissant de travaux empiriques tentent de démontrer l'existence et l'ordre de grandeur, voire même la nature précise et la source, de ces retombées.

Les retombées peuvent se rattacher à plusieurs facteurs : 1) l'« adoption » de technologies étrangères par des entreprises locales lorsque les prix payés par celles-ci sont inférieurs à la valeur de la technologie adoptée. Dans certains cas, la technologie peut être implantée grâce à des méthodes (légal) de copie ou d'imitation. Dans d'autres cas, la technologie peut être incorporée aux intrants achetés de sociétés affiliées à des multinationales établies dans le pays d'accueil. Enfin, il est possible aussi que la technologie soit transférée par des scientifiques, des ingénieurs ou d'autres employés de sociétés affiliées à des multinationales qui quittent leur poste pour démarrer leur propre entreprise dans le pays d'accueil ou qui entrent au service d'une entreprise locale; 2) le fait de pouvoir tirer avantage de la formation et d'autres investissements incorporés au capital humain de façon générale lorsqu'une partie de ces investissements en capital humain a été payée par des filiales de multinationales et que ces coûts n'ont pas été récupérés par ces dernières, soit parce que les employés formés ont quitté leur poste pour créer leur propre entreprise, soit parce qu'ils ont accepté un emploi dans une entreprise locale; 3) l'adoption de méthodes de gestion stratégique, de commercialisation, de planification des ressources humaines et d'autres fonctions administratives par les entreprises sous contrôle local qui contribuent à améliorer leur efficacité.

Bien sûr, les pressions concurrentielles supplémentaires qui résultent de l'arrivée et de l'expansion de sociétés affiliées à des entreprises étrangères ont pour effet d'inciter les dirigeants des entreprises locales à repérer et à exploiter les retombées possibles, ainsi qu'à trouver des moyens de réduire et d'éliminer les pratiques commerciales et les activités non efficaces dans leur entreprise⁵.

Effets négatifs possibles sur l'efficience

Les partisans de l'imposition de restrictions aux entrées d'IED ont indiqué que la présence et les activités de sociétés affiliées à des entreprises étrangères pouvaient avoir des répercussions négatives sur l'efficience dans le pays d'accueil⁶. La plupart de ces arguments (souvent mal présentés) reposent sur la notion selon laquelle les entrées d'IED restreindraient la capacité des entreprises locales d'améliorer l'efficience par l'intermédiaire de leurs propres investissements et mesures innovatrices. Selon la formulation la plus intellectuellement attrayante de cet argument, il y a des économies d'échelle en matière d'innovation et d'efficience. Plus précisément, les entreprises peuvent plus facilement innover et améliorer leur efficience lorsqu'elles font partie d'un « réseau » d'entreprises reliées verticalement et horizontalement⁷. Selon une critique précise des filiales de sociétés étrangères, celles-ci ont tendance à privilégier leurs liens avec la société mère et les autres entreprises affiliées du réseau de la multinationale au détriment des entreprises détenues par des intérêts locaux⁸.

Ce dernier argument contredit essentiellement la notion selon laquelle les sociétés affiliées à des entreprises étrangères engendrent des externalités favorables à l'efficience parmi les entreprises locales. Au contraire, l'affirmation selon laquelle les entreprises étrangères maintiennent peu de liens verticaux et horizontaux avec les entreprises locales laisse entendre que ces externalités auront une portée limitée. Selon une variante de cet argument, l'efficience de l'économie d'accueil serait plus élevée si la propriété étrangère était restreinte, de sorte que certaines fonctions d'infrastructure clés pourraient être remplies par des entreprises locales qui seraient vraisemblablement plus portées à faire affaire avec d'autres entreprises locales⁹.

Les critiques ont aussi remis en question d'autres arguments en faveur des gains d'efficience découlant des entrées d'IED. Ils affirment que les sociétés affiliées à des entreprises étrangères investissent moins dans le perfectionnement des ressources humaines, y compris le perfectionnement des cadres, de sorte qu'elles ont peu ou pas de retombées sur le plan du développement du capital humain, mais qu'il en serait autrement si des entreprises locales s'acquittaient des mêmes activités. Dans la même ligne de pensée, ils soutiennent qu'avec le perfectionnement d'un nombre plus limité de gestionnaires et de travailleurs spécialisés dans les sociétés affiliées à des entreprises étrangères, l'économie d'accueil ne tire pas avantage du processus dynamique de formation de nouvelles entreprises qui s'engagerait si des sociétés sous contrôle local se chargeaient d'entreprendre les activités des premières. En poussant plus loin cet argument, on peut dire que, quels que soient les gains à court terme découlant des entrées d'IED, les gains à long terme seraient encore plus élevés si on limitait l'investissement étranger pour permettre à des entreprises locales d'acquérir une position dominante¹⁰.

Même la notion selon laquelle les entrées d'IED stimulent la concurrence dans les industries du pays d'accueil a été remise en question par ceux qui soutiennent que les multinationales possèdent un pouvoir de marché considérable et que l'investissement direct leur permet d'étendre ce pouvoir à des marchés étrangers¹¹. Dans ce cas, les abus de position dominante par des sociétés affiliées sous contrôle étranger pourraient forcer de petites entreprises dynamiques du pays d'accueil à fermer leurs portes ou les décourager au départ de tenter de s'implanter sur le marché, ce qui aurait des conséquences néfastes sur le rythme futur d'innovation et de progrès technologique dans le pays d'accueil.

Les questions à étudier

Les sujets abordés dans le présent chapitre soulèvent un ensemble de questions qu'il faudrait étudier. L'une des principales questions empiriques est de savoir si la présence de sociétés étrangères permet à des sociétés

locales de bénéficier d'externalités sur le plan de l'efficience. Une question connexe a trait à la nature de ces externalités : Quelles sont leurs sources et leur ampleur? Des indices sur la nature et l'importance de ces externalités pourraient nous aider à examiner une troisième question dont la réponse est difficile à trouver en tant qu'argument contre-factuel : Les avantages sous forme de retombées auraient-ils été encore plus grands à long terme pour le pays d'accueil si l'on avait limité ou interdit les entrées d'IED? La nature des externalités pourrait nous aider à élucider cette question, même si ce n'était que par voie d'inférence.

Par exemple, si les données indiquent que plusieurs retombées sont liées au transfert de technologies exclusives (ou, plus généralement, de savoir-faire) qui sont généralement mises au point dans le pays d'origine des multinationales et pour lesquelles celles-ci ont d'importants avantages exclusifs, il semble peu probable que les entreprises locales puissent reproduire ces avantages, même si on leur accordait une période « temporaire » de protection contre la concurrence étrangère.

Une autre question empirique pertinente est celle de l'incidence des entrées d'IED sur la position concurrentielle des industries du pays d'accueil. Comme les données empiriques sur cette question sont relativement claires, nous pouvons les considérer d'emblée ici. Plus précisément, les données montrent sans équivoque que les entreprises sous contrôle étranger sont généralement mieux en mesure que les entreprises locales de surmonter les obstacles à l'accès à une industrie. Par ailleurs, l'arrivée d'entreprises étrangères ne semble pas contribuer à une plus grande concentration industrielle, que ce soit à court ou à long terme. Au contraire, les entreprises étrangères ont tendance à investir dans des industries fortement concentrées du pays d'accueil¹².

Certaines preuves empiriques

La présence et l'ampleur de retombées économiques attribuables aux sociétés affiliées à des entreprises étrangères dans le pays d'accueil ont été étudiées de bien des façons. Des auteurs ont examiné la nature et la portée des liens en amont et en aval entre les filiales d'entreprises étrangères et les sociétés locales. Selon l'hypothèse qui sous-tend ces recherches, il est peu probable que les retombées économiques soient importantes si les filiales étrangères fonctionnent en grande partie dans des « enclaves » sans contact avec les entreprises locales. Bien sûr, même la menace de l'arrivée d'entreprises étrangères peut déclencher des initiatives visant à améliorer l'efficience des entreprises locales, de sorte que la mesure des liens en amont et en aval pourrait fort bien masquer les effets de l'IED sur l'économie d'accueil. Par ailleurs, dans la mesure où des entreprises locales paient la « pleine valeur » pour l'utilisation de technologies, l'acquisition d'intrants de qualité supérieure, une distribution de services plus efficace, etc., auxquelles elles ont accès grâce aux liens en amont et en aval qu'elles maintiennent avec des fournisseurs ou des distributeurs étrangers, ces avantages ne devraient pas être considérés comme des retombées puisque le revenu réel des ressortissants du pays d'accueil (y compris les bénéfices versés aux actionnaires des entreprises locales) n'augmentera pas nécessairement par suite de ces liens. En somme, la nature et la portée des liens en amont et en aval ne font qu'indiquer l'existence possible de retombées.

Dans ce contexte, Kokko (1994) estime que, même si de nombreuses études font état de l'existence de liens en amont et en aval entre les filiales de sociétés étrangères et les entreprises détenues par des intérêts locaux, rares sont celles qui parviennent à démontrer que ces liens se traduisent par des retombées sur le plan de l'efficience¹³. De plus, la plupart des preuves disponibles sur les effets d'entraînement s'appliquent au secteur manufacturier. Par ailleurs, Kokko (1994) souligne que les données sur les retombées attribuables à la formation d'employés locaux par des filiales d'entreprises étrangères sont fragmentaires et qu'elles proviennent généralement d'études portant sur les pays en développement. Il émet l'hypothèse que, comme la qualité des systèmes publics d'éducation dans les pays en développement laisse

à désirer, les retombées sur le plan de la formation et de l'enseignement seront probablement plus significatives pour les pays en développement que pour les économies développées.

Un ensemble d'études qui jettent un éclairage plus définitif sur l'importance des gains d'efficience attribuables aux retombées économiques, bien qu'elles n'en précisent pas l'origine, sont des analyses statistiques de la productivité (ou des coûts) des entreprises locales où l'on relie les niveaux de productivité (ou de coût) à la propriété étrangère dans le secteur¹⁴. La presque totalité des études pertinentes s'appliquent au secteur manufacturier. De plus, les échantillons sont généralement constitués de regroupements d'industries manufacturières en coupe transversale. En conséquence, il est possible que les effets « moyens » des retombées mesurées dans ces études ne soient pas représentatifs des retombées propres à l'une ou l'autre des industries comprises dans l'échantillon. L'accent mis sur le secteur manufacturier (attribuable surtout à la disponibilité des données pour les industries manufacturières) limite considérablement la possibilité de tirer des conclusions sur les retombées dans les industries de services.

Les résultats de ces études statistiques indiquent que les retombées varient d'un secteur et d'une industrie à l'autre. Dans les faits, il s'avère impossible de déceler des retombées positives sur la productivité dans certaines industries. Par exemple, les résultats d'une étude récente montrent qu'une augmentation de 1 p. 100 du stock d'IED dans le secteur manufacturier au Royaume-Uni fait augmenter de 0,26 p. 100 le progrès technique dans ce secteur. Par contre, il ne semble pas y avoir d'effet perceptible de l'IED dans les industries non manufacturières, même si les deux tiers des entrées d'investissement au Royaume-Uni vont vers ces industries¹⁵.

On s'est peu intéressé à la détermination des facteurs qui influent sur le niveau des retombées positives des entrées d'IED dans les divers secteurs et industries. Cantwell a soutenu, à partir de l'expérience des industries manufacturières au Royaume-Uni, que l'arrivée de filiales de sociétés américaines a été un stimulant concurrentiel très avantageux dans les industries où les entreprises locales disposaient de certains atouts technologiques, tandis que des entreprises locales dans d'autres industries durent fermer leurs portes ou se limiter à des segments du marché ignorés par les multinationales étrangères¹⁶. Dans la même ligne de pensée, Kokko (1994) soutient qu'il y a peut-être peu de place pour l'apprentissage et les retombées connexes lorsque les activités des multinationales se concentrent dans des « enclaves ». Par contre, lorsque les filiales de sociétés étrangères et les entreprises locales rivalisent plus directement, il est plus probable qu'il y ait des retombées¹⁷.

En résumé, les preuves disponibles sur les gains d'efficience attribuables aux entrées d'IED sont d'une utilité limitée dans une évaluation des répercussions économiques sur le bien-être des modifications apportées au régime réglementaire ou juridique dans une industrie ou un secteur donné. Les données disponibles ont tendance à appuyer l'hypothèse voulant que les entrées d'IED aient des retombées positives; dans l'ensemble, toutefois, l'hypothèse est peut-être exagérée, voire fautive, pour certains secteurs. Si les seules préoccupations en matière de politique au sujet des entrées d'IED étaient leur incidence négative sur l'efficience économique à long terme dans certaines industries locales, il n'y aurait aucun fondement réel à des restrictions importantes aux entrées d'IED, puisqu'il n'y a guère de preuve de l'existence de pertes d'efficience attribuables aux retombées des activités des sociétés affiliées à des entreprises étrangères; cependant, les arguments en faveur de règles ou de restrictions sectorielles aux entrées d'IED invoquent généralement des considérations uniques aux secteurs en question¹⁸.

IED et préoccupations en matière de répartition

Si des investisseurs étrangers perçoivent, ou s'attendent à percevoir, une rente économique (un rendement supérieur au coût du capital) sur leurs activités dans le pays d'accueil, le gouvernement de ce pays peut théoriquement intervenir (d'une façon appropriée) pour s'approprier ces rentes au nom des ressortissants du pays d'accueil sans nécessairement réduire les entrées d'investissement étranger direct. Cet argument a surtout été appliqué aux industries de ressources naturelles, mais il a aussi été invoqué dans les débats entourant des industries à forte intensité technologique comme celle des télécommunications¹⁹. Deux questions importantes se posent dans ce débat. La première est de savoir si les investisseurs étrangers obtiennent généralement une rente économique sur leurs investissements directs. La deuxième est de déterminer si les fonctionnaires du pays d'accueil peuvent capter ces rentes sans décourager de façon significative les entrées d'IED. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une question plus théorique qu'empirique qui n'a que peu d'intérêt en pratique, puisque les données disponibles indiquent que l'investissement étranger direct est passablement concurrentiel et que les investisseurs étrangers au Canada obtiennent en général un rendement qui ne dépasse pas le coût du capital investi²⁰.

Des considérations plus subtiles se greffent à la possibilité que le fonctionnement des sociétés affiliées sous contrôle étranger soit différent de celui des entreprises sous contrôle local, ce qui se traduirait par une structure de répartition du revenu différente dans le pays d'accueil. Par exemple, les entreprises étrangères peuvent employer relativement moins de gestionnaires, de scientifiques et d'ingénieurs et un nombre relativement plus élevé de travailleurs de la production et de représentants que les sociétés appartenant à des intérêts locaux. Certaines données indirectes tendent à étayer cette possibilité. Ainsi, les sociétés affiliées sous contrôle étranger au Canada ont tendance à être moins orientées vers la recherche et le développement que les entreprises sous contrôle canadien. De plus, la libéralisation des échanges en Amérique du Nord semble avoir contribué à « rapatrier » certaines fonctions du siège social, comme les finances et la recherche-développement, vers les entreprises affiliées à la société mère aux États-Unis²¹.

Toutes autres choses étant égales par ailleurs, l'effet sur la redistribution du revenu du déplacement de sociétés locales par des entreprises étrangères devrait donc être négatif pour les gestionnaires, les scientifiques et les ingénieurs, et positif pour les travailleurs de la production et les vendeurs. Mais, il est difficile de concevoir pour quelle raison un tel effet de redistribution pourrait constituer un enjeu de politique publique²².

La préoccupation habituelle en matière de répartition du revenu est de chercher à améliorer la capacité de gain des moins bien nantis par rapport à ceux qui sont mieux pourvus. Dans ce contexte, il est difficile de voir comment l'investissement étranger pourrait être une préoccupation pertinente ou la cible d'un instrument de politique, sauf si les sociétés affiliées sous contrôle étranger étaient moins susceptibles que celles contrôlées par des intérêts locaux de payer des impôts appropriés (par exemple, en abusant des prix de cession interne), ce qui, en retour, limiterait la capacité du gouvernement du pays d'accueil d'adopter des politiques visant à aider les travailleurs et les familles à faible revenu. Puisque le remède à ce problème passe par la politique fiscale et non par la politique en matière d'investissement étranger, cette possibilité n'est pas explorée davantage.

Dans le contexte des sorties d'IED, on a affirmé que les échanges intra-sociétés des multinationales du pays d'origine contribuaient au déplacement géographique des activités de production faiblement rémunérées, ce qui aurait pour effet de réduire la demande de travailleurs relativement peu spécialisés dans le pays d'origine. Toutes choses égales par ailleurs, cette tendance devrait accentuer l'inégalité des revenus dans le pays d'origine; toutefois, le commerce et les flux d'IED au Canada se font surtout avec les États-

Unis et toute préoccupation théorique concernant le déplacement des activités faiblement rémunérées vers les États-Unis semble non pertinente²³.

Autres considérations

Les nationalistes économiques soulèvent d'autres préoccupations essentiellement non économiques à l'égard de la propriété étrangère. Ils affirment ainsi que la présence de sociétés étrangères favorise directement et indirectement un remplacement des valeurs du pays d'accueil par celles du pays d'origine, ce qui est jugé non souhaitable. Les défenseurs de la culture soutiennent que la présence de librairies sous contrôle étranger se traduira par la vente d'un nombre plus restreint d'ouvrages canadiens, ce qui aura des conséquences néfastes pour la cohésion et, peut-être même, la civilité de la société canadienne.

Les nationalistes affirment aussi que les entreprises étrangères exerceront une « discrimination » à l'endroit des artistes ou des « thèmes » canadiens en raison de préjugés xénophobes ou d'une ignorance de la disponibilité d'œuvres et de talents locaux. De plus, à moins que les producteurs et les distributeurs canadiens de biens culturels ne soient protégés pour compenser les avantages sur le plan des coûts dont jouissent leurs rivaux américains à cause d'économies d'échelle, ils ne seront pas en mesure de soutenir efficacement la concurrence dans un marché ouvert, même s'ils sont réceptifs aux besoins des consommateurs²⁴. Dans la même ligne de pensée, le gouvernement fédéral n'a pas encouragé l'octroi de franchises canadiennes dans la Ligue nationale de football parce qu'il considérait que de tels investissements mèneraient à la faillite et à la disparition de la Ligue canadienne et que celle-ci représentait une source importante d'identité nationale.

De tels arguments fondés sur l'identité nationale sont difficiles à examiner pour plusieurs raisons, dont le caractère flou de la notion d'identité nationale et l'absence presque complète de connaissance des facteurs qui renforcent ou affaiblissent la perception que les Canadiens se font de leur pays²⁵. De plus, notamment hors du domaine des industries culturelles, il est difficile d'établir dans quelle mesure la présence de sociétés étrangères peut contribuer à modifier les valeurs des résidents du pays d'accueil. À vrai dire, il semblerait plus probable que les investisseurs qui chercheraient à vendre des produits et des services incompatibles avec les valeurs du pays d'accueil se retrouveraient rapidement acculés à la faillite²⁶. Pour ces raisons, nous ne traitons pas davantage de l'argument de l'identité nationale pour justifier des restrictions gouvernementales à l'investissement étranger²⁷. On peut aussi soutenir que toute insuffisance de la production culturelle canadienne pourra être corrigée plus efficacement par l'octroi de subventions publiques aux activités culturelles « souhaitables » que par l'érection d'obstacles aux entrées d'IED.

Les pressions politiques et d'autres tactiques semblables utilisées par les investisseurs étrangers représentent une façon plus insidieuse de tenter de remplacer les valeurs du pays d'accueil par celles du pays d'origine. Un exemple à cet égard est celui des pressions continues exercées par des entreprises américaines de distribution de films pour restreindre les efforts du gouvernement canadien visant à promouvoir l'industrie locale de la distribution de films. La notion selon laquelle les efforts de lobbying des sociétés étrangères soulèvent des préoccupations sociales plus sérieuses que ceux des entreprises locales doit reposer sur la conviction que ces dernières ont probablement une plus grande « conscience sociale » que les premières; mais nous n'avons trouvé aucune preuve théorique ou empirique démontrant que les pressions exercées par les entreprises locales sont moins motivées par l'intérêt purement personnel que celles des entreprises étrangères.

3. LES EFFETS DES ENTRÉES D'IED DANS UN ENSEMBLE D'INDUSTRIES CANADIENNES

L'analyse présentée dans ce chapitre porte sur deux grandes questions : 1) Y a-t-il des raisons de penser que les conclusions générales sur les effets de répartition et d'affectation des entrées d'IED que nous avons résumées dans le chapitre précédent puissent ne pas s'appliquer aux industries qui nous intéressent dans cette étude : l'agriculture, le pétrole et le gaz, les transports, les télécommunications et les services financiers? 2) Quelles preuves empiriques avons-nous concernant les effets de répartition et d'affectation des entrées d'IED sur ces secteurs dans le pays d'accueil?

Aspects théoriques

Soulignons, au départ, qu'il n'y a que très peu d'études consacrées aux effets de bien-être de l'IED dans les secteurs auxquels nous nous intéressons ici. Il est donc difficile de déterminer une trame commune pour les arguments en faveur d'une politique interventionniste dans ces domaines et il est encore plus difficile de trouver des preuves pertinentes à l'évaluation de ces arguments.

Télécommunications

Les arguments en faveur d'une restriction de la propriété étrangère dans le secteur des télécommunications ont un caractère éclectique et englobent plusieurs aspects distincts²⁸. Selon l'un des principaux arguments, comme le système de télécommunications représente une partie fondamentale de l'infrastructure industrielle du Canada, un élément aussi stratégique de l'infrastructure ne devrait pas être laissé entre des mains étrangères. Puisque les préoccupations que soulève l'infrastructure s'appliquent aussi aux secteurs des services financiers et des transports, il importe de considérer précisément les particularités des services d'infrastructure « de réseau » qui sont à l'origine des inquiétudes soulevées par la propriété étrangère.

L'une des préoccupations qui semble évidente de prime abord est que la propriété étrangère des installations canadiennes de télécommunications pourrait menacer la sécurité nationale, compte tenu du caractère essentiel des communications en période d'urgence nationale. On ne peut certes écarter cette préoccupation du revers de la main, mais la mesure corrective appropriée ne consiste pas nécessairement à imposer des restrictions à la propriété étrangère ou à mettre en place une réglementation visant les compagnies de téléphone sous contrôle étranger. Puisqu'une bonne partie de l'infrastructure matérielle (notamment dans le cas des réseaux terrestres) est physiquement immobile, du moins à court terme, les préoccupations en matière de défense nationale découlent probablement de la possibilité que les responsables des mesures d'urgence et de la défense nationale soient à la merci de gestionnaires et de techniciens étrangers pour assurer une exploitation efficace du système. Si ces derniers devaient retirer leurs services de façon soudaine et opportuniste, le système de télécommunications national pourrait être vulnérable à des interruptions périodiques. Dans les faits, les compagnies de télécommunications sous contrôle étranger au Canada utilisent principalement du personnel canadien. De plus, il existe des réseaux de distribution concurrents (avec et sans fil) pouvant être utilisés comme système de remplacement par le personnel affecté à la défense et aux urgences nationales dans l'éventualité où des exploitants de systèmes individuels décideraient de retirer leurs services en situation de force majeure. Enfin, le gouvernement canadien peut obliger les fournisseurs étrangers de services de communications à donner une formation suffisante au personnel local pour les activités essentielles de gestion et d'exploitation des systèmes, de

sorte que des Canadiens pourraient continuer à assurer un fonctionnement efficace des réseaux même si le fournisseur étranger devait se retirer du Canada.

Une deuxième préoccupation liée à la caractéristique d'infrastructure de réseau des télécommunications est que l'utilisation du réseau de télécommunications comme instrument de politique industrielle et de développement régional pourrait être moins efficace si le réseau était sous contrôle étranger. Plus précisément, nous faisons référence ici à la possibilité que le type de développement industriel et régional voulu par les responsables des politiques nécessite un interfinancement à l'intérieur du réseau de télécommunications – par exemple, une « sous-tarification » des services de base dans les régions rurales et une « surtarification » des mêmes services dans les régions urbaines. Des investisseurs privés qui se préoccupent de maximiser leurs bénéfices ne seraient aucunement intéressés à fixer les prix de leurs services à des niveaux inférieurs au coût pour un groupe de consommateurs à moins d'être forcés de le faire par le gouvernement ou les responsables de la réglementation. Même si des études laissent entendre implicitement que les entreprises sous contrôle local pourraient être mieux disposées que leurs rivales sous contrôle étranger à appliquer des mesures d'interfinancement et d'autres objectifs de développement industriel et régional, la justification de cette affirmation n'est pas évidente. Il y a tout lieu de croire que les investisseurs locaux cherchent aussi à maximiser leurs bénéfices. Selon une explication possible, les investisseurs locaux sont plus « réceptifs » aux désirs du gouvernement local parce qu'ils ont fait d'importants investissements sous forme de coûts irrécupérables dans leur pays, ce qui les rend plus vulnérables aux mesures de « récupération de la rente » que le gouvernement local pourrait appliquer. Par contre, les investisseurs étrangers peuvent n'avoir investi qu'une fraction de leurs avoirs dans le pays d'accueil, de sorte qu'ils sont moins exposés à l'influence des mesures de rétorsion que le gouvernement local pourrait appliquer.

Il est impossible d'évaluer cet argument de façon décisive. Certes, les compagnies canadiennes dans le secteur des télécommunications, dont Bell Canada, sont en voie de diversifier rapidement leurs investissements à l'extérieur du Canada. De plus, à mesure que le marché des télécommunications devient plus concurrentiel, même des entreprises dont toutes les opérations sont concentrées au Canada trouveront difficile d'assurer l'interfinancement de services particuliers puisqu'une tarification supérieure au coût en vue de subventionner des services non rentables est impossible à maintenir dans une industrie compétitive. Dans le contexte de l'économie du bien-être, on peut aussi faire valoir que des subventions directes sont généralement préférables à des subventions indirectes (comme une tarification fondée sur des mesures d'interfinancement) puisque, par rapport aux subventions indirectes, les subventions directes engendrent généralement des coûts d'efficience sous forme de « pertes sèches » moins importants²⁸.

S'il existe d'autres préoccupations concernant le comportement des entreprises de télécommunications sous contrôle étranger, peut-être parce qu'elles sont les seuls (ou les plus importants) fournisseurs de services de télécommunications dans le pays d'accueil, on pourrait envisager d'adopter des politiques qui ne vont pas aussi loin que l'interdiction ou la restriction de la propriété étrangère. Ainsi, on pourrait assujettir l'octroi d'une charte ou la vente d'éléments d'actif locaux à des investisseurs étrangers à certaines conditions, par exemple s'engager à offrir des services de téléphone comme fournisseur de dernier recours. Des mesures comme l'imposition d'amendes appropriées ou le retrait de licences d'exploitation et de propriété pourraient aussi devenir des caractéristiques explicites des investissements étrangers clés dans ce secteur³⁰.

L'existence possible de rentes économiques, qui constitue une raison majeure de l'intervention gouvernementale dans le secteur des ressources, est intimement liée à certains arguments en faveur de l'imposition de restrictions à la propriété étrangère dans l'industrie des télécommunications. Plus précisément, certains ont soutenu que les compagnies de téléphone appartenant à des intérêts locaux étaient plus portées que les compagnies étrangères à acheter du matériel de télécommunications avancé auprès de fabricants locaux. Le secteur du matériel de télécommunications est perçu comme une industrie à forte intensité technologique, en croissance rapide, qui possède de fortes complémentarités avec l'industrie des ordinateurs. C'est le genre d'activité économique que la plupart des gouvernements aiment encourager, tant parce que les entreprises locales peuvent réaliser des bénéfices élevés que parce qu'elles peuvent créer des emplois relativement spécialisés. En réservant le secteur de la téléphonie à des entreprises sous contrôle local, on pourra ainsi stimuler la demande de matériel produit sur le marché intérieur, ce qui permettra aux fournisseurs de matériel de télécommunications de profiter des économies d'échelle et de diversification, de concert avec les autres avantages dont jouit le « premier arrivé ».

L'argument présenté dans le paragraphe précédent ne peut pas être rejeté en théorie. À vrai dire, les arguments en faveur de « politiques d'échanges stratégiques » (et d'investissement) sont bien connus, comme le sont aussi les réserves qu'ils suscitent³¹. Plusieurs réserves importantes peuvent être mentionnées en ce qui concerne les tentatives faites au Canada pour restreindre la propriété étrangère dans le secteur de la téléphonie par porteurs. Premièrement, le marché canadien du matériel de télécommunications est relativement petit et n'offre peut-être pas des avantages suffisants au chapitre de l'échelle et de la diversification de la production pour exercer une influence significative sur la structure des coûts des fabricants locaux de matériel par rapport à celle des fabricants étrangers. Deuxièmement, le prix plus élevé du matériel de télécommunications produit localement signifie que les coûts des fournisseurs locaux de services de télécommunications seront plus élevés. Étant donné l'importance et l'omniprésence de l'utilisation des services de télécommunications dans tous les secteurs de l'économie, des prix supérieurs au niveau concurrentiel pour les services de télécommunications imposeront des coûts considérables sous forme de pertes sèches à l'économie locale. Il s'agira probablement d'un prix très élevé à payer, même s'il est possible de percevoir une rente sur la vente de matériel à des étrangers. Troisièmement, il est possible que les gouvernements étrangers ripostent en imposant des restrictions sur les ventes de matériel fabriqué au Canada dans leur pays. Ces considérations et d'autres réserves font en sorte que peu d'économistes sont favorables à l'instauration de mesures stratégiques axées sur l'investissement et le commerce.

Dans le contexte plus restreint de notre étude, un coût possible des restrictions à la propriété étrangère dans le secteur des télécommunications est la perte (partielle ou totale) des retombées positives souvent associées aux entrées d'IED. À ma connaissance, aucune étude sur les avantages des retombées économiques n'a été réalisée pour le secteur des télécommunications. En d'autres termes, on ne peut trouver aucune étude consacrée aux gains d'efficacité attribuables aux retombées de l'investissement étranger. Il en est ainsi en partie à cause du fait que l'investissement étranger direct dans le secteur des télécommunications est un phénomène relativement nouveau dans les pays dont les systèmes téléphoniques étaient dominés par un seul fournisseur national (généralement une société d'État).

Plusieurs caractéristiques relativement récentes de l'histoire du secteur canadien des télécommunications laissent penser que la perte de retombées positives qui pourrait être attribuable aux politiques gouvernementales visant à décourager les entrées d'IED a probablement été modeste³². On constate que les fournisseurs canadiens jouissent de niveaux élevés de productivité globale par rapport à la plupart des fournisseurs étrangers. La marge était donc limitée pour des gains directs d'efficacité attribuables au déplacement d'entreprises canadiennes par des fournisseurs étrangers. On peut aussi constater que les fournisseurs canadiens semblent être aussi ou même plus avancés technologiquement que

leurs concurrents sous contrôle étranger pour ce qui est du taux d'adoption d'innovations comme, entre autres, l'interurbain automatique et la commutation automatique (analogue et numérique). On pourrait donc dire que les possibilités de diffusion plus rapide de la nouvelle technologie dans l'industrie canadienne par un effet d'imitation ou autrement étaient limitées. Certes, des fournisseurs étrangers jouissaient d'une avance technologique certaine sur les transporteurs canadiens dans certaines domaines, comme celui des communications mobiles; on ne peut donc écarter la possibilité que la téléphonie cellulaire aurait pu se diffuser plus rapidement et que son adoption aurait pu être plus généralisée au Canada si la concurrence directe avec les fournisseurs scandinaves avait été permise.

Ce qui importe peut-être le plus de signaler dans cette analyse de l'industrie des télécommunications est que la concurrence dans le secteur est (pour la plupart des pays) un phénomène relativement nouveau, notamment pour les télécommunications de base. Si l'investissement étranger direct avait été libre de toute contrainte pendant que le secteur était assujéti à une réglementation lourde et que l'on décourageait toute la concurrence sur le plan des prix, les gains d'efficience attribuables aux retombées économiques dans le pays d'accueil auraient probablement été limités de toute façon. Dans une autre section de cette étude, nous avons indiqué que les retombées positives seraient probablement d'autant plus importantes que le niveau de concurrence sur le marché du pays d'accueil est élevé et que le niveau de savoir-faire technologique des entreprises du pays d'accueil et de celles du pays d'origine est comparable³³.

Ainsi, les principaux coûts (sous la forme de pertes de retombées économiques) attribuables aux restrictions directes et indirectes à l'IED pourraient être beaucoup plus élevés que dans le passé pour les raisons suivantes : 1) la volonté des responsables des politiques de maintenir la concurrence dans tous les segments de l'industrie canadienne des télécommunications; 2) le rythme apparent d'accélération du changement technologique dans ce secteur, de concert avec une convergence croissante des technologies des télécommunications et de l'informatique, ce qui rend plus probable l'existence d'écarts technologiques entre les entreprises internationales; 3) la prolifération des technologies de substitution avec et sans fil, ce qui contribue à élargir l'ensemble des stratégies de pénétration que peuvent utiliser les fournisseurs étrangers et les créneaux de marché qui pourraient éventuellement être desservis par des fournisseurs spécialisés.

Plusieurs autres considérations semblent pertinentes à une évaluation même conditionnelle des pertes de retombées positives attribuables aux restrictions directes et indirectes à l'investissement étranger direct dans le secteur des télécommunications au Canada. Ainsi, on peut se demander si la législation et les politiques en vigueur au Canada contribuent à restreindre ou à décourager sensiblement les entrées d'IED dans le secteur des télécommunications. On peut aussi se demander si des retombées positives comparables pourraient être réalisées par d'autres types de transactions internationales, notamment des échanges commerciaux accrus ou des alliances stratégiques. Nous aborderons ces questions dans le quatrième chapitre.

Transports

Comme le réseau de transport représente un élément essentiel de l'infrastructure industrielle du pays d'accueil, les préoccupations soulevées pour la propriété étrangère dans ce secteur sont semblables à celles qui se posent dans le secteur des télécommunications; cependant, ces préoccupations, le cas échéant, semblent moins pertinentes dans le cas du secteur des transports. Par exemple, la gestion de l'infrastructure de transport nécessite une expertise beaucoup moins spécialisée que celle de l'infrastructure de télécommunication, ce qui en fait une menace moins grande pour la sécurité nationale en cas de guerre ou d'autre conflit. De plus, les activités de transport sont relativement concurrentielles et peu de gens

soutiennent que la possibilité de collecter une rente économique dans ce secteur est un motif suffisant pour limiter la propriété des éléments d'actif aux seuls ressortissants du pays d'accueil.

Certes, à l'instar de l'industrie des télécommunications, le secteur des transports est aussi utilisé comme instrument de la politique de développement industriel et régional. Encore une fois, on peut se demander s'il est aussi facile d'atteindre des objectifs de politique par des initiatives comme une tarification comportant une mesure d'interfinancement, lorsque les éléments d'actif du secteur sont détenus par des étrangers plutôt que par des ressortissants du pays d'accueil. L'analyse semble suivre un cheminement analogue à celle applicable au secteur des télécommunications : le gouvernement du pays d'accueil a peut-être une influence politique plus grande auprès des entreprises sous contrôle local qu'auprès des entreprises sous contrôle étranger, mais l'importance de ce facteur pourrait être limitée, compte tenu de la mobilité internationale du capital. De plus, comme c'est le cas de l'industrie des télécommunications, d'autres instruments d'intervention publique (par exemple, les subventions et les dépenses fiscales) peuvent être utilisés pour promouvoir des objectifs de politique dans ce secteur.

Bref, les arguments théoriques invoqués pour restreindre la propriété étrangère dans le secteur des transports semblent moins convaincants que ceux avancés dans le cas de l'industrie des télécommunications. Bien sûr, les coûts des restrictions à la propriété étrangère sont aussi pertinents à toute analyse complète du bien-être. À cet égard, on peut poser les deux mêmes questions générales que dans le cas des télécommunications : 1) Quelle incidence la législation et la réglementation existantes sur la propriété étrangère exercent-elles sur les flux d'investissement étranger direct dans ce secteur? 2) Par rapport à l'investissement étranger direct, les échanges commerciaux, les alliances stratégiques et d'autres types de transactions internationales sont-ils des sources dynamiques de gains d'efficience économique?

Services financiers

Le système bancaire et financier peut être considéré comme un élément de l'infrastructure économique du pays d'accueil, mais les principales préoccupations soulevées par la propriété étrangère d'institutions financières sont davantage liées à des « externalités négatives » découlant de la perte de contrôle sur la création et la répartition du crédit. Plus précisément, on considère que les institutions financières sous contrôle étranger échappent plus facilement aux mesures de persuasion des pouvoirs publics parce qu'elles ont plus facilement accès à des capitaux étrangers par l'intermédiaire desquels elles peuvent mettre en péril la politique financière du gouvernement³⁴.

Une autre préoccupation est liée au fait que les intermédiaires financiers sous contrôle étranger seront moins disposés que leurs concurrents locaux à mettre des capitaux à la disposition des entreprises locales. La justification sous-jacente de cette préoccupation n'est toutefois pas claire. On pourrait penser que, comme les intermédiaires sous contrôle étranger connaissent moins bien les occasions de prêts dans l'économie d'accueil, ils ont tendance à rejeter un nombre proportionnellement plus élevé de placements rentables sur le plan privé (et social) que les intermédiaires financiers contrôlés par des intérêts locaux. Si cela était vrai, les institutions locales seraient vraisemblablement en mesure d'attirer une proportion plus élevée des dépôts des épargnants et du capital des investisseurs, ce qui aurait pour effet d'écarter les institutions étrangères incapables de soutenir la concurrence sur le marché du capital local. Il est possible aussi que les intermédiaires contrôlés par des intérêts locaux soient plus enclins à considérer favorablement les mesures gouvernementales visant à les inciter à faire des prêts « non rentables » à de petites sociétés, à des entreprises de groupes minoritaires et ainsi de suite. Même là, on peut soutenir qu'il serait plus efficace (ou moins inefficace) pour le gouvernement de subventionner directement ou indirectement ces groupes (par

exemple, en accordant un traitement fiscal plus favorable aux gains réalisés sur les prêts « non rentables ») que de restreindre l'implantation ou l'expansion sur le marché local d'intermédiaires sous contrôle étranger.

Ressources naturelles

La politique en matière de propriété étrangère dans le secteur des ressources naturelles a porté principalement sur l'industrie du pétrole et du gaz. Des restrictions à la propriété étrangère et une réglementation et un régime fiscal discriminatoires ont été mis en place dans ce secteur parce qu'on voulait s'approprier les rentes sur les ressources naturelles et en faire bénéficier les ressortissants du pays d'accueil. On était aussi préoccupé du fait que les liens en amont et en aval (et les retombées positives sous forme de gains d'efficacité) étaient beaucoup plus limités dans le cas des sociétés étrangères que des entreprises locales d'exploitation des ressources. La volonté d'inciter les entreprises pétrolières étrangères à acheter une plus grande proportion de leurs intrants auprès de fournisseurs locaux ressort clairement des énoncés de politique du gouvernement canadien avant la mise en œuvre du Programme énergétique national³⁵.

Dans la mesure où des entreprises étrangères possèdent déjà des installations d'extraction de pétrole et de gaz (ou d'autres richesses naturelles) et qu'il leur serait coûteux de se retirer du marché local, le gouvernement du pays d'accueil est en mesure d'obtenir des engagements ou des concessions de ces sociétés, y compris l'imposition de restrictions à une propriété accrue des installations de production, sans nécessairement les inciter à réduire sensiblement leurs investissements dans le pays d'accueil³⁶. Outre de collecter ce que les économistes appellent la « rente exclusive », une hausse généralement non anticipée des prix des ressources engendre aussi une « rente sur les ressources » qui peut être « taxée » sans influencer le comportement des investisseurs. Il s'agit, dans une large mesure, de la justification invoquée pour mettre en place le Programme énergétique national.

Bien sûr, la perception de la rente sur la partie irrécupérable des investissements est une opération que les gouvernements ne peuvent réaliser qu'une fois. Après avoir été victimes d'une telle pratique de la part du gouvernement d'un pays d'accueil, les investisseurs étrangers feront en sorte que leurs investissements futurs échappent à ces mesures. Ils veilleront donc à exiger des gouvernements des pays d'accueil des engagements crédibles et irréversibles de sorte que les ententes implicites et explicites conclues avec eux concernant des activités comme l'achat et la vente d'éléments d'actif, le rapatriement des bénéfices, le paiement des redevances, etc., ne puissent être modifiées aisément une fois les investissements effectués. Un aspect peut-être plus important encore est le fait que le « marché » des investissements directs des entreprises multinationales d'exploitation des ressources est très concurrentiel, de sorte que les gouvernements « opportunistes » seront probablement conscients du fait que les investissements de ces entreprises ont tendance à aller vers des destinations plus « fiables ».

L'existence à long terme d'une rente sur les ressources naturelles attribuable à l'interaction entre une offre limitée de richesses naturelles et une demande sans cesse croissante pour ces ressources (notamment l'énergie) semble être une notion équivoque. D'une part, la tendance à long terme des prix réels des ressources semble être à la baisse. De plus, on peut soutenir que les bénéfices extraordinaires réalisés périodiquement par les entreprises d'exploitation des ressources naturelles sont à peine suffisants pour dédommager leurs propriétaires des risques non diversifiables et des périodes de pertes élevées. D'autre part, l'anticipation d'une rente sur les ressources naturelles à long terme devrait engendrer un processus d'offres concurrentielles et d'autres pratiques menant à une capitalisation ou à une dissipation de ces rentes. Il ne resterait donc plus aucune possibilité de percevoir ces rentes par l'intermédiaire soit d'une réglementation, soit de règles de propriété discriminatoires si les marchés des facteurs sont concurrentiels³⁷.

L'aspect peut-être le plus important à souligner à cet égard est l'observation empirique selon laquelle la rentabilité plus élevée des filiales de multinationales (par rapport aux entreprises locales évoluant dans les mêmes industries) n'est habituellement pas attribuable au pouvoir de marché que possèdent ces sociétés³⁸.

On ne peut nier le fait que les appels au nationalisme économique dans le domaine de la mise en valeur et de l'exploitation des richesses naturelles se sont faits particulièrement insistants pendant les années 60 et 70, bien que les raisons pour lesquelles la notion de « droit inné » de propriété était si fortement liée aux ressources naturelles ne soient pas claires³⁹. Peut-être était-ce dû à une perception (notamment à cette époque) que les ressources non renouvelables (le pétrole, en particulier) risquaient de s'épuiser. Dans ce cas, les appels visant à restreindre la propriété étrangère et l'« exploitation » des ressources naturelles du pays d'accueil équivalent en pratique à utiliser des politiques de propriété nationale des ressources pour capter la rente sur ces ressources.

En résumé, les principales questions empiriques que soulève l'évaluation des avantages de l'IED dans le secteur des ressources naturelles sont notamment : 1) Les investisseurs étrangers touchent-ils systématiquement une rente économique dans ces industries? 2) Les sociétés affiliées sous contrôle étranger fonctionnent-elles différemment des entreprises sous contrôle local de sorte que l'efficacité économique à long terme dans le pays d'accueil pourrait en être affectée de façon positive ou négative? Une troisième question qui, comme nous l'avons souligné plus haut, est pertinente dans le contexte de l'analyse de tout secteur est de savoir si et dans quelle mesure les gains d'efficacité attribuables aux retombées de l'IED peuvent être captés par d'autres formes de transactions internationales, y compris les échanges commerciaux et les alliances stratégiques.

Agriculture

Je ne connais aucune étude consacrée à l'analyse des raisons invoquées historiquement par les gouvernements des pays développés pour justifier l'imposition de restrictions à l'investissement étranger direct dans le secteur agricole. Elles sont probablement semblables aux justifications avancées pour imposer des restrictions à la propriété étrangère dans les industries de ressources naturelles. En d'autres termes, la notion selon laquelle les activités agricoles engendrent une rente de rareté aurait inspiré les initiatives de politique publique dans ce secteur. On peut aussi soutenir que la préservation de la propriété foncière en faveur des citoyens du pays d'accueil s'est aussi appuyée sur un puissant motif de redistribution du revenu. Plus précisément, l'objectif de l'accession généralisée à la propriété foncière (logements et fermes) parmi la population pourrait être compromis dans la mesure où les investisseurs étrangers peuvent acquérir ces biens au détriment des citoyens du pays d'accueil. À tout le moins, le fait de permettre à des étrangers d'acquérir des biens fonciers dans le pays d'accueil a vraisemblablement pour effet d'en stimuler la demande et de faire monter le prix. Il s'ensuit que la propriété de logements (et de fermes) devient plus coûteuse pour les citoyens du pays d'accueil. L'argument fondé sur l'infrastructure, qui occupe une place si importante pour justifier les restrictions à la propriété étrangère dans plusieurs autres secteurs examinés plus haut, ne semble pas être pertinent dans le cas de l'industrie agricole. De plus, une bonne partie du changement technologique survenu dans le secteur agricole a été attribuable aux activités de recherche et de diffusion des organismes gouvernementaux. En conséquence, les préoccupations traditionnelles au sujet des gains d'efficacité attribuables aux retombées économiques dans leur rapport avec la structure de propriété ne sont peut-être pas fondées dans le cas du secteur agricole.

On pourrait soutenir que la rente économique dans le secteur agricole, sauf lorsqu'il s'agit d'une « rente ricardienne » pure liée à la propriété de biens agricoles particulièrement fertiles, découle de politiques gouvernementales (comme l'imposition de quotas de production intérieure et d'obstacles aux

importations) qui contribuent à maintenir les prix de certaines denrées à des niveaux supérieurs aux prix concurrentiels. La préservation de cette forme de rente est une mesure de politique publique dont la valeur est discutable. À tout événement, comme cette rente est capitalisée dans le prix des quotas ou les prix fonciers, les restrictions actuelles à la propriété étrangère empêchent tout simplement les détenteurs actuels de quotas et de terres agricoles de « monnayer leur rente » en vendant à des investisseurs étrangers⁴⁰. Dans ce contexte, les restrictions à la propriété étrangère comportent un transfert de richesse des détenteurs locaux de droits de production aux acheteurs locaux éventuels de ces droits, dans la mesure où le prix de ces droits sur le marché est inférieur aux niveaux qu'il atteindrait si des étrangers pouvaient aussi les acquérir.

L'argument normatif voulant que les restrictions à la propriété étrangère dans le secteur agricole facilitent l'accès à la propriété foncière dans les régions rurales est lui aussi manifestement trompeur. Très peu de familles canadiennes vivent dans les régions rurales et un nombre encore plus restreint s'adonnent aux activités agricoles. Quelle qu'ait été la pertinence que cet argument dans le passé, il a depuis longtemps perdu sa validité.

Résumé

Dans ce chapitre, nous avons présenté un aperçu assez complet et une évaluation conceptuelle des arguments normatifs utilisés pour restreindre la propriété étrangère dans plusieurs secteurs. L'analyse reflète, en partie, la diversité des arguments normatifs et les différences dans la portée de leur application à des secteurs particuliers; toutefois, la raison principale pour laquelle nous avons présenté une analyse conceptuelle aussi poussée est liée au fait que les données sur les conséquences des restrictions à la propriété étrangère dans certains secteurs industriels sont très fragmentaires.

L'analyse présentée dans ce chapitre met sérieusement en doute la pertinence des arguments normatifs utilisés historiquement pour justifier l'application de restrictions sectorielles à l'investissement étranger direct⁴¹. Le maintien de telles politiques peut donc le mieux s'expliquer, en théorie, par l'application de modèles de groupes d'intérêts tirés des travaux sur les choix publics. Cette perspective indique qu'il pourrait être pertinent d'orienter les recherches futures sur les conséquences des restrictions à la propriété étrangère sur la répartition du revenu dans le pays d'accueil. Il semble assez évident que les partisans du maintien de restrictions à la propriété sont guidés, en partie, par des intérêts financiers et que leurs motifs coïncident étroitement avec ceux qui favorisent de façon plus générale le maintien de restrictions à la concurrence dans leur secteur. Cette réalité ressort clairement des démarches faites par les lobbyistes à la suite des initiatives prises pour libéraliser la concurrence dans l'industrie des télécommunications. Les cols bleus syndiqués ont uni leurs efforts à ceux des compagnies de téléphone existantes pour réclamer le maintien des obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents nationaux et étrangers, notamment dans le domaine des services téléphoniques interurbains. L'interurbain s'est avéré la principale source de bénéfices des compagnies de téléphone et c'est sans doute celle-ci qui leur a permis d'offrir à leurs travailleurs syndiqués des conditions d'emploi et une rémunération relativement généreuses. Une meilleure compréhension de la nature et de la portée des effets de redistribution du revenu associés aux restrictions à la propriété étrangère contribuerait probablement à renforcer les arguments normatifs visant à éliminer ces restrictions; et, ce qui importe encore davantage, cela aiderait les gens à mieux comprendre les enjeux et à participer à un débat public plus informé.

4. LES POLITIQUES AXÉES SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER ET LEURS EFFETS

Dans ce chapitre, nous établissons la nature des restrictions à l'investissement étranger direct dans les secteurs étudiés et nous examinons les données limitées disponibles sur les conséquences de ces restrictions. Sur ce dernier point, deux questions présentent un intérêt particulier : 1) Les restrictions ont-elles exercé une influence significative sur les entrées d'IED? 2) La baisse des entrées d'IED a-t-elle eu un impact significatif et mesurable sur l'efficacité économique en modifiant la situation concurrentielle et d'autres éléments qui contribuent aux retombées sur le plan de l'efficacité?

La première question n'est pas purement formelle. Même des limites juridiques absolues sur le niveau et la nature de la propriété étrangère dans un secteur ne sont peut-être pas pertinentes si des considérations d'ordre politique et économique découragent les investisseurs étrangers d'investir dans ce secteur. La deuxième question est aussi pertinente sur le plan empirique, étant donné la possibilité que certains avantages des retombées puissent être « importés » dans l'économie du pays d'accueil par d'autres moyens, ainsi que les différences entre secteurs dans les caractéristiques qui déterminent la nature et l'importance des gains d'efficacité attribuables aux retombées.

Services financiers

Le Canada est l'un des seuls pays du G7 qui ne permet pas aux banques étrangères d'établir des succursales sur son territoire⁴². Les investisseurs étrangers sont tenus d'établir des filiales à capitalisation distincte au Canada et non des succursales qui s'appuient sur la capitalisation de la société mère. Les banquiers étrangers soutiennent que cette exigence réduit sensiblement l'attrait d'investir au Canada. Même si les investisseurs étrangers qui possèdent des sociétés affiliées à capitalisation distincte peuvent maintenant détenir plus de 25 p. 100 des actions en circulation d'une banque de l'annexe 1, le plafond de 10 p. 100 sur les avoirs individuels, qui demeure en vigueur, empêche dans les faits que le contrôle d'une banque existante de l'annexe 1 passe aux mains d'une société étrangère. Les données empiriques disponibles, notamment l'observation selon laquelle l'investissement étranger direct dans le secteur bancaire des autres pays développés est systématiquement plus élevé qu'au Canada et le fait que les entrées d'IED dans le secteur bancaire tirent considérablement de l'arrière par rapport à celles des autres segments de l'industrie des services financiers au Canada, témoignent de l'importance des restrictions à la propriété étrangère dans ce secteur⁴³.

La législation fédérale interdit aussi à toute personne non résidente d'acquérir plus de 10 p. 100 des actions d'une compagnie d'assurance, d'une société de fiducie ou d'une société de prêt réglementée par le gouvernement fédéral et contrôlée par des intérêts canadiens. Elle limite la propriété de ces sociétés par des non-résidents à un maximum de 25 p. 100. Dans les provinces de l'Alberta, de l'Ontario et du Manitoba, les non-Canadiens ne peuvent détenir plus de 10 p. 100 individuellement, ou 25 p. 100 collectivement, des actions de sociétés de fiducie régies par une charte provinciale. Au Québec, les non-résidents peuvent acquérir, sans autorisation, 30 p. 100 des actions avec droit de vote d'une compagnie d'assurance à charte provinciale contrôlée par des intérêts canadiens ou 50 p. 100 des actions comportant droit de vote avec l'autorisation du ministère provincial concerné⁴⁴.

Le transfert à des non-résidents du contrôle de compagnies d'assurance appartenant à des intérêts canadiens est interdit, bien qu'aucune disposition ne limite l'acquisition d'actions de compagnies d'assurance par des résidents. Des dispositions semblables s'appliquent aux sociétés de fiducie et de prêt régies par une charte fédérale. Les dispositions fédérales concernant la propriété des actions ne s'appliquent pas à l'établissement de nouvelles compagnies d'assurance et sociétés de fiducie ou de prêt. À cet égard, l'accès des sociétés étrangères au secteur financier non bancaire est beaucoup plus facile que l'accès au secteur bancaire⁴⁵.

Le secteur dont l'accès pour les investisseurs étrangers est le moins réglementé dans l'industrie des services financiers canadiens est celui du commerce des valeurs mobilières. Toute entreprise étrangère peut maintenant offrir la gamme complète des transactions sur valeurs mobilières au Canada après s'être inscrite à titre de négociant étranger. L'accès au marché canadien peut être refusé à une maison de courtage étrangère si son pays d'origine impose des restrictions à l'entrée des sociétés canadiennes sur son marché des valeurs mobilières. Les renseignements disponibles indiquent que les investisseurs étrangers ont bien réagi à la libéralisation des règles d'accès au marché canadien. Toutefois, bien que la présence étrangère se soit accrue sur le marché des valeurs mobilières, les sociétés étrangères se sont complètement retirées du segment des transactions au détail après la libéralisation du marché. Les négociants étrangers ont concentré leurs activités dans le segment des transactions sur le marché du capital et se sont employés à desservir les besoins de la clientèle des investisseurs institutionnels⁴⁶. Cette tendance n'a rien d'étonnant puisque les grandes sociétés internationales de commerce des valeurs mobilières possèdent un avantage comparatif dans la prestation de services aux entreprises multinationales ayant leur siège social au Canada et aux grandes sociétés affiliées à des multinationales étrangères. Par ailleurs, les sociétés canadiennes possèdent vraisemblablement un avantage dans le domaine des transactions au détail, fondé sur une connaissance du marché local et une réputation établie.

En résumé, les données disponibles indiquent que les restrictions à la propriété étrangère et leur libéralisation ont eu un impact sur les flux d'IED dans le secteur financier au Canada, ce qui n'est pas un résultat inattendu puisque les principales restrictions jouent essentiellement le même rôle que des « quotas à l'investissement ». Malheureusement, comme nous l'avons indiqué plus haut, il n'existe que très peu d'études sur l'incidence des entrées d'IED dans le secteur financier. Une étude de cas renferme une analyse de l'impact de l'arrivée d'American Express sur le marché local urbain en Angleterre. Ses résultats indiquent que la compagnie a établi des liens étroits avec des fournisseurs locaux de services, notamment dans le domaine des télécommunications et de la commercialisation, et que ces liens ont contribué à améliorer les pratiques commerciales de ces fournisseurs. Les auteurs de l'étude soutiennent aussi que les activités d'American Express ont contribué à améliorer l'infrastructure locale des communications et à faire la renommée de la localité comme centre de services financiers⁴⁷. Selon une autre étude, les sociétés affiliées en propriété exclusive sont la forme organisationnelle préférée pour la vente de services (y compris les services financiers) dans les pays d'Amérique latine. De plus, la proportion de la propriété de la société affiliée détenue par la société mère était d'autant plus élevée que les connaissances relatives aux produits et à la prestation des produits étaient exclusives à l'entreprise. Toutefois, une analyse économétrique n'a pas permis de déceler un lien positif entre la portée de la formation offerte aux gestionnaires et au personnel des sociétés affiliées et l'importance des liens de propriété des sociétés affiliées avec leur société mère⁴⁸.

Les conclusions tirées d'un nombre très limité d'études de cas ont tendance à appuyer la notion selon laquelle les restrictions à la propriété dans le secteur des services financiers freinent le rythme auquel de nouveaux produits sont lancés sur le marché du pays d'accueil, bien que ces études n'indiquent pas quelles conséquences cela pourrait avoir sur le bien-être. Des données fragmentaires indiquent que les sociétés étrangères de services financiers seraient intéressées à lancer de nouveaux services sur le marché

canadien, tels que de nouvelles techniques d'évaluation du crédit, si les conditions d'accès au marché étaient « accueillantes »⁴⁹.

Une analyse assez sommaire de la productivité du capital dans le secteur des institutions de dépôts débouche sur la conclusion que les sociétés sous contrôle local au Canada ont des ratios de productivité du capital légèrement plus élevés que ceux de leurs concurrentes sous contrôle étranger⁵⁰. L'aspect étonnant de ce résultat, s'il en est un, est que les écarts observés ne sont pas plus importants, compte tenu de la taille moyenne beaucoup plus grande des institutions de dépôt contrôlées par des intérêts canadiens. Une analyse semblable pour les compagnies d'assurance a fait ressortir un écart légèrement plus accentué entre les compagnies canadiennes et les sociétés étrangères. On n'a décelé essentiellement aucun écart dans les ratios de productivité du capital entre les sociétés canadiennes et étrangères spécialisées dans les autres formes d'intermédiation financière. Cette analyse n'apporte donc pas beaucoup d'appui à la notion selon laquelle les restrictions à la propriété étrangère contribuent à compromettre le remplacement de sociétés locales moins efficaces par des entreprises étrangères plus efficaces, du moins jusqu'à ce jour. De plus, les restrictions à la concurrence entre les différents types d'intermédiaires financiers au Canada – par exemple, les banques et les compagnies d'assurance – peuvent limiter considérablement la concurrence et la compétitivité dans ce secteur⁵¹.

Pétrole et gaz

En vertu de la réglementation sur l'investissement étranger annoncée en 1992, il n'est plus interdit aux investisseurs étrangers d'acquérir des entreprises canadiennes d'exploitation de pétrole et de gaz financièrement saines ou leurs installations. Le processus d'examen d'Investissement Canada dans le secteur du pétrole et du gaz est devenu identique à celui qui s'applique aux autres secteurs. De plus, la *Loi sur Investissement Canada* a été modifiée pour accorder aux investisseurs américains des seuils d'investissement dans le secteur du pétrole et du gaz semblables à ceux qui s'appliquent aux autres secteurs de l'économie en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Les acheteurs non-canadiens d'entreprises en amont sous contrôle étranger au Canada ne sont dorénavant plus tenus de prendre des engagements satisfaisants auprès du gouvernement concernant les efforts futurs de canadianisation et l'accroissement des dépenses d'investissement. Les restrictions législatives à la propriété étrangère de gisements de pétrole et de gaz dans les régions pionnières ont aussi été supprimées.

Il y a lieu de penser que la libéralisation des restrictions à la propriété étrangère a contribué à contenir (dans une certaine mesure) les sorties massives de capitaux étrangers du secteur canadien du pétrole et du gaz qui avaient débuté au moment de la mise en œuvre du Programme énergétique national⁵². Toutefois, les principaux facteurs qui exercent une influence sur l'investissement étranger direct dans le secteur de l'énergie (et probablement dans le secteur des richesses naturelles de façon plus générale) sont les prix mondiaux des ressources et les coûts de prospection et d'exploitation des ressources au Canada. Dans ce contexte, les restrictions à l'investissement étranger ont une signification pratique moindre dans le secteur du pétrole et du gaz que dans plusieurs autres secteurs industriels.

Nous n'avons pas pu trouver d'études récentes sur les retombées de l'investissement étranger direct dans le secteur des ressources naturelles en général ou dans celui du pétrole et du gaz en particulier. Selon les conclusions d'une étude qui date passablement sur les activités des multinationales dans l'industrie du pétrole et du gaz, l'investissement étranger dans le secteur des ressources engendre plusieurs effets indirects, dont une hausse de la productivité du travail et l'adoption d'améliorations techniques et administratives qui bénéficient à l'ensemble de l'économie⁵³. Comme cette étude portait surtout sur les pays en développement, nous ne savons pas dans quelle mesure ses conclusions sont pertinentes pour l'économie

canadienne, notamment parce qu'une importante expertise technique et administrative existe dans l'industrie canadienne du pétrole et du gaz.

Les données disponibles indiquent que les sociétés de pétrole et de gaz contrôlées par des intérêts canadiens mettent l'accent sur les activités de prospection, tandis que les entreprises sous contrôle étranger privilégient la mise en valeur et la production. Les entreprises étrangères s'intéressent aussi davantage à l'exploitation des sables bitumineux. Étant donné cette spécialisation relative, il se peut que des entreprises sous contrôle étranger possèdent une expertise unique dans certaines activités précises, ce qui rendrait possible la présence de gains d'efficacité associés aux retombées économiques dans ces secteurs pour l'économie du pays d'accueil. Une mesure de la productivité du capital des entreprises canadiennes et étrangères dans les secteurs en amont et en aval de l'industrie du pétrole et du gaz indique que les sociétés étrangères fonctionnent de façon plus efficace et que les écarts relatifs sont plus prononcés dans le secteur en aval, où la propriété étrangère est plus fortement concentrée.

En résumé, nous ne connaissons que peu de choses au sujet de l'incidence des restrictions à la propriété étrangère dans le secteur canadien des ressources naturelles au Canada. Dans la mesure où il s'agit d'un enjeu de politique important, il est clair que des recherches plus poussées sont nécessaires dans ce domaine. De plus, nous en savons peu sur la possibilité de remplacer le contrôle étranger par des alliances stratégiques. En d'autres termes, dans quelle mesure et pourquoi les gains d'efficacité associés aux retombées économiques sont-ils différents lorsqu'on compare les entrées d'investissement direct prenant la forme d'alliances stratégiques et celles qui se font par l'implantation de sociétés affiliées en propriété exclusive ou dont le contrôle est détenu à l'étranger?

Télécommunications

Le régime juridique du Canada en matière de propriété étrangère dans le secteur des télécommunications est largement influencé par les engagements pris par le Canada dans le cadre de l'Accord de l'OMS sur les services de télécommunications de base. Selon cet accord, le Canada a convenu d'éliminer les restrictions à la propriété étrangère dans quelques domaines (services mondiaux de satellites marins, Téléglobe et câbles sous-marins internationaux), mais il a maintenu l'application de la limite directe et indirecte de 46,7 p. 100 de la propriété étrangère des actions avec droit de vote de fournisseurs canadiens de services de base. Il n'y a aucune restriction à la propriété étrangère de services de télécommunications à valeur ajoutée⁵⁴.

Les restrictions visant le niveau acceptable de propriété étrangère des entreprises de télécommunications ont sans doute contribué à la popularité des alliances stratégiques dans ce secteur au Canada et à l'étranger. Plusieurs alliances prestigieuses prévoient pour le partenaire canadien un accès aux services de réseaux « intelligents » du partenaire étranger. Il semble manifeste que ces alliances ont permis aux partenaires canadiens de faire des gains, bien que la portée des avantages nets n'ait pas été chiffrée (et qu'il est probablement impossible de le faire). Certes, les limites imposées à la propriété étrangère n'ont pas empêché le secteur des télécommunications au Canada d'être l'un des plus performants au monde⁵⁵. Une explication possible est la présence, ces dernières années, d'une vive concurrence internationale, notamment dans le segment des services interurbains aux clients d'affaires.

La mesure dans laquelle la performance du secteur canadien des télécommunications s'améliorerait de façon significative si l'on assouplissait davantage les restrictions à la propriété étrangère demeure incertaine. On a soutenu que le rythme du progrès technologique dans cette industrie s'accélère et que les transferts internationaux de technologie nécessiteront de plus en plus des investissements étrangers directs⁵⁶. Il est peut-être pertinent aussi de souligner que l'étude citée plus haut sur la compétitivité dans l'industrie des télécommunications fait état d'une détérioration de la situation au Canada en ce qui concerne le taux de modernisation de l'infrastructure de l'industrie de la téléphonie.

Transports

La réglementation canadienne et les limites imposées à la propriété étrangère dans le secteur des transports sont relativement étendues⁵⁷. Dans le domaine du transport aérien, les routes aériennes intérieures et, notamment, les services réguliers de transport aérien international sont réservés dans une proportion de 75 p. 100 aux transporteurs canadiens. Le Canada se réserve aussi le droit d'adopter des mesures limitant à un maximum de 25 p. 100 la propriété étrangère dans le secteur des services aériens spécialisés. Des restrictions explicites s'appliquent aussi au contrôle étranger des deux principaux transporteurs aériens canadiens. Dans le domaine du transport maritime, le Canada conserve le droit d'adopter toute clause de réserve prévue au terme des dispositions concernant le « traitement national » et celui de la « nation la plus favorisée » en matière d'investissement, y compris la possibilité de réagir à des réserves américaines dans ce secteur par l'adoption de mesures semblables.

Je ne connais aucune étude consacrée à la question des gains d'efficacité associés aux retombées de l'IED dans le secteur des transports. À la lumière de la documentation relativement abondante sur les effets négatifs de l'imposition de restrictions à la concurrence (par voie de réglementation), il est manifeste qu'une concurrence accrue dans ce secteur a contribué à réduire considérablement les tarifs aériens, notamment sur les longs parcours. Mais il est plus difficile de déterminer si la concurrence provenant des transporteurs étrangers a joué un rôle unique parmi les facteurs qui ont contribué à améliorer l'efficacité. Il est clair que le nombre d'alliances stratégiques a augmenté considérablement dans l'industrie du transport aérien. Comme nous l'avons indiqué dans le cas du secteur des télécommunications, il est difficile de dire si, en l'absence de restrictions à la propriété étrangère et au contrôle des compagnies aériennes, le nombre relatif de fusions augmenterait, tandis que celui des alliances stratégiques diminuerait.

Agriculture

À l'échelon fédéral, il n'existe qu'un règlement de portée limitée visant à restreindre aux Canadiens l'accès au programme de prêts agricoles du gouvernement fédéral, ce qui ne semble pas constituer un obstacle majeur à l'investissement direct dans ce secteur par de grandes entreprises. Mais ce qui est sans doute plus pertinent, c'est le droit des gouvernements provinciaux d'imposer des restrictions à la propriété des terres agricoles par des non-Canadiens.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, il semble peu probable que la présence ou l'absence de propriété étrangère dans le segment en amont de l'industrie agricole puisse avoir un impact considérable sur la disponibilité et la diffusion de la technologie dans ce secteur. Par ailleurs, l'industrie est relativement concurrentielle dans la plupart des cultures, de sorte que la présence accrue de sociétés affiliées à des entreprises étrangères n'aurait pas pour effet de modifier sensiblement la discipline imposée par la concurrence aux producteurs locaux. En ce qui concerne les produits réglementés par les offices de commercialisation, la présence de sociétés affiliées sous contrôle étranger ne semblerait pas non plus pouvoir exercer une influence déterminante sur les niveaux d'efficacité. À vrai dire, selon la définition

traditionnelle de l'agriculture, par opposition à celle de l'agroalimentaire, les restrictions à l'investissement étranger semblent jouer un rôle peu déterminant dans la performance des entreprises du marché intérieur comparativement aux restrictions applicables à l'importation de produits étrangers.

5. RÉSUMÉ ET PROPOSITIONS DE RECHERCHE FUTURE

Nous pouvons conclure d'emblée qu'il n'y a que peu d'études traitant du rôle et de l'incidence des restrictions à l'investissement étranger direct au niveau sectoriel. Par ailleurs, il est difficile de dire dans quelle mesure il importe d'entreprendre d'autres études. Des considérations théoriques nous incitent à penser qu'on ne peut invoquer aucun motif probant de bien-être économique pour justifier l'application de restrictions générales à l'IED au niveau sectoriel; toutefois, si des considérations autres qu'économiques continuent de militer en faveur du maintien de restrictions sectorielles, il serait pertinent d'entreprendre des études sur les effets possibles de ces restrictions.

La pénurie de données fiables et détaillées joue à l'encontre du recours à des analyses économétriques des flux sectoriels d'IED, du moins pour des industries de services comme les transports, les télécommunications et les services financiers. La formule des études de cas pourrait être une voie plus prometteuse, bien que la possibilité d'en généraliser les résultats puisse être mise en doute. Par exemple, il pourrait être utile de faire une étude de cas des activités de compagnies canadiennes de télécommunications comme Unitel, qui se sont associées à des partenaires stratégiques étrangers après avoir fonctionné pendant un certain temps comme entreprise sous contrôle canadien. L'étude pourrait examiner la mesure dans laquelle les activités du partenaire canadien ont changé par suite de l'alliance stratégique, ainsi que la nature de la prise de décision au sein de l'alliance selon que le niveau de propriété étrangère a évolué ou est demeuré constant. Une étude de cas dans le domaine des télécommunications pourrait aussi considérer les activités et la performance des deux grandes compagnies de téléphone étrangères au Canada par rapport à celles des compagnies canadiennes de taille comparable. De plus, une étude de cas de la participation minoritaire d'American Airlines dans la société Lignes aériennes Canadien pourrait être utile, tout comme un examen de la prise de participation d'Air Canada dans la société Continental Airlines et des partenariats stratégiques d'Air Canada en matière de commercialisation.

Le niveau de participation étrangère relativement élevé dans les secteurs de l'assurance et des valeurs mobilières au Canada pourrait permettre de réaliser des études de cas à l'aide d'échantillons plus importants. En ce qui concerne le secteur bancaire, une étude de cas utile pourrait porter sur les pratiques dans le secteur des services bancaires en gros des institutions étrangères et canadiennes au pays.

Il est évident que des études de cas suffisamment détaillées nécessiteront la collaboration d'entreprises canadiennes et étrangères dans les secteurs pertinents. Il n'est pas du tout certain que cette collaboration serait offerte d'emblée. En l'absence d'une collaboration suffisante pour entreprendre des études de cas utiles dans le contexte canadien, on pourrait envisager d'effectuer des comparaisons internationales (à l'échelle nationale) de différents régimes d'investissement étranger, à un moment dans le temps ou sur un intervalle de plusieurs années. Ces travaux devraient vraisemblablement tenter de préciser si les écarts observés dans la performance des pays sont liés à des différences entre les régimes de propriété étrangère. Le problème que nous pouvons anticiper concernant ce genre d'études est celui de la disponibilité de données qui ne permettraient de faire que des comparaisons fondées sur des indicateurs de performance généraux. De plus, il sera difficile d'isoler l'influence intrinsèque de la propriété étrangère sur la performance.

NOTES

- 1 À ce chapitre, on peut consulter les analyses originales de R. E. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, deuxième édition, Cambridge University Press, Cambridge (Mass.), 1996; J. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading (Mich.), 1993; et Ari Kokko et Steven Globerman, *The Welfare Effects of Foreign Investment on Host Countries*, document miméographié, Stockholm School of Economics, Stockholm, 1998.
- 2 Pour une analyse empirique de la nature et de l'ampleur des retombées positives attribuables à l'IED, voir Kokko et Globerman, *The Welfare Effects of Foreign Investment on Host Countries*, et A. Kokko, « Technology, Market Characteristics and Spillovers », *Journal of Development Economics*, vol. 43, 1994, p. 279-293.
- 3 Plusieurs des mêmes éléments ont été examinés dans le contexte d'évaluations du bien-être économique associé aux sorties d'IED. Pour un examen passablement à jour de la théorie et des résultats empiriques dans ce domaine, voir les documents parus dans *Les multinationales canadiennes*, publié sous la direction de Steven Globerman, University of Calgary Press, Calgary, 1996.
- 4 Les études disponibles renfermant des comparaisons de productivité entre des entreprises sous contrôle étranger et des sociétés locales ont tendance à mettre l'accent sur les écarts de productivité du travail. Pour un bref aperçu des travaux pertinents dans ce domaine, voir Steven Globerman, John Ries et Ian Vertinsky, « The Economic Performance of Foreign-Owned Subsidiaries in Canada », *Revue canadienne d'économie*, vol. 27, n° 1, 1994, p. 143-156.
- 5 Les retombées sur la productivité sont aussi théoriquement et empiriquement liées à d'autres modalités de transactions internationales, y compris les échanges commerciaux. Dans la mesure où les échanges commerciaux et l'IED sont, dans l'ensemble, des facteurs complémentaires, comme le laissent penser certaines données empiriques, il en résulte un resserrement des liens entre les retombées et l'IED. Pour une analyse approfondie des liens entre les retombées internationales et les diverses modalités de transactions internationales, voir E. Helpman, « R&D and Productivity: The International Connection », document miméographié, Université de Tel Aviv, mai 1997.
- 6 Pour une analyse de ces critiques, voir Richard Starks, *Industry in Decline*, James Lorimer, Toronto, 1978, et Edward Graham et Paul Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, troisième édition, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1995.
- 7 Un nombre croissant d'études, venant s'ajouter à la vaste documentation disponible, examinent les rapports entre les liens organisationnels et les taux d'innovation à l'échelle nationale. Voir, par exemple, les documents parus dans *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, publié sous la direction de Richard R. Nelson, Oxford University Press, New York, 1993.
- 8 Dans le contexte canadien, on a soutenu que les activités d'innovation sont concentrées dans les sociétés mères des entreprises multinationales, ce qui provoquerait une « sclérose » des possibilités d'innovation dans le pays d'accueil. Cet argument fut mis en relief dans le rapport du Conseil des sciences du Canada, *L'innovation en difficulté*, rapport n° 15, Information Canada, Ottawa, 1971.

- 9 L'argument visant à décourager la propriété étrangère afin de promouvoir la propriété locale dans les industries d'infrastructure clés peut être considéré comme une variante de l'argument plus ancien des « industries naissantes ».
- 10 Une analyse générale de l'impact négatif possible du déplacement d'une entreprise locale par une société sous contrôle étranger est présentée dans l'article de John H. Dunning, « Multinational Enterprises and the Globalization of Innovatory Capacity », *Research Policy*, vol. 23, 1994, p. 67-88.
- 11 L'exposé original de cet argument est présenté dans S. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, thèse de doctorat non publiée, Massachusetts Institute of Technology, 1960.
- 12 Voir, par exemple, Steven Globerman, « A Note on Foreign Ownership and Market Structure in the United Kingdom », *Applied Economics*, vol. 11, 1979, p. 35-42.
- 13 Plusieurs de ces études présentent des preuves selon lesquelles les sociétés affiliées à des entreprises étrangères ont tendance à exiger des normes plus élevées en matière de qualité, de fiabilité et de délais de livraison que celles des entreprises détenues par des intérêts locaux.
- 14 Une analyse et une synthèse excellentes de la documentation pertinente figurent dans M. Blomström et A. Kokko, *Multinational Corporations and Spillovers*, CEPR, document de discussion n° 1365, 1996.
- 15 Voir Ray Barrell et Nigel Pain, « Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth Within Europe », *The Economic Journal*, vol. 107, 1997, p. 1770-1786.
- 16 Voir J. Cantwell, *Technological Innovation and the Multinational Corporation*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- 17 A. Kokko, « Technology, Market Characteristics and Spillovers », *Journal of Development Economics*, vol. 43, 1994, p. 279-293. Kokko présente des preuves à l'appui de sa thèse en utilisant des données pour les industries manufacturières mexicaines. Des résultats allant dans le même sens ont aussi été obtenus pour les industries manufacturières en Uruguay, comme il est mentionné dans A. Kokko, R. Tansini et M. Zejan, « Local Technological Capability and Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector », *Journal of Development Studies*, vol. 34, 1996, p. 602-611.
- 18 Barrell et Pain, dans leur étude intitulée « Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth Within Europe », ont constaté que l'IED n'avait pas eu pour effet d'augmenter la productivité dans le secteur non manufacturier au Royaume-Uni, même si l'impact sur la productivité avait été prononcé dans le secteur manufacturier. Dans la mesure où leur résultat peut être généralisé, il met en relief la possibilité que la propriété étrangère ait des effets économiques différents selon les secteurs industriels.
- 19 Voir Steven Globerman, « Foreign Ownership in Telecommunications: A Policy Perspective », *Telecommunications Policy*, vol. 19, n° 1, 1995, p. 2-28.
- 20 On pourra trouver des preuves pertinentes et des références à d'autres études dans Steven Globerman, « L'acquisition d'entreprises canadiennes de haute technologie par des étrangers », paru dans

Investissement étranger, technologie et croissance économique, publié sous la direction de D. McFetridge, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 291-332.

- 21 Voir Stephen Blank, « The Emerging Architecture of North America », dans *Beyond NAFTA: An Economic, Political and Sociological Perspective*, publié sous la direction de A. R. Riggs et T. Velk, The Fraser Institute, Vancouver, 1993, p. 22-35.
- 22 Les préoccupations concernant une baisse des retombées technologiques attribuable à l'embauche par les sociétés affiliées à des entreprises étrangères d'un nombre plus restreint de scientifiques et d'ingénieurs furent examinées dans une section antérieure portant sur l'efficacité. Il y a peut-être aussi des préoccupations liées à la « qualité de vie » qui militent en faveur du « relèvement » d'emplois comme ceux associés à la recherche scientifique. Toutefois, si les emplois dans la vente sont peu attrayants, les sociétés affiliées à des multinationales devront verser des salaires pour des emplois en marketing qui permettront de compenser leur prestige moins élevé, et ainsi de suite. Si le marché du travail est concurrentiel, le gouvernement n'est aucunement justifié d'intervenir dans le but de modifier les décisions libres des participants au marché du travail.
- 23 Pour une analyse de l'incidence des sorties d'IED sur le marché du travail, voir M. Gunderson et S. Verma, « Incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail », dans *Les multinationales canadiennes*, publié sous la direction de Steven Globerman, University of Calgary Press, Calgary, 1994, p. 199-238.
- 24 Pour une présentation et une évaluation approfondies des arguments pertinents, voir W. T. Stanbury, « Canadian Content Regulations: The Intrusive State at Work », *The Fraser Forum*, août 1988, p. 5-90.
- 25 Pour une analyse approfondie et très critique de l'argument de l'identité canadienne invoqué pour justifier l'imposition de restrictions aux activités des investisseurs étrangers dans les industries de la culture au Canada, voir W. T. Stanbury, « Canadian Content Regulations: A Consumer Perspective », document présenté à la conférence sur les questions de politiques publiques et économiques à l'ère de l'économie de l'information, Université de Toronto, les 17-18 octobre 1997.
- 26 Le cas de l'émission de l'Américain Howard Stern est un phénomène intéressant. Cette émission, diffusée par deux stations canadiennes, a été critiquée par le CRTC et par des journalistes et éditorialistes canadiens traditionalistes. Par ailleurs, cette émission est très populaire parmi les auditeurs. Cela témoigne du fait que les valeurs des Canadiens sont diversifiées et qu'aucun groupe ne peut dire avec certitude ce qui contribue positivement ou négativement à l'impression de se sentir fiers d'être Canadiens.
- 27 L'argument selon lequel les entreprises américaines de l'industrie du spectacle ignorent systématiquement ou exercent une discrimination à l'endroit de la programmation canadienne est évalué et rejeté en ce qui a trait au secteur du long métrage dans l'étude de Steven Globerman, « Foreign Ownership of Feature Film Distribution and the Canadian Film Industry », *Canadian Journal of Communications*, vol. 16, n° 2, 1991a, p. 191-206.
- 28 On peut trouver une analyse et une évaluation complètes de ces arguments dans Steven Globerman, « Foreign Ownership in Telecommunications: A Policy Perspective », *Telecommunications Policy*, vol. 19, n° 1, 1995, p. 2-28.

- 29 On peut définir les pertes économiques comme étant les hausses de revenu réel sacrifiées que subit la société par suite de décisions inefficaces en matière de production et de prix. Pour une analyse simple de cette notion, voir D. L. Weimer et A. R. Vining, *Policy Analysis: Concepts and Practice*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1989, p. 33.
- 30 Pour une description de certaines mesures stratégiques adoptées par plusieurs pays afin de s'assurer que les investisseurs étrangers dans le secteur des télécommunications maintiennent certaines pratiques en ce qui concerne l'offre et les prix des services, voir Richard A. Joseph, « Direct Foreign Investment in Telecommunications: A Review of Attitudes in Australia, New Zealand, France, Germany and the UK », *Telecommunications Policy*, vol. 19, n° 5, p. 413-426.
- 31 On peut trouver une analyse approfondie de ces questions dans *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, publié sous la direction de Paul Krugman, The MIT Press, Cambridge (Mass.), 1986.
- 32 Certaines de ces caractéristiques sont analysées par Steven Globerman dans *Telecommunications in Canada: An Analysis of Outlook and Trends*, The Fraser Institute, Vancouver, 1988.
- 33 Un modèle formel de ces interactions est présenté dans Y. Wang and M. Blomström, « Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model », *European Economic Review*, vol. 36, 1992, p. 137-155.
- 34 Voir David Conklin et Donald Lecraw, « Restrictions on Foreign Ownership During 1984-1994: Developments and Alternative Policies », *Transnational Corporations*, vol. 6, n° 1, 1997, p. 1-30. Je ne connais pas de preuve empirique qui permet de vérifier la pertinence de cet argument.
- 35 Pour une analyse approfondie de la politique du gouvernement canadien dans le secteur de l'énergie, voir Steven Globerman et Daniel Shapiro, *Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada*, Document de travail n° 24, Industrie Canada, 1998.
- 36 Pour une analyse originale de la façon dont des éléments d'actif à coût irrécupérable peuvent engendrer une rente exclusive, voir B. Klein, R. Crawford et A. A. Alchian, « Vertical Integration, Appropriable Rents and The Competitive Contracting Process », *Journal of Law and Economics*, vol. 21, octobre 1978.
- 37 Cette notion fondamentale est présentée d'une façon plus générale en ce qui concerne les acquisitions d'éléments d'actif du pays d'accueil par des étrangers dans Steven Globerman, « Canada's Foreign Investment Review Agency and the Direct Investment Process in Canada », *Administration publique du Canada*, vol. 27, n° 3, 1984, p. 313-328.
- 38 Voir Nagesh Kumar, « Foreign Direct Investments and Technology Transfers in Development: A Perspective on Recent Literature », Institut des nouvelles technologies, document de discussion n° 9702, Université des Nations Unies, août 1996.
- 39 La forte résistance des Canadiens et de leurs représentants politiques à autoriser des exportations d'eau à grande échelle est une manifestation de l'attachement émotif qui incite à garder les ressources naturelles au pays afin de les utiliser localement.

- 40 Ils doivent plutôt trouver des acheteurs parmi les ressortissants du pays d'accueil.
- 41 Dans le troisième chapitre, nous n'avons pas analysé les arguments en faveur des restrictions à la propriété étrangère dans le secteur de la radiotélévision. Comme nous l'avons indiqué dans une section antérieure, ces arguments sont complexes, symboliques et très caractéristiques du secteur de la radiotélévision. Les raisons qui justifient le scepticisme entourant ces arguments ont aussi examinées brièvement. Une analyse distincte serait nécessaire pour présenter et évaluer ces arguments en détail. Le lecteur intéressé pourra se familiariser avec les arguments pertinents en consultant les travaux suivants : W. T. Stanbury, « Canadian Content Regulations: The Intrusive State At Work », *The Fraser Forum*, numéro spécial, août 1998, et Steven Globerman, « Foreign Ownership of Feature Film Distribution and the Canadian Film Industry », *Canadian Journal of Communications*, vol. 16, n° 2, 1991b, p. 191-206.
- 42 Ronald Hirshhorn, *La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques*, Document de discussion n° 5, Industrie Canada, Ottawa, octobre 1997.
- 43 Pour une analyse des données disponibles, voir Globerman et Shapiro, *op. cit.*
- 44 *Ibid.*
- 45 Dans un certain nombre d'activités, y compris la souscription et la vente de polices d'assurance et le financement des ventes, les résidents américains (entreprises et ressortissants) furent exemptés de l'application des restrictions fédérales à la propriété en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, bien qu'aucun actionnaire américain ne puisse détenir individuellement plus de 10 p. 100 du capital-actions. Il s'ensuit qu'Investissement Canada peut faire l'examen des acquisitions par des investisseurs américains de sociétés contrôlées par des intérêts canadiens dans ces secteurs si la valeur comptable des éléments d'actif détenus par ces investisseurs dépasse le seuil prévu. La prise de contrôle de sociétés canadiennes de prêts et de fiducie continue de nécessiter l'approbation du ministre des Finances.
- 46 *Ibid.*
- 47 Voir M. Barrow et M. Hall, « The Impact of a Large Multinational Organization on a Small Local Economy », *Regional Studies*, vol. 29, 1995, p. 635-653.
- 48 Voir Robert Grosse, « International Technology Transfer in Services », *Journal of International Business Studies*, quatrième trimestre, 1996, p. 781-800.
- 49 Globerman et Shapiro, *op. cit.*
- 50 *Ibid.*
- 51 Cet argument et des preuves à l'appui se trouvent dans I. J. Horstmann, G. F. Mathewson et N. C. Quigley, *Ensuring Competition: Bank Distribution of Insurance Products*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1996.
- 52 Globerman et Shapiro, *op. cit.*

- 53 R. F. Mikesell, *Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries*, The John Hopkins Press, Baltimore, 1971.
- 54 Pour une analyse plus complète des engagements du Canada et de ceux d'autres pays en vertu de l'accord sur l'OMC, voir Steven Globerman et Daniel Hagen, « Foreign Investment in Telecommunications: Assessing the Policy Environment », document présenté lors de la conférence sur les questions de politiques publiques et économiques à l'ère de l'économie de l'information, Université de Toronto, 1997.
- 55 Une étude récente fait état des résultats d'une analyse de 43 variables spécifiques servant à mesurer un vaste éventail de domaines d'importance capitale pour la performance de l'industrie des télécommunications. La performance générale de l'industrie canadienne des télécommunications situe notre pays au deuxième rang, juste derrière Singapour et devant les États-Unis, au troisième rang. Voir Ronald Hubert, « An Analysis of Comparative Regulatory and Policy Structures Based on the Telecompetitiveness Index », dans *Perspectives on the New Economics and the Regulation of Telecommunications*, publié sous la direction de W. T. Stanbury, Institut de recherche en politiques publiques, Montréal, 1995, p. 81-102.
- 56 Voir Steven Globerman et Daniel Hagen, « The Impacts of Technological Change and Globalization on Cultural Content in Broadcasting », document miméographié, Université Western Washington, 1998. On y présente aussi certaines données qui indiquent que les fusions internationales dans le domaine des télécommunications prennent une importance croissante par rapport à la conclusion d'alliances stratégiques.
- 57 L'analyse présentée dans ce chapitre est tirée en bonne partie de l'étude de Alan Rugman et Michael Gestrin, « NAFTA's Treatment of Foreign Investment », dans *Foreign Investment and NAFTA*, publié sous la direction de A. M. Rugman, Université de la Caroline du Sud, Columbia, 1994, p. 47-79.

BIBLIOGRAPHIE

- Barrell, R. et N. Pain, « Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth Within Europe », *The Economic Journal*, vol. 107, 1997, p. 1770-1786.
- Barrow, M. et M. Hall, « The Impact of a Large Multinational Organization on a Small Local Economy », *Regional Studies*, vol. 29, 1995, p. 635-653.
- Blank, S., « The Emerging Architecture of North America », dans *Beyond NAFTA: An Economic, Political and Sociological Perspective*, publié sous la direction de A. R. Riggs et T. Velk, The Fraser Institute, Vancouver, 1993, p. 22-35.
- Blomström, M. et A. Kokko, *Multinational Corporations and Spillovers*, CEPR, document de discussion n° 1365, 1996.
- Cantwell, J., *Technological Innovation and the Multinational Corporation*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- Caves, R. E., *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, deuxième édition, Cambridge University Press, Cambridge (Mass.), 1996.
- Conklin, D. et D. Lecraw, « Restrictions on Foreign Ownership During 1984-1994: Developments and Alternative Policies », *Transnational Corporations*, vol. 6, n° 1, 1997, p. 1-30.
- Conseil des sciences du Canada, *L'innovation en difficulté*, rapport n° 15, Information Canada, Ottawa, 1971.
- Dunning, J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading (Mich.), 1993.
- _____, « Multinational Enterprises and the Globalization of Innovatory Capacity », *Research Policy*, vol. 23, 1994, p. 67-88.
- Globerman, Steven, « A Note on Foreign Ownership and Market Structure in the United Kingdom », *Applied Economics*, vol. 11, 1979, p. 35-42.
- _____, « Canada's Foreign Investment Review Agency and the Direct Investment Process in Canada », *Administration publique du Canada*, vol. 27, n° 3, 1984, p. 313-328.
- _____, « Foreign Ownership of Feature Film Distribution and the Canadian Film Industry », *Canadian Journal of Communications*, vol. 16, n° 2, 1991a, p. 191-206.
- _____, « L'acquisition d'entreprises canadiennes de haute technologie par des étrangers », dans *Investissement étranger, technologie et croissance*, publié sous la direction de D. McFetridge, University of Calgary Press, Calgary 1991b, p. 291-336.

- _____, « Foreign Ownership in Telecommunications: A Policy Perspective », *Telecommunications Policy*, vol. 19, n° 1, 1995, p. 2-28.
- _____, *Telecommunications in Canada: An Analysis of Outlook and Trends*, The Fraser Institute, Vancouver, 1988.
- _____, *Les multinationales canadiennes*, ouvrage collectif, University of Calgary Press, Calgary, 1996.
- Globerman, Steven et Daniel Hagen, « Foreign Investment in Telecommunications: Assessing the Policy Environment », document présenté à la conférence sur les questions de politiques publiques et économiques à l'ère de l'économie de l'information, Université de Toronto, 1997.
- _____, « The Impacts of Technological Change and Globalization on Cultural Content in Broadcasting », document mimeographié, Université Western Washington, 1998.
- Globerman, Steven et Daniel Shapiro, *Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada*, Document de travail n° 24, Industrie Canada, 1998.
- Globerman, Steven, John Ries et Ian Vertinsky, « The Economic Performance of Foreign-Owned Subsidiaries in Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 27, n° 1, 1994, p. 143-156.
- Graham, E. et P. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington (D. C.), troisième édition, 1995.
- Grosse, R., « International Technology Transfer in Services », *Journal of International Business Studies*, quatrième trimestre, 1996, p. 781-800.
- Gunderson, M. et S. Verma, « Incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail », dans *Les multinationales canadiennes*, publié sous la direction de Steven Globerman, University of Calgary Press, Calgary, 1994, p. 179-214.
- Helpman, E., « R&D and Productivity: The International Connection », document mimeographié, Université de Tel Aviv, mai 1997.
- Hirshhorn, R., *La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques*, Document de discussion n° 5, Industrie Canada, Ottawa, octobre 1997.
- Horstmann, I. J., G. F. Mathewson et N.C. Quigley, *Ensuring Competition: Bank Distribution of Insurance Products*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1996.
- Hubert, R., « An Analysis of Comparative Regulatory and Policy Structures Based on the Telecompetitiveness Index », dans *Perspectives on the New Economics and the Regulation of Telecommunications*, publié sous la direction de W. T. Stanbury, Institut de recherche en politiques publiques, Montréal, 1995, p. 81-102.
- Hymer, S., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, thèse de doctorat non publiée, Massachusetts Institute of Technology, 1960.

- Joseph, R. A., « Direct Foreign Investment in Telecommunications: A Review of Attitudes in Australia, New Zealand, France, Germany and the UK », *Telecommunications Policy*, vol. 19, n° 5, p. 413-426.
- Klein, B., R. Crawford et A. A. Alchian, « Vertical Integration, Appropriable Rents and The Competitive Contracting Process », *Journal of Law and Economics*, vol. 21, octobre 1978.
- Kokko, A., « Technology, Market Characteristics and Spillovers », *Journal of Development Economics*, vol. 43, 1994, p. 279-293.
- Kokko, Ari et Steven Globerman, *The Welfare Effects of Foreign Investment on Host Countries*, document miméographié, Stockholm School of Economics, Stockholm, 1998.
- Kokko, A., R. Tansini et M. Zejan, « Local Technological Capability and Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector », *Journal of Development Studies*, vol. 34, 1996, p. 602-611.
- Krugman, P., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ouvrage collectif, The MIT Press, Cambridge (Mass.), 1986.
- Kumar, N., « Foreign Direct Investments and Technology Transfers in Development: A Perspective on Recent Literature », document de discussion n° 9, Institut des nouvelles technologies, Université des Nations Unies, août 1996.
- Mikesell, R. F., *Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries*, The John Hopkins Press, Baltimore, 1971.
- Nelson, Richard R., *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, ouvrage collectif, Oxford University Press, New York, 1993.
- Rugman, A. et M. Gestrin, « NAFTA's Treatment of Foreign Investment », dans *Foreign Investment and NAFTA*, publié sous la direction de A. M. Rugman, Université de la Caroline du Sud, Columbia, 1994, p. 47-79.
- Stanbury, W. T., « Canadian Content Regulations: A Consumer Perspective », document présenté à la conférence sur les questions de politiques publiques et économiques à l'ère de l'économie de l'information, Université de Toronto, les 17 et 18 octobre 1997.
- _____, « Canadian Content Regulations: The Intrusive State at Work », *The Fraser Forum*, août 1988, p. 5-90.
- Starks, R., *Industry in Decline*, James Lorimer, Toronto, 1978.
- Wang, Y. et M. Blomström, « Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model », *European Economic Review*, vol. 36, 1992, p. 137-155.
- Weimer, D. L. et A. R. Vining, *Policy Analysis: Concepts and Practice*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (N.J.), 1989, p. 33.

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'efficacité**, 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.
- N° 27 **La hausse récente des demandes de brevets et la performance des principaux pays industrialisés sur le plan de l'innovation – Tendances et explications**, Mohammed Rafiquzzaman et Lori Whewell, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 28 **Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie**, Surendra Gera et Wulong Gu, Industrie Canada, et Zhengxi Lin, Statistique Canada, 1999.
- N° 29 **L'écart de productivité entre les entreprises canadiennes et américaines**, Frank C. Lee et Jianmin Tang, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.
- N° 30 **Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

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.
- N° 7 **Conséquences des restrictions à la propriété étrangère pour l'économie canadienne – Une analyse sectorielle**, Steven Globerman, Université Western Washington, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

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'économie, 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'économie 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'économie, 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 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, 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.

COLLECTION PERSPECTIVES SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

- N° 1 **La fabrication dans les pays de petite taille peut-elle survivre à la libéralisation du commerce? L'expérience de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis**, Keith Head et John Ries, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.
- N° 2 **Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada**, Walid Hejazi et A. Edward Safarian, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.
- N° 3 **Libéralisation des échanges et migration de travailleurs qualifiés**, Steven Globerman, Université Western Washington et Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

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