

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

**LES MULTINATIONALES
CANADIENNES : ANALYSE DE
LEURS ACTIVITÉS ET RÉSULTATS**

*Document de travail n° 2
Juillet 1994*



Industrie Canada Industry Canada

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

**LES MULTINATIONALES
CANADIENNES : ANALYSE DE
LEURS ACTIVITÉS ET RÉSULTATS**

*par le personnel d'Industrie Canada, Direction de l'analyse de la
politique microéconomique, notamment Someshwar Rao,
Marc Legault et Ashfaq Ahmad*

*Document de travail n° 2
Juillet 1994*

Also available in English

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	<i>i</i>
LES MULTINATIONALES CANADIENNES : ANALYSE DE LEURS ACTIVITÉS ET RÉSULTATS	
Introduction	1
Évolution et déterminants des IDCE	4
<i>Tendances générales</i>	4
<i>Évolution des IDCE</i>	5
<i>Explication des tendances</i>	8
Rôle des principales sociétés transnationales canadiennes	20
<i>Caractéristiques</i>	20
<i>Répartition sectorielle</i>	21
<i>Intensité de la vocation internationale et répartition géographique</i>	23
Conséquences des IDCE	30
<i>Effets directs</i>	31
<i>Effets indirects</i>	33
Conclusion	44
NOTES	47
APPENDICE 1	
Description des microdonnées	59
APPENDICE 2	
Liste des principales sociétés établies au Canada à vocation internationale	63
APPENDICE 3	
Liste des principales sociétés établies au Canada et axées sur le marché intérieur	69
APPENDICE 4	
Résultats comparatifs des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis, 1990	81
APPENDICE 5	
Résultats comparatifs des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis, 1980	103
APPENDICE 6	
Résultats comparatifs des entreprises à vocation internationale et axées sur le marché intérieur	125

BIBLIOGRAPHIE	131
PROGRAMME DE PUBLICATIONS DE RECHERCHE	135

LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Figures

Figure 1	Ratio du stock d'IDCE aux IDE au Canada, 1980-1991	6
Figure 2	Répartition du stock d'IDCE (en valeur comptable) par pays ou grande région, part moyenne des IDCE pour des périodes choisies	7
Figure 3	Répartition du stock d'IDCE (en valeur comptable) par secteur (en pourcentage du total, et total en milliards de \$), 1960 et 1991	8
Figure 4	Répartition du stock d'IDCE (en valeur comptable) dans le secteur manufacturier (en pourcentage du total, et total en milliards de \$), 1960 et 1991	9
Figure 5	Croissance annuelle moyenne du stock de capital non résidentiel privé, par pays et pour des périodes choisies (en pourcentage)	11
Figure 6	Rentabilité relative ^a , 1970-1991	13
Figure 7	Croissance annuelle moyenne de la demande intérieure réelle dans certains pays ou régions, 1972-1992	14
Figure 8	Taux de change ^a , Canada, É.-U. et R.-U., 1970-1992	15
Figure 9	Coûts unitaires de main-d'oeuvre relatifs dans le secteur manufacturier, Canada, É.-U. et R.-U., 1977-1992	16
Figure 10	Revenus des IDCE, pour des périodes choisies	32
Figure 11	Part du Canada dans les activités de filiales de sociétés étrangères aux États-Unis, ensemble des secteurs, 1980 et 1990	36
Figure 12	Part du Canada dans les activités de filiales de sociétés étrangères aux États-Unis, secteur manufacturier, 1980 et 1990	37
Figure 13	Écart de productivité ^a dans le secteur manufacturier, filiales de sociétés canadiennes et filiales d'autres sociétés étrangères aux États-Unis, 1980 et 1990	38

Figure 14	Échanges commerciaux de filiales de sociétés étrangères aux États-Unis, 1990 (en pourcentage des ventes)	39
Figure 15	Croissance annuelle moyenne des sociétés à vocation internationale et des entreprises axées sur le marché intérieur, 1986-1991	40
Figure 16	Résultats des sociétés à vocation internationale et des entreprises axées sur le marché intérieur	41

Tableaux

Tableau 1	Élasticité des IDCE et des IDE par rapport au stock de capital non résidentiel privé, 1970-1991	12
Tableau 2	Répartition sectorielle des ventes et des actifs des entreprises canadiennes à vocation internationale (en pourcentage)	18
Tableau 3	Vingt plus grandes entreprises canadiennes à vocation internationale	22
Tableau 4	Trois plus grandes entreprises canadiennes à vocation internationale	24
Tableau 5	Taille moyenne des entreprises canadiennes à vocation internationale selon leur chiffre d'affaires et leur actif	26
Tableau 6	Répartition géographique de l'actif et des ventes des sociétés canadiennes à vocation internationale	28
Tableau 7	Élasticités des échanges commerciaux par rapport au stock d'investissements ^a , 1971-1989	35
Tableau 8	Croissance sur cinq ans des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur et à vocation internationale, 1986 et 1991 (en pourcentage)	42
Tableau 9	Intensité de la R-D et rentabilité des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur et à vocation internationale	43

RÉSUMÉ

Une évolution rapide des technologies et de l'avantage comparatif des entreprises et des nations, ainsi qu'une concurrence intense entre les entreprises pour avoir accès aux marchés, au capital, à la main-d'oeuvre spécialisée et aux technologies ont à la fois favorisé et nécessité une internationalisation rapide des activités des entreprises transnationales. Ces sociétés ont donc adopté toute une gamme de stratégies complémentaires pour améliorer leur compétitivité et réduire l'incertitude et le risque qui entourent leurs investissements en capital physique et humain de même qu'en R-D. Ces stratégies comprennent des fusions et des acquisitions, des créations d'entreprises, des prises de participations minoritaires, des coentreprises et d'autres alliances stratégiques, le recours à la sous-traitance et la production sous licence, entre autres choses.

Le rôle des sociétés transnationales dans l'économie mondiale s'est accru considérablement depuis une dizaine d'années, et cette tendance devrait se poursuivre. Par exemple, le stock mondial d'investissement direct étranger a presque quadruplé pour passer de 519 milliards à 2 billions de dollars américains entre 1980 et 1992, enregistrant ainsi une croissance nettement plus rapide que celle de la production et des échanges mondiaux.

Les transnationales canadiennes ont elles aussi participé activement à la mondialisation. Dans les années 80, le montant cumulatif des investissements directs du Canada à l'étranger (IDCE) a augmenté beaucoup plus rapidement que le stock mondial d'investissement direct étranger, passant de 27 à 99 milliards de dollars canadiens entre 1980 et 1992. Par conséquent, la part du stock des IDCE est passée de 8,7 à 14,4 p. 100 du PIB canadien pendant cette période.

L'effet des investissements directs de l'étranger (IDE) sur l'économie canadienne a été étudié à fond. Par contre, les conséquences possibles des IDCE pour le Canada n'ont guère retenu l'attention. Cette étude vise de façon générale à analyser l'évolution récente des IDCE, à examiner la tenue des entreprises canadiennes à vocation internationale et à évaluer l'impact de leurs activités sur l'économie canadienne.

Nos principales constatations sont les suivantes :

- Dans les années 80, les multinationales canadiennes ont participé activement au phénomène de mondialisation. De 1980 à 1992, le stock des IDCE a augmenté plus rapidement que l'ensemble des investissements directs dans le monde et que le PIB canadien, pour atteindre 99 milliards de dollars canadiens en 1992. Le renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes s'est manifesté dans tous les grands secteurs de l'économie.
- Le rapport entre les investissements directs du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada est devenu beaucoup plus équilibré depuis 25 ans, passant de 0,23 en 1970 à 0,72

en 1992. Cette tendance s'est manifestée également dans tous les grands secteurs de l'économie.

- La part de l'Europe et de la région Asie Pacifique dans les IDCE s'est sensiblement accrue depuis 1985, principalement aux dépens des États-Unis. Ces derniers restent toutefois la principale destination des IDCE.
- Le secteur des richesses naturelles et les industries manufacturières axées sur les ressources représentent encore plus de 40 p. 100 des IDCE. Cependant, les 30 dernières années se sont caractérisées par une hausse spectaculaire de l'importance relative des services financiers et des industries axées sur la technologie (comme les produits chimiques, les services et le matériel de communication et les machines non électriques).
- Au cours des 15 dernières années, la sensibilité relativement forte des IDCE à l'activité économique à l'étranger, à une rentabilité supérieure et à un rythme plus rapide d'accroissement du stock de capital aux États-Unis et au Royaume-Uni (par comparaison avec le Canada), de même qu'un renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes, sont autant de facteurs qui ont contribué à la croissance rapide des IDCE.
- De même, un certain nombre de facteurs d'attraction, comme un taux élevé de croissance de la demande réelle globale en Europe et dans la région Asie Pacifique, l'amélioration sensible de la rentabilité relative au Royaume-Uni, les possibilités et les craintes suscitées par la création d'un marché européen unique en 1992, ainsi que la réduction du déséquilibre entre l'épargne et l'investissement aux États-Unis, semblent avoir contribué au recul relatif des États-Unis à titre de destination des IDCE au cours des dernières années. Les États-Unis demeurent cependant le principal pays d'accueil des IDCE. De plus, la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) pourrait entraîner à l'avenir un renforcement des liens entre le Canada et les États-Unis par l'intermédiaire des investissements.
- La part croissante des services financiers ainsi que des industries axées sur la technologie et l'information dans le PIB mondial, tout particulièrement dans les pays industrialisés, explique en partie l'importance grandissante de ces industries dans les IDCE.
- Les activités des multinationales canadiennes à l'étranger sont fortement concentrées. Les 159 plus grandes multinationales canadiennes, analysées dans cette étude, représentent environ 50 p. 100 de l'ensemble des actifs que détiennent à l'étranger les entreprises ayant le Canada pour pays d'origine. De plus, les 20 plus grandes sociétés interviennent pour environ 80 p. 100 des actifs à l'étranger de ces 159 entreprises canadiennes.
- La répartition sectorielle et géographique des actifs et des ventes des plus grandes entreprises canadiennes à l'étranger est analogue à la ventilation des IDCE et des actifs étrangers de l'ensemble des entreprises canadiennes.

- En moyenne, les plus grandes entreprises ont une vocation internationale plus affirmée (comme en témoigne la proportion supérieure de leurs actifs et de leurs ventes à l'étranger par rapport à l'ensemble de leur actif et de leur chiffre d'affaires) dans l'industrie manufacturière (tout particulièrement l'impression et l'édition, les textiles et les activités manufacturières axées sur la technologie) et dans l'industrie minière.
- *A priori*, il n'y a aucun rapport ou il existe un rapport positif entre les tendances des IDCE et celles des investissements axés sur le marché intérieur. Notre analyse économétrique portant sur les déterminants de la formation de capital intérieur au Canada et dans des pays choisis du G-7 étaye cette conclusion.
- Les revenus de placement générés par l'augmentation rapide des IDCE ont contribué à la progression du revenu réel et à l'amélioration de la balance des comptes courants du Canada au cours des années 80.
- Le renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes pourrait contribuer de manière appréciable à l'amélioration future de la performance du Canada en matière de commerce extérieur, en raison de la complémentarité des exportations et des IDCE. De plus, ces derniers favorisent l'augmentation des ventes à l'étranger. En fait, les ventes à l'étranger ont vu leur importance relative s'accroître considérablement par rapport aux exportations au cours des quelque 15 dernières années.
- Selon notre analyse, le rôle important et croissant que jouent les multinationales canadiennes aux États-Unis s'explique en grande partie par la productivité supérieure de leurs filiales américaines comparativement à celle des filiales d'autres sociétés étrangères. Les filiales de multinationales canadiennes sont plus performantes que celles des autres entreprises étrangères aux États-Unis.
- En moyenne, les entreprises canadiennes à vocation internationale ont enregistré une croissance, une productivité et des bénéfices supérieurs à ceux des entreprises axées sur le marché intérieur.
- Entre 1986 et 1991, l'emploi s'est accru à un rythme nettement moins rapide dans les entreprises à vocation internationale que dans celles qui étaient axées sur le marché intérieur. Cela est peut-être dû en bonne partie au fait que les entreprises à vocation internationale ont procédé davantage à des restructurations et à des rationalisations, à cause d'une forte concurrence mondiale sur le plan des coûts, de la qualité, de la diversité des produits et du service. À long terme, cependant, l'amélioration de la compétitivité des entreprises à vocation internationale pourrait leur permettre d'enregistrer une croissance plus forte de l'emploi. De toute façon, une augmentation des investissements directs à l'étranger ne devrait pas avoir d'effet net, en longue période, sur le niveau de l'emploi. Il reste que la composition de la production et de l'emploi risque de subir l'influence des activités des entreprises à vocation internationale à l'étranger.

LES MULTINATIONALES CANADIENNES : ANALYSE DE LEURS ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

Introduction

Par leur commerce, leurs investissements et leurs innovations, les sociétés transnationales apportent une contribution importante à la croissance et au développement économiques du Canada, tout comme elles le font dans un grand nombre d'autres pays développés ou en développement. Certaines craintes ont été exprimées au sujet des caractéristiques oligopolistiques de ces entreprises et des marchés qu'elles desservent, mais de nombreuses observations indiquent que, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, ces sociétés ont joué un rôle important dans l'intégration et la prospérité des économies de par le monde. Elles ont exercé ce rôle en rendant plus efficiente l'affectation des ressources productives dans le monde, ainsi qu'en accroissant la souplesse et l'adaptabilité des marchés des produits et des facteurs sur toute la planète. La présente étude confirme ces observations grâce à une analyse des activités des transnationales canadiennes à l'étranger.

D'après le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CNUST, 1993), on dénombre à l'heure actuelle dans le monde plus de 37 000 sociétés transnationales, qui contrôlent quelque 170 000 filiales à l'étranger. Un petit nombre d'entre elles, cependant, représentent plus de la moitié de l'activité des transnationales à l'étranger. En 1992, le centile supérieur de transnationales représentait plus de 50 p. 100 du stock total d'investissements directs à l'étranger (IDE) – 2 billions de dollars américains – dans le monde.

Les sociétés transnationales canadiennes représentent environ 3,5 p. 100 du nombre total de ces sociétés dans le monde. En raison du rythme rapide d'internationalisation des activités des entreprises canadiennes pendant les années 80, le stock des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) s'est accru plus vite que l'ensemble des IDE dans le monde. Aussi la part du Canada dans l'ensemble mondial des IDE est-elle passée de 4 p. 100 en 1980 à plus de 4,5 p. 100 en 1990 (Rutter, 1992). Autrement dit, le Canada est aujourd'hui à la fois un important pays d'accueil et un important pays d'origine des IDE.

Le rythme de mondialisation des activités des sociétés transnationales s'est trouvé accéléré, dans les années 80, par diverses tendances interreliées de l'économie mondiale, notamment : des modifications de l'avantage comparatif des entreprises et des nations; une diminution marquée des frais de transport et de communication; une évolution rapide des technologies incorporées aux produits et aux procédés; un raccourcissement du cycle de vie des produits; une plus grande convergence des goûts des consommateurs dans les différents pays; l'émergence des pays nouvellement industrialisés de l'Asie; la libéralisation du commerce, des investissements et des autres flux financiers; la nécessité croissante d'investir de fortes sommes en R-D et l'augmentation des incertitudes et des risques entourant le rendement de ces investissements; enfin, une concurrence internationale féroce et de plus en plus intense sur les

marchés. En outre, afin de stimuler la croissance de leur économie, les gouvernements se sont efforcés d'attirer dans leur pays des sociétés transnationales, sources d'investissement et d'innovation. Tous ces facteurs nouveaux ont à la fois favorisé et nécessité une internationalisation rapide des entreprises.

Les sociétés transnationales sont également en voie de devenir de plus en plus mobiles, déplaçant leurs activités de production, d'achat, de financement, d'investissement et d'innovation entre les pays d'une même région et entre les diverses régions du globe. En fait, elles visent de plus en plus à intégrer leurs activités à l'échelle mondiale dans le but d'améliorer leur efficacité, de réduire au minimum leurs coûts, de maximiser leurs résultats et d'accroître leur part du marché mondial.

Les transnationales adoptent toute une gamme de stratégies complémentaires pour avoir accès aux marchés internationaux et à de nouvelles technologies complémentaires, pour améliorer leur compétitivité et pour gérer convenablement l'incertitude et le risque qui accompagnent leurs énormes investissements en capital physique et humain de même qu'en R-D. Ces stratégies comprennent des fusions et acquisitions, des créations d'entreprises, des prises de participations minoritaires, des coentreprises et d'autres alliances stratégiques, le recours à la sous-traitance et l'octroi de licence, entre autres choses.

En un mot, le rôle des sociétés transnationales dans l'économie mondiale s'est considérablement accru depuis une dizaine d'années, et cette tendance devrait se poursuivre. Par exemple, le stock mondial d'IDE a presque quadruplé pour passer de 519 milliards à 2 billions de dollars américains entre 1980 et 1992, enregistrant ainsi une croissance nettement plus rapide que celle de la production et du commerce mondiaux. Selon les estimations du CNUST, les transnationales représenteraient plus du tiers du PIB du secteur privé dans le monde.

Les transnationales canadiennes ont elles aussi participé activement à la mondialisation; on compte aujourd'hui au Canada plus de 1 300 de ces sociétés. Comme les IDE, les IDCE ont enregistré une hausse rapide dans les années 80, leur stock passant de 27 à 99 milliards de dollars canadiens entre 1980 et 1992. Aussi le rapport entre le montant cumulé des IDCE et celui des investissements directs de l'étranger au Canada est-il passé de 0,40 en 1980 à 0,73 en 1992.

L'influence des IDE sur l'économie canadienne a été étudiée sous tous ses aspects (Investissement Canada, 1992). Par contre, on n'a guère porté d'attention aux conséquences éventuelles des IDCE ni à leurs effets sur la compétitivité et le bien-être du Canada. Les motifs à l'origine des IDCE ont toutefois été étudiés de manière assez approfondie dans Litvak et Maule (1981), Matheson (1987), Rugman (1987) et Knubley, Krause et Sadeque (1991).

Cette étude vise de façon générale à analyser les tendances récentes des IDCE, à examiner les résultats obtenus par les entreprises canadiennes à vocation internationale ainsi qu'à évaluer l'effet de leurs activités au Canada. Nous nous proposons plus particulièrement, par cette recherche, de répondre aux questions suivantes :

- La répartition géographique et sectorielle des IDCE a-t-elle évolué au cours des 20 dernières années, et comment?
- Quels sont les facteurs à l'origine de l'augmentation spectaculaire des IDCE?
- Quelles sont les caractéristiques des plus importantes sociétés transnationales canadiennes?
- Une augmentation des IDCE entraîne-t-elle une diminution des investissements dans l'économie intérieure?
- Les exportations et les investissements directs à l'étranger peuvent-ils se substituer ou sont-ils complémentaires?
- Comment se comportent les filiales des transnationales canadiennes aux États-Unis comparativement à celles des transnationales d'autres pays?
- Les sociétés canadiennes à vocation internationale sont-elles plus performantes que les entreprises axées sur le marché intérieur?
- Quels sont les coûts et les avantages possibles des IDCE pour le Canada?

Voici le plan de notre étude. Dans la prochaine section, nous décrivons l'évolution récente de la répartition géographique et sectorielle des IDCE et définissons les grands facteurs macroéconomiques susceptibles d'expliquer les tendances nouvelles qui se manifestent. Nous nous efforçons ensuite de rattacher la répartition sectorielle et géographique des IDCE à la structure et aux caractéristiques des plus importantes entreprises canadiennes à vocation internationale. Puis, nous analysons les conséquences de l'augmentation rapide des IDCE sur un certain nombre d'autres indicateurs économiques canadiens, comme les revenus des investissements directs, les échanges commerciaux, les ventes à l'étranger et la compétitivité. Nous analysons l'effet des IDCE sur la compétitivité du Canada en comparant la croissance du chiffre d'affaires et de l'actif, la productivité et la rentabilité des plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale, d'une part, et celles des principales entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur, d'autre part. Nous examinons aussi les résultats comparatifs des filiales des transnationales canadiennes aux États-Unis et celles des filiales d'autres pays sur le marché américain sur le plan de la productivité, du commerce et de la R-D. Nous résumons enfin nos principales conclusions et examinons brièvement les répercussions pour les décideurs publics.

Selon l'analyse empirique que nous consacrons aux déterminants de la formation de capital intérieur au Canada et dans d'autres pays du G-7, une augmentation des investissements directs à l'étranger ne réduit pas nécessairement l'investissement dans l'économie intérieure. Du même coup, notre analyse indique que les exportations et les investissements directs sont complémentaires au lieu de se substituer les uns aux autres. Chose plus importante encore, la croissance et la productivité des entreprises canadiennes à vocation internationale tendent à être

généralement supérieures à celles des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur. Il ressort de ces résultats qu'une augmentation des IDCE pourrait être bénéfique au Canada.

Évolution et déterminants des IDCE

Nous examinons ici les tendances générales qui caractérisent les investissements directs dans le monde et les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE). Nous analysons ensuite les facteurs qui, à l'échelle macroéconomique, déterminent cette évolution avant de conclure par un exposé consacré aux facteurs microéconomiques, notamment la structure et les caractéristiques des plus importantes transnationales canadiennes. Il est cependant utile, avant d'entrer dans le vif du sujet, d'examiner rapidement les grandes tendances qui animent les investissements directs à l'étranger (IDE) dans le monde¹.

Tendances générales

Le stock mondial d'IDE a augmenté en moyenne de plus de 10 p. 100 par année entre 1980 et 1992, soit près du double du taux de progression de la production et du commerce dans le monde. Aussi le stock d'IDE est-il passé de 519 milliards de dollars américains en 1980 à environ 2 billions de dollars américains en 1992. Les activités de production des sociétés transnationales hors de leur pays d'origine ont engendré en 1992 environ 5,5 billions de dollars américains de ventes à l'étranger, une bonne partie de ces ventes étant attribuables au commerce intra-entreprise, qui joue un rôle important et croissant. D'après les estimations du CNUST, les sociétés transnationales interviennent pour environ 80 p. 100 du commerce mondial.

Une autre tendance observée à l'échelle mondiale est l'augmentation considérable de la dépendance des États-Unis vis-à-vis des IDE au cours des années 80. Ainsi, la part des États-Unis dans le stock mondial d'IDE est passée de 16 p. 100 en 1980 à plus de 25 p. 100 en 1992, faisant de notre voisin du Sud le plus important pays d'accueil des IDE au cours de cette période. Par contre, la part du Japon dans le stock mondial d'IDE est passée d'à peine 4 p. 100 en 1980 à près de 15 p. 100 en 1992. Une grande partie des IDE qu'ont reçus les États-Unis provenaient du Japon, de sorte que la part de ce pays dans les IDE en Amérique est passée de 6,2 à 21,3 p. 100 entre 1980 et 1991.

L'augmentation rapide des IDE à l'échelle mondiale s'est accompagnée de modifications notables de leur répartition sectorielle : le secteur primaire et la fabrication de produits dérivés des ressources naturelles ont perdu de l'importance au profit des services et les activités manufacturières axées sur la technologie. Ces changements ont touché la plupart des pays industrialisés. Par exemple, dans six des sept pays du G-7 (à l'exception du Royaume-Uni), la part du secteur des services dans les IDE a augmenté considérablement au cours des 10 dernières années (CNUST, 1993, et Ostry et Gestrin, 1993).

Des déséquilibres considérables entre l'investissement et l'épargne aux États-Unis et au Japon (ainsi qu'en témoignent les déséquilibres actuels de leur balance courante), la forte

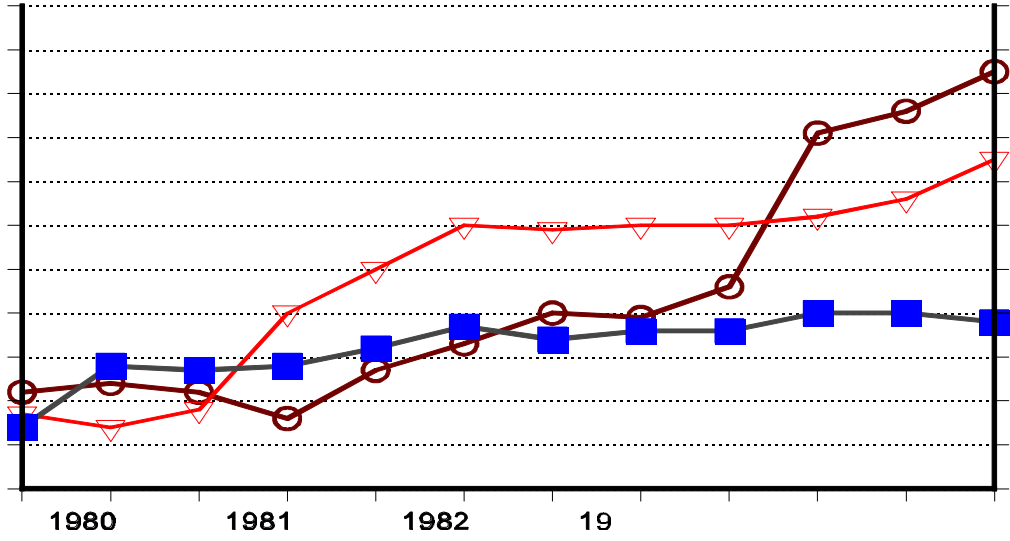
dépréciation du yen par rapport au dollar américain, la menace d'un protectionnisme accru aux États-Unis et l'aggravation des pénuries de main-d'oeuvre au Japon sont autant de facteurs qui ont fait de ce dernier un important pays d'origine et les États-Unis le plus grand pays d'accueil des IDE mondiaux au cours des années 80 (Ostry, 1990, et Dobson, 1993).

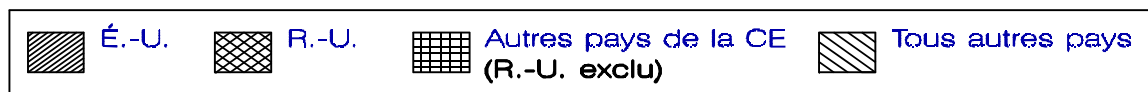
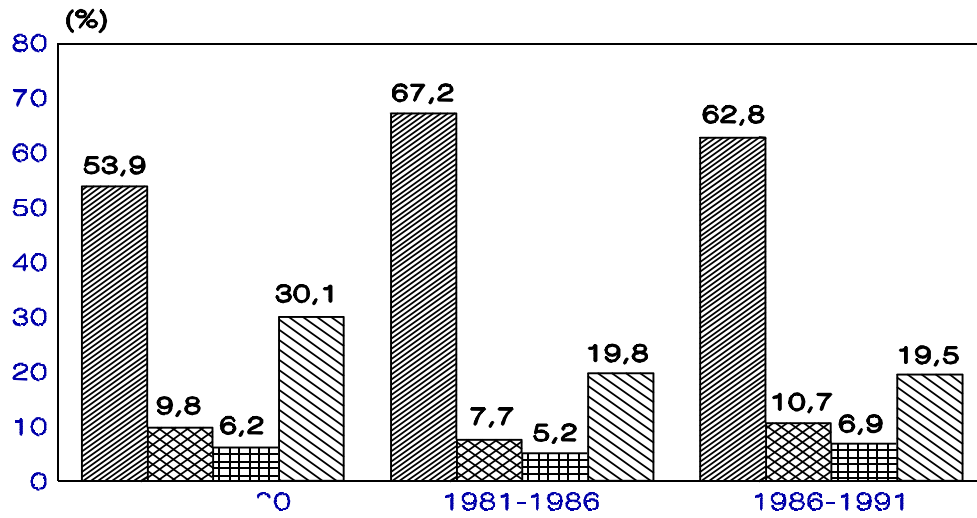
D'importants déplacements de l'activité économique intérieure vers le secteur des services, les progrès rapides de la technologie de l'information, la privatisation et la libéralisation du commerce et de l'investissement dans le domaine des services (financiers en particulier) contribuent à expliquer les changements de répartition sectorielle du stock mondial d'IDE.

Évolution des IDCE

Les sociétés transnationales canadiennes ont joué un rôle très actif dans le phénomène de mondialisation. Entre 1980 et 1992, le montant cumulé des IDCE a augmenté plus vite que le stock mondial d'IDE, atteignant 99 milliards de dollars en 1992. Aussi la part du Canada dans le stock mondial d'investissements à l'étranger est-elle passée de 4 p. 100 en 1980 à près de 5 p. 100 en 1992. Pendant la même période, les IDCE en proportion du PIB canadien sont passés de 8,7 à 14,4 p. 100. Ce renforcement de la vocation internationale de l'économie canadienne est observable dans tous les grands secteurs d'activité.

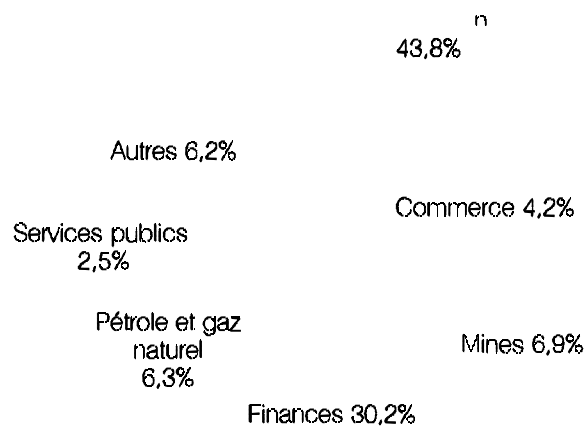
De plus, le rapport entre les IDCE et les IDE est devenu beaucoup plus équilibré au cours des 25 dernières années. Le ratio des investissements à l'étranger aux investissements de l'étranger (en stock) n'a cessé d'augmenter pour passer de 0,23 en 1970 à 0,72 en 1992¹. Le même phénomène a été enregistré dans tous les grands secteurs de l'économie canadienne, encore que, dans les services financiers et l'industrie minière, le stock des investissements directs canadiens à l'étranger dépasse à l'heure actuelle celui des investissements directs de l'étranger au Canada. Par exemple, dans les services financiers, le rapport entre les deux types de stock d'investissements directs est passé d'un maigre 0,14 en 1970 à 1,05 en 1992 (figure 1). De même, les relations du Canada avec ses principaux partenaires commerciaux sont devenues mieux équilibrées sur le plan de l'investissement pendant cette période.





Valeur des IDCE en 1960 =
2,5 milliards de \$

Valeur des IDCE en 1991 =
94,4 milliards de \$



IDCE en 1960 =
1,4 milliards de \$

Valeur des IDCE en 1991 =
41,4 milliards de \$

Les avantages propres au pays consistent par exemple dans la disponibilité ou la proximité des ressources naturelles et des matières premières, un bassin de main-d'oeuvre qualifiée, la taille du marché, la proximité de marchés plus importants, une infrastructure physique et technologique développée, des facteurs de production (capital et travail) à meilleur marché, des marchés des facteurs et des produits souples et dynamiques, les mesures incitatives offertes par l'État et des politiques d'encadrement concurrentielles. En un mot, l'internationalisation de la production et de l'innovation permet aux entreprises de minimiser et de diversifier les risques, de réduire le plus possible leurs coûts et de maximiser l'exploitation de leurs atouts spécifiques.

Un certain nombre d'autres tendances mondiales complémentaires et interreliées ont tout à la fois nécessité et favorisé l'expansion rapide des investissements directs et de la production des sociétés transnationales ayant ou non le Canada comme pays d'origine, ce qui a contribué à établir un cycle de mondialisation. Il s'agit des facteurs suivants : une concurrence internationale féroce et de plus en plus intense sur le marché, l'abolition des barrières tarifaires et la libéralisation des mouvements de capitaux entre un grand nombre de pays, le recours croissant (dans les faits et selon la perception des entreprises) des gouvernements nationaux à des barrières commerciales non tarifaires, l'augmentation des risques et des incertitudes entourant le rendement de gros investissements en capital physique et en R-D, l'existence d'importantes économies d'échelle et d'envergure, la baisse considérable des frais de transport et de communication, et l'apparition de créneaux sur les marchés.

Expansion rapide des IDCE

La forte croissance du montant cumulatif des IDCE par rapport à celle du stock des IDEC peut être rattachée à un certain nombre d'importants facteurs de rejet et d'attraction (Rugman, 1987). La détérioration de la conjoncture économique ou une politique économique peu favorable dans le pays d'origine peuvent exercer un effet de rejet en éloignant les investisseurs étrangers et en incitant les entreprises du pays à investir à l'étranger. Inversement, un effet d'attraction peut être exercé sur les investisseurs par un climat économique favorable, un élargissement des possibilités d'investissement à l'étranger, une évolution rapide des technologies ainsi que des avantages comparatifs propres à l'entreprise ou au pays.

Les facteurs de rejet et d'attraction peuvent comprendre, entre autres choses : un renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes (nécessité et facilité par les transformations structurelles rapides de l'économie mondiale); une croissance de la demande globale réelle plus rapide au Canada que dans d'autres pays (notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni); d'importants déséquilibres investissement-épargne au Canada et dans d'autres pays industrialisés; l'évolution de la rentabilité relative de divers pays; les variations des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre; le recours accru aux barrières non tarifaires et les mesures de protection aux États-Unis et sur le marché européen unique.

L'effet des différences de rythme de croissance entre l'économie intérieure et les économies étrangères sur l'augmentation relative du stock des IDCE peut être analysé sous l'angle de deux variables principales : la hausse (nominale) du stock de capital non résidentiel au Canada et à



,1 5,29 5,48 6,75 6,44

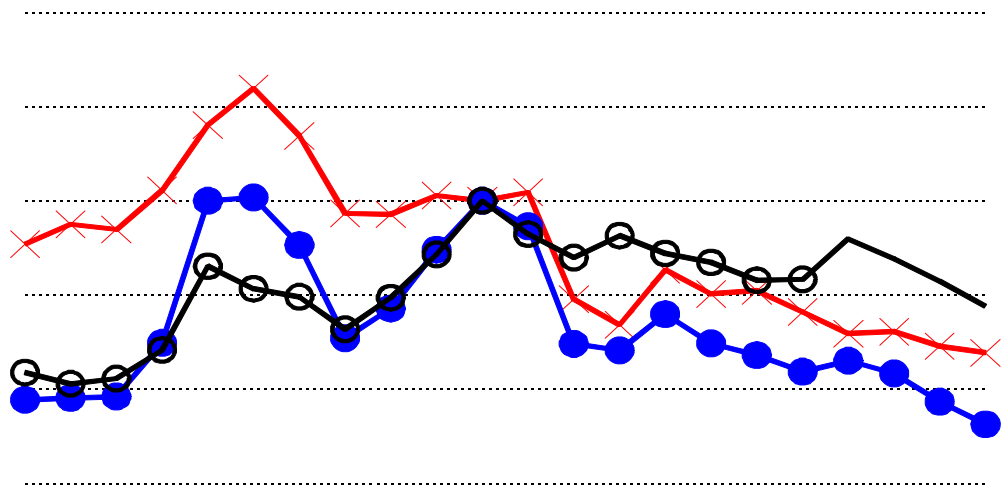
Pendant les années 70 et la première moitié des années 80, la croissance du stock de capital aux États-Unis (le principal pays d'accueil des IDCE) a été un peu plus faible qu'au Canada³. Cela implique que les différences dans l'accumulation du capital n'ont peut-être pas contribué de manière sensible à la forte hausse des IDCE pendant ces deux périodes. Par ailleurs, l'augmentation rapide du stock des IDCE entre 1986 et 1991 peut être imputée en partie à une progression plus rapide du stock de capital aux États-Unis et au Royaume-Uni par comparaison avec le Canada (figure 5).

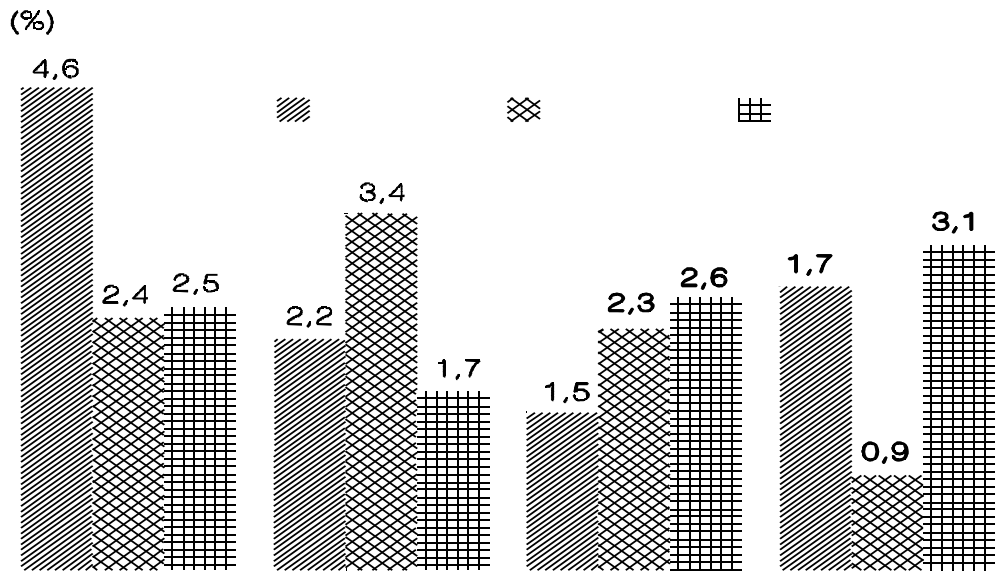
Tableau 1
Élasticité des IDCE et des IDE par rapport au stock de capital non résidentiel privé, 1970-1991

Elasticité des IDCE par rapport au stock de capital non résidentiel privé étranger							
Période	Total	É.-U.	R.-U.	France			
1970-1980	1,22	1,39	0,90	0,85			
1981-1986	2,02	2,36	1,68	0,46			
1986-1991	2,13	1,00	3,40	5,84			
Élasticité des IDE par rapport au stock de capital non résidentiel privé							
Période	Canada	É.-U.	R.-U.	France	Autres pays de la CE	CE	Allemagne
1970-1980	0,65	0,63	0,59	0,76	0,90	0,72	1,26
1981-1986	0,92	0,74	1,80	0,87	0,59	1,28	0,75
1986-1991	1,34	0,83	1,62	3,34	2,63	2,03	2,88
Rapport de l'élasticité des IDCE à l'élasticité des IDE							
Période	Total	É.-U.	R.-U.	France			
1970-1980	1,87	2,21	1,53	1,12			
1981-1986	2,20	3,19	0,93	0,53			
1986-1991	1,59	1,20	2,10	1,75			

Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada.

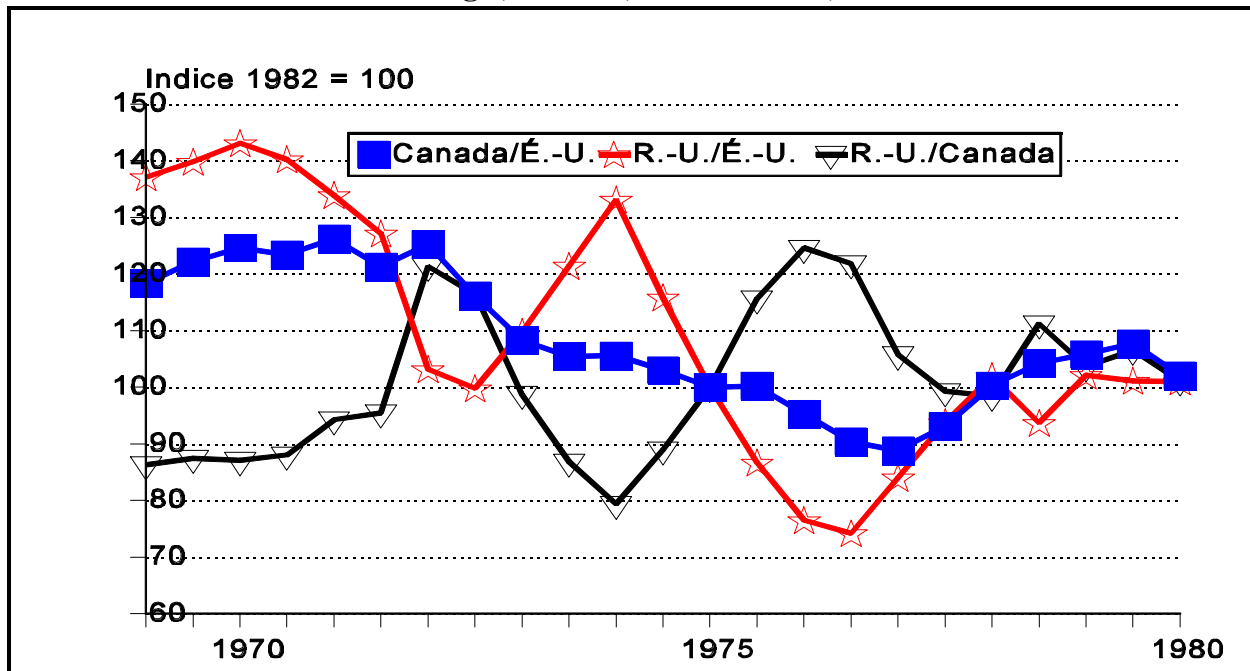
Par conséquent, les différences de taille entre les élasticités des deux stocks d'investissements directs et leurs variations relatives dans le temps pourraient expliquer dans





des économies d'échelle, à la menace d'un renforcement des barrières non tarifaires aux États-Unis et dans la Communauté européenne, à la nécessité d'une diversification des débouchés et à l'apparition de créneaux sur le marché.

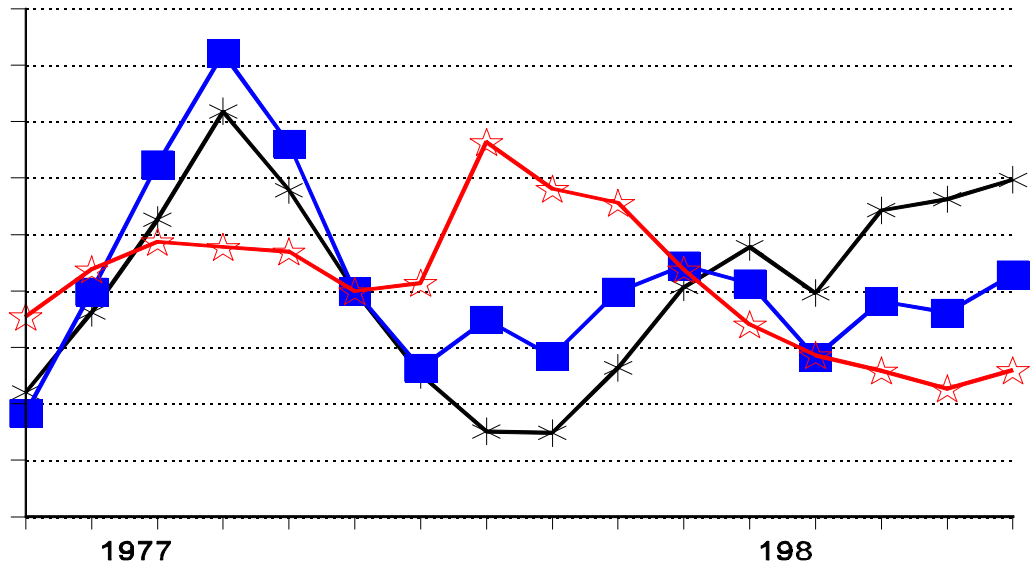
Figure 8
Taux de change^a, Canada, É.-U. et R.-U., 1970-1992



^a Valeur de la devise britannique et canadienne par rapport au dollar américain et valeur de la devise britannique par rapport au dollar canadien.

Source : Département du travail des États-Unis, Bureau de la statistique du travail.

En résumé, les facteurs d'attraction semblent avoir largement contribué à la hausse rapide du stock des IDCE par rapport à celui des IDEC au cours des années 80. Ces facteurs comprennent l'affirmation de la vocation internationale des sociétés transnationales canadiennes, d'importants besoins de capitaux étrangers aux États-Unis, une amélioration de la rentabilité aux États-Unis et au Royaume-Uni, ainsi qu'une croissance relativement rapide du stock de capital non résidentiel dans ces deux pays.



aussi expliquer en partie l'accroissement de la part des IDCE destinée à la CE pendant cette période (figures 6 et 7).

La forte hausse de la sensibilité des IDCE à l'augmentation du stock de capital au Royaume-Uni et en France pendant cette période laisse à penser que d'autres facteurs ont aussi joué un rôle appréciable dans l'importance relative grandissante de l'Europe pour les IDCE depuis 1986, notamment : l'élargissement des débouchés entraîné par la formation du marché européen unique en 1992, la crainte de la « forteresse Europe » et le renforcement de la vocation internationale globale des multinationales canadiennes⁷. Néanmoins, l'évolution comparative des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre permet de croire que ces facteurs n'ont guère influé, ou pas du tout, sur l'évolution de la répartition géographique des IDCE au cours des années 80. Comme nous l'avons déjà indiqué, les coûts de main-d'oeuvre représentent un facteur secondaire dans les décisions d'implantation des multinationales canadiennes. De plus, les éléments de la chaîne de production qui font appel principalement à la main-d'oeuvre et comportent un faible niveau de spécialisation devraient normalement prendre le chemin des pays en développement ou nouvellement industrialisés, où les coûts unitaires de main-d'oeuvre sont relativement faibles, plutôt que de pays à haut salaire comme le Royaume-Uni ou la France.

Importance accrue des services

La proportion grandissante des services et des activités manufacturières axés sur la technologie dans le stock des IDCE est conforme aux tendances générales que nous venons de décrire. Les modifications structurelles de la répartition de la production entre les secteurs dans tous les pays (plus précisément, l'importance croissante des services des industries manufacturières axées sur la technologie dans le PIB et l'emploi), la tendance à la baisse du prix réel des ressources naturelles et des produits fabriqués à partir de ces dernières, ainsi que la libéralisation du secteur des services financiers, contribuent à expliquer l'évolution de la composition sectorielle des investissements directs à l'échelle mondiale et des IDCE. Le secteur des ressources naturelles et les activités manufacturières qui en dépendent continuent néanmoins de représenter une forte proportion des IDCE, en raison principalement de la structure et des caractéristiques des multinationales canadiennes, ainsi que nous le verrons dans la prochaine section.

Notre analyse porte à croire, en résumé, qu'un certain nombre de facteurs d'attraction ont largement contribué à la hausse rapide des IDCE par rapport aux IDEC au cours des quelque 20 dernières années. Nous devons cependant tenir compte du fait que les effets entraînés par les variations des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre ont été difficiles à évaluer et qu'ils n'ont peut-être pas joué de rôle important dans l'évolution des IDCE. Cependant, comme nous l'avons indiqué au départ, nos conclusions n'ont pas, dans l'ensemble, un caractère définitif, et nos hypothèses devraient faire l'objet d'une vérification empirique plus rigoureuse.

Tableau 2
Répartition sectorielle des ventes et des actifs des entreprises canadiennes
à vocation internationale (en pourcentage)

Grand Groupe	Secteur	Nbre d'entreprises	Ventes totales	Actif Total	Ventes à l'étranger	Actifs à l'étranger
	Agriculture, pêche et forêts	1	0,24	0,07	0,41	0,01
	Mines	32	11,12	10,53	17,21	11,16
	Bâtiment	3	1,00	0,51	1,64	0,71
	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	12	8,49	5,04	13,01	8,94
	Textiles	2	0,76	0,32	1,27	0,63
	Vêtements	0				
	Impression et édition	9	7,67	4,69	11,67	8,28
	Produits manufacturés divers	1	0,07	0,02	0,07	0,02
	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	34	19,62	12,87	22,73	14,03
	Aliments et boissons	4	5,07	3,64	8,56	7,27
	Tabac	1	0,01	0,01	0,02	0,01
	Bois et produits de bois	4	5,35	4,25	6,00	2,81
	Papier et produits connexes	7	4,41	2,57	4,34	1,81
	Raffinage de pétrole	0				
	Minéraux non métalliques	3	0,58	0,33	0,30	0,18
	Première transformation des métaux	11	3,48	1,80	3,03	1,73
	Fabrication de produits métalliques	4	0,71	0,28	0,48	0,22
	Industries manufacturières axées sur la technologie	27	16,31	5,88	17,36	8,71
	Chimie et produits chimiques	4	0,60	0,28	0,87	0,36
	Caoutchouc et produits	2	0,26	0,08	0,14	0,06
	Machines autres qu'électriques	5	2,22	0,94	4,21	1,57
	Ordinateurs et machines de bureau	2	0,37	0,13	0,63	0,23

	Produits électriques	3	0,15	0,07	0,10	0,05
	Matériel de communication	3	4,37	2,39	5,77	3,82
	Produits électriques divers	1	0,14	0,08	0,09	0,04
	Automobiles et pièces	2	6,31	1,00	3,12	0,96
	Aéronefs et pièces	3	1,41	0,66	1,81	1,12
	Machinerie légère	2	0,48	0,26	0,62	0,51
Transports		5	5,89	5,65	4,78	3,70
Communications		5	9,03	9,89	8,18	5,63
Services publics		1	0,77	0,57	0,11	0,02
Commerce		14	13,52	2,79	7,17	2,24
	Commerce de gros	7	5,77	1,49	3,81	1,33
	Commerce de détail	7	7,75	1,30	3,37	0,91
Finance		12	11,97	45,10	5,14	43,49
	Institutions de dépôt	4	9,02	36,56	3,69	37,15
	Institutions autres que de dépôt	0				
	Courtiers en valeurs mobilières	0				
	Assurance	1	1,04	2,33	0,39	0,85
	Autres services financiers	7	1,91	6,22	1,06	5,50
Services		13	2,04	1,08	2,26	1,36
	Services commerciaux	9	1,18	0,63	1,45	0,96
	Services de santé	1	0,35	0,21	0,56	0,24
	Autres services	3	0,51	0,23	0,25	0,15
Total		159	100,00	100,00	100,00	100,00
Total (millions de \$)			198 381	416 279	82 217	160 805

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

Rôle des principales sociétés transnationales canadiennes

D'après le CNUST (1993), les sociétés transnationales du premier centile représentent environ 50 p. 100 du stock des investissements directs dans le monde. Une étude récente d'Industrie Canada (1993) faisait état d'une concentration analogue de l'activité économique dans les plus grandes entreprises aux États-Unis et au Canada. En 1991, par exemple, les mille plus grandes entreprises nord-américaines avaient ensemble des actifs et un chiffre d'affaires de 9,2 et de 4,4 billions de dollars américains, respectivement. Leurs ventes combinées représentaient près de 50 p. 100 du chiffre d'affaires brut des trois pays considérés dans leur ensemble. Étant donné leur importance, les mille plus grandes entreprises nord-américaines jouent un rôle de premier plan dans l'évolution des avantages comparatifs et de la compétitivité des trois économies d'Amérique du Nord.

Même si l'on dénombre actuellement plus de 1 300 sociétés transnationales ayant le Canada comme pays d'origine, ces sociétés, qui représentent 3,5 p. 100 de l'ensemble des sociétés transnationales dans le monde, constituent moins de 0,2 p. 100 des établissements commerciaux non financiers au Canada. Nous analysons dans cette section la structure et les caractéristiques des plus importantes sociétés transnationales canadiennes et les rattachons à la répartition sectorielle et géographique des IDCE, que nous avons déjà évoquée.

Caractéristiques

À partir de la base de données de Disclosure (Worldscope Global Database), nous avons constitué un ensemble cohérent de données sur 447 grandes sociétés ayant le Canada comme pays d'origine. Parmi ces sociétés, 159 ont une vocation internationale, c'est-à-dire qu'elles ont des actifs et réalisent des ventes à l'étranger. Les 288 sociétés restantes sont axées sur le marché intérieur (aucun actif ni vente à l'étranger). Cette base de données est décrite brièvement à l'appendice 1. Les appendices 2 et 3 fournissent la liste des plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale et axées sur le marché intérieur, respectivement.

Douze des 159 entreprises à vocation internationale sont contrôlées par l'étranger; c'est-à-dire que plus de 50 p. 100 de leur actif appartient à des intérêts étrangers ou est contrôlé par ces derniers. Les 147 autres entreprises sont contrôlées par des Canadiens, le contrôle étant défini de la même façon que précédemment.

Les 159 plus importantes entreprises canadiennes à vocation internationale disposent d'énormes ressources financières. Leur actif total et leur chiffre d'affaires combiné s'élevaient en 1991 à 416,3 et à 198,4 milliards de dollars américains, respectivement. Les actifs détenus à l'étranger par ces entreprises représentaient 160,8 milliards de dollars américains, soit 39 p. 100 de leur actif total. De même, leur chiffre d'affaires à l'étranger intervenait pour 43 p. 100 de leurs ventes totales (tableau 2). Chose plus importante encore,

ces grandes multinationales canadiennes représentent près de 50 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers appartenant à des sociétés qui ont le Canada comme pays d'origine.

Les activités que les plus importantes entreprises canadiennes mènent à l'étranger sont fortement concentrées. En 1991, les 20 plus grandes entreprises représentaient environ 80 p. 100 des actifs et des ventes totaux à l'étranger des plus importantes sociétés transnationales canadiennes (tableau 3). De plus, les trois plus grandes entreprises de chaque grand groupe d'activité représentaient près de 75 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers des 159 plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale. À elles seules, neuf des 73 plus grandes multinationales canadiennes dans le secteur manufacturier (Seagram Co. Ltd., Thomson Corporation, Northern Telecom, Noranda Inc., Bombardier Inc., Varsity Corporation, Moore Corporation, Thomson Newspapers Ltd. et MacMillan Bloedel Ltd.) interviennent pour 70 à 80 p. 100 de l'actif étranger total des principales entreprises manufacturières. De même, Alcan Aluminium, Inco et Placer Dome détiennent 59 p. 100 des actifs étrangers combinés des 32 plus grandes sociétés transnationales dans l'industrie minière (tableau 4).

Le chiffre d'affaires annuel moyen et l'actif moyen des principales sociétés canadiennes à vocation internationale s'élèvent à 1,2 milliard et à 2,6 milliards de dollars américains, respectivement. Cependant, la taille moyenne de ces entreprises, qu'elle soit évaluée à l'aide du chiffre d'affaires ou de l'actif, varie considérablement d'un secteur à l'autre. Le chiffre d'affaires annuel moyen va par exemple de 0,13 milliard de dollars américains (niveau le plus bas) dans les activités manufacturières diverses à 4,5 milliards de dollars américains (chiffre le plus élevé) dans les institutions de dépôt (tableau 5).

La taille moyenne des plus importantes entreprises canadiennes ne représente que la moitié de celle des plus grandes sociétés américaines, dans la plupart des secteurs. Ce handicap sur le plan de la taille est très marqué dans l'industrie minière, le secteur du bâtiment, les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles ou la technologie et l'industrie des communications. Par contre, la taille moyenne des entreprises canadiennes supporte avantageusement la comparaison avec celle de leurs rivales américaines dans les industries manufacturières à forte intensité de main-d'oeuvre et dans les services financiers (Industrie Canada, 1993).

Répartition sectorielle

La répartition sectorielle des ventes réalisées à l'étranger par les plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale est analogue à la ventilation de leur chiffre d'affaires total. Il en va de même lorsqu'on s'intéresse à l'actif plutôt qu'au chiffre d'affaires. Par exemple, le secteur des ressources naturelles, les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles et l'industrie de l'impression et de l'édition représentaient plus de 50 p. 100 du total des ventes à l'étranger des entreprises à vocation internationale en 1991, contre 40 p. 100 du chiffre d'affaires total (tableau 2). Chose tout aussi importante, la répartition des actifs étrangers des principales entreprises canadiennes à vocation

Tableau 3
Vingt plus grandes entreprises canadiennes à vocation internationale

Nom de l'entreprise	Grand Groupe	Secteur	Actifs à l'étranger (Milliers de \$)	Actifs à l'étranger en % de l'actif total	Actifs aux États-Unis en % de l'actif à l'étranger
BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE	Finance	Institutions de dépôt	32 770 742	41,52	n.d.
TRILON FINANCIAL CORP.	Finance	Institutions de dépôt	12 895 795	35,87	61,92
ROYAL TRUSTCO LIMITÉE	Finance	Institutions de dépôt	12 489 938	38,40	60,80
SEAGRAM CO. LTD.	Ind. manif. axées sur les ressources naturelles	Aliments et boissons	11 224 766	96,07	22,90
BCE INC.	Communications		8 618 901	21,80	47,20
THOMSON CORPORATION	Ind. manif. à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	7 591 114	92,96	62,91
ALCAN ALUMINIUM	Mines		7 430 400	68,70	22,34
NORTHERN TELECOM LIMITÉE	Ind. manif. axées sur la technologie	Matériel de communication	5 839 698	61,25	n.d.
CARENA DEVELOPMENTS LIMITED	Finance	Autres services financiers	4 632 077	36,84	n.d.
CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE	Transports		3 987 406	22,39	80,55
NORANDA INC.	Ind. manif. axées sur les ressources naturelles	Bois et produits de bois	3 065 451	24,30	72,73
VARITY CORPORATION	Ind. manif. axées sur la technologie	Machines autres qu'électriques	2 235 079	75,26	n.d.
LAIDLAW INC.	Transports		1 835 687	50,17	98,87
INCO LIMITÉE	Mines		1 825 086	40,76	31,42
BOMBARDIER INC.	Ind. manif. axées sur la technologie	Aéronefs et pièces	1 780 214	68,12	49,42
FIRST CITY FINANCIAL CORP. LTD	Finance	Institutions de dépôt	1 586 732	33,13	99,40
BRAMALEA LIMITED (CANADA)	Finance	Autres services financiers	1 565 188	28,58	98,11
MOORE CORPORATION LIMITED	Ind. manif. à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	1 539 886	72,74	70,47
CADILLAC FAIRVIEW CORPORATION	Finance	Autres services financiers	1 498 592	48,24	n.d.
THOMSON NEWSPAPERS LTD.	Ind. manif. à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	1 403 963	83,37	n.d.
Total			125 816 714		

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

internationale est analogue à la ventilation sectorielle des IDCE, dont nous avons déjà fait état. La part de l'industrie minière, des activités manufacturières axées sur les ressources naturelles, de l'industrie de l'impression et de l'édition ainsi que des services financiers dans l'actif total à l'étranger des entreprises à vocation internationale s'élève à près de 75 p. 100, ce qui est comparable à leur part des IDCE totaux en 1991. Les industries manufacturières axées sur la technologie, les communications et les transports représentent le reste des actifs étrangers des plus importantes sociétés transnationales canadiennes (tableau 2).

Les principales sociétés transnationales canadiennes influent également de façon déterminante sur la répartition sectorielle de l'ensemble des ventes des multinationales canadiennes à l'étranger. Le secteur manufacturier représente 53 p. 100 des ventes des principales transnationales canadiennes à l'étranger. Les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles ainsi que l'industrie de l'impression et de l'édition entrent pour plus de 70 p. 100 dans les ventes totales du secteur manufacturier à l'étranger. Les activités manufacturières axées sur la technologie représentent la majeure partie du reste (tableau 2). Cette ventilation est analogue à la répartition sectorielle des ventes des filiales américaines de transnationales canadiennes dans le secteur manufacturier.

De même, la structure des ventes à l'étranger des plus importantes entreprises canadiennes, dans les secteurs autres que la fabrication, exerce une grande influence sur la répartition sectorielle des ventes de l'ensemble des sociétés canadiennes à l'étranger. Par exemple, l'industrie minière (17,2 p. 100), les communications (8,2 p. 100), le commerce (7,2 p. 100), les services financiers (5,3 p. 100) et les transports (4,8 p. 100) représentent plus de 80 p. 100 du chiffre d'affaires global réalisé à l'étranger par les plus importantes transnationales canadiennes hors du secteur de la fabrication (tableau 2). Ces industries se taillent également la part du lion dans les ventes des filiales américaines des transnationales canadiennes hors du secteur manufacturier.

Intensité de la vocation internationale et répartition géographique

L'intensité de la vocation internationale, mesurée par le rapport des actifs étrangers à l'ensemble des actifs, varie considérablement selon les secteurs, fluctuant entre 1,4 p. 100 dans les services publics et 77,2 p. 100 dans l'industrie des aliments et boissons. Étant donné nos avantages comparatifs, il n'y a rien d'étonnant à ce que les entreprises canadiennes du secteur manufacturier (en particulier dans l'impression et l'édition, les aliments et boissons, les textiles et la chimie) et de l'industrie minière soient davantage tournées vers l'extérieur que les entreprises des autres secteurs (tableau 6). Les États-Unis représentent 63,9 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers et 64,73 p. 100 des ventes à l'étranger des principales multinationales canadiennes. L'Europe représente entre 27 et 30 p. 100 des actifs et des ventes à l'étranger. Les autres pays, principalement ceux de la région Asie Pacifique et d'Amérique latine, représentent le reste des actifs et des ventes des principales sociétés transnationales canadiennes à l'étranger.

Tableau 4
Trois plus grandes entreprises canadiennes à vocation internationale

Grand Groupe	Nom de l'entreprise	Secteur	Actifs à l'étranger (Milliers de \$)	Concentration des actifs à l'étranger ^a (%)	Actifs à l'étranger en % de l'actif total	Actifs aux États-Unis en % de l'actif à l'étranger
Agriculture & pêche			17 862			
	FISHERY PRODUCTS INTERNATIONAL		17 862	100,00	6,35	n.d.
Mines			17 938 664			
	ALCAN ALUMINIUM		7 430 400	41,42	68,70	22,34
	INCO LIMITÉE		1 825 086	10,17	40,76	31,42
	PLACER DOME, INC.		1 337 329	7,45	83,37	n.d.
Bâtiment			1 138 991			
	COSCAN DEVELOPMENT		713 840	62,67	64,59	100
	UNITED DOMINION INDUSTRIES LTD		410 390	36,03	46,98	68,50
	BANISTER INC.		14 761	1,29	10,33	n.d.
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé			14 370 964			
	THOMSON CORPORATION	Impression et édition	7 591 114	52,82	92,96	62,91
	MOORE CORPORATION LIMITED	Impression et édition	1 539 886	10,71	72,74	70,48
	THOMSON NEWSPAPERS LTD.	Impression et édition	1 403 963	9,77	83,37	n.d.
Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles			22 555 667			
	SEAGRAM CO. LTD.	Aliments et boissons	11 224 766	49,76	96,07	22,90
	NORANDA INC.	Bois et produits de bois	3 065 451	13,59	24,30	72,78
	MACMILLAN BLOEDEL LTD	Bois et produits de bois	853 858	3,78	25,84	87,16
Industries manufacturières axées sur la technologie			12 231 364			
	NORTHERN TELECOM LIMITÉE	Matériel de communication	5 839 698	47,74	61,25	n.d.
	VARIETY CORPORATION	Machines non électriques	2 235 079	18,27	75,26	n.d.
	BOMBARDIER INC.	Aéronefs et pièces	1 780 214	14,55	68,12	49,42

Transports			5 950 390			
	CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE		3 987 406	67,01	22,39	80,55
	LAIDLAW INC.		1 835 687	30,85	50,17	98,87
	TRIMAC LIMITED		104 907	1,76	30,78	86,16
Communications			9 057 792			
	BCE INC.		8 618 901	95,15	21,80	47,20
	TELEGLOBE INC.		280 180	3,09	23,34	98,13
	NEWBRIDGE NETWORKS CORPORATION		62 338	0,69	44,26	44,26
Services publics			34 139			
	UNICORP ENERGY CORP.		34 139	100,00	1,43	100
Commerce			3 609 957			
	ONEX CORPORATION	Commerce de gros	813 469	22,53	73,61	100
	LOBLAW COMPANIES LIMITED	Commerce de détail	488 049	13,52	23,89	100
	SCOTT'S HOSPITALITY INC.	Commerce de détail	394 204	10,92	49,29	49,47
Finance			69 940 722			
	BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE	Institution de dépôt	32 770 742	46,85	41,52	n.d.
	TRILON FINANCIAL CORP.	Institution de dépôt	12 895 795	18,44	35,87	61,92
	ROYAL TRUSTCO LIMITÉE	Institution de dépôt	12 489 938	17,86	38,40	60,78
Services			2 179 166			
	CINEPLEX ODEON CORPORATION	Services commerciaux	614 432	28,19	76,32	100
	CROWN X INC.	Services de santé	392 577	18,01	44,46	100
	THE LOEWEN GROUP INC.	Services commerciaux	352 764	16,19	79,09	100

^a Part de l'entreprise dans l'actif total à l'étranger de l'ensemble des plus grandes entreprises à vocation internationale du secteur.
Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

Tableau 5
Taille moyenne des entreprises canadiennes à vocation internationale selon leur chiffre d'affaires et leur actif

	Automobiles et pièces	2	6 263 399	2 083 331	18 800
	Aéronefs et pièces	3	929 528	920 752	9 486
	Machinerie légère	2	476 463	535 016	5 000
Transports		5	2 338 509	4 705 633	23 911
Communications		5	3 582 496	8 235 330	25 882
Services publics		1	1 522 142	2 387 365	
Commerce		14	1 916 082	830 823	7 611
	Commerce de gros	7	1 635 945	887 375	7 079
	Commerce de détail	7	2 196 219	774 271	8 143
Finance		12	1 978 861	15 646 035	5 898
	Institution de dépôt	4	4 473 494	38 048 594	14 829
	Institutions autres que de dépôt	0			
	Courtiers en valeurs mobilières	0			
	Assurance	1	2 063 623	9 686 097	9 161
	Autres services financiers	7	541 248	3 695 992	329
Services		13	310 832	345 833	6 033
	Services commerciaux	9	259 425	293 552	3 611
	Services de santé	1	698 332	882 990	31 800
	Autres services	3	335 886	323 624	4 711
Total		159			
Moyenne			1 247 685	2 618 112	7 527

Note : Les blancs indiquent qu'aucune donnée n'est disponible.
Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

Tableau 6
Répartition géographique de l'actif et des ventes des sociétés canadiennes à vocation internationale

Grand Groupe	Secteur	Nbre d'entreprises	Actif étranger/ Actif total (%)	Ventes à l'étranger/ Ventes totales (%)	Actif aux États-Unis/ Actif total à l'étranger (%)	Ventes aux États-Unis/ Ventes totales à l'étranger (%)
	Agriculture, pêche et forêts	1	6,35	71,61		
	Mines	32	40,92	64,13	41,91	44,84
	Bâtiment	3	53,68	67,68	88,28	77,64
	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	12	68,48	63,45	69,11	57,03
	Textiles	2	75,32	68,69	65,00	70,23
	Vêtements	0				
	Impression et édition	9	68,16	63,10	69,49	55,30
	Produits manufacturés divers	1	38,91	43,17	63,83	66,58
	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	34	42,10	48,02	63,22	66,61
	Aliments et boissons	4	77,22	69,91	42,27	52,66
	Tabac	1	67,88	59,36	100,00	100,00
	Bois et produits de bois	4	25,52	46,45	96,83	83,46
	Papier et produits connexes	7	27,24	40,78	60,68	62,52
	Raffinage de pétrole	0				
	Minéraux non métalliques	3	21,14	21,24	100,00	100,00
	Première transformation des métaux	11	37,16	36,10	68,48	79,10
	Fabrication de produits métalliques	4	29,96	28,30	100,00	100,00
	Industries manufacturières axées sur la technologie	27	57,20	44,11	56,78	44,49
	Chimie et produits chimiques	4	49,97	60,12	77,05	83,67
	Caoutchouc et produits	2	28,68	21,79		

	Machines autres qu'électriques	5	64,32	78,72	61,49	60,24
	Ordinateurs et machines de bureau	2	69,27	70,37	100,00	100,00
	Produits électriques	3	27,62	28,36	100,00	100,00
	Matériel de communication	3	61,80	54,75	45,92	52,20
	Produits électriques divers	1	21,74	26,64	100,00	100,00
	Automobiles et pièces	2	36,87	20,47	24,20	24,74
	Aéronefs et pièces	3	65,20	53,22	50,70	21,06
	Machinerie légère	2	76,52	53,36	100,00	100,00
Transports		5	25,29	33,63	100,00	100,00
Communications		5	22,00	37,57	50,46	77,42
Services publics		1	1,43	6,15	100,00	100,00
Commerce		14	31,04	21,99	80,53	89,46
	Commerce de gros	7	34,54	27,34	79,75	86,41
	Commerce de détail	7	27,02	18,00	82,01	94,51
Finance		12	37,25	17,79	67,14	69,13
	Institution de dépôt	4	39,25	16,95	63,09	56,59
	Institutions autres que de dépôt	0				
	Courtiers en valeurs mobilières	0				
	Assurance	1	14,04	15,58		
	Autres services financiers	7	34,16	22,91	96,33	99,59
Services		13	48,47	46,05	86,86	81,74
	Services commerciaux	9	58,53	51,10	87,61	77,55
	Services de santé	1	44,46	66,05	100,00	100,00
	Autres services	3	24,73	20,48	29,92	34,72
Total		159				
Moyenne			38,63	41,44	63,90	64,73

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

La proportion des États-Unis dans les actifs et les ventes à l'étranger des principales sociétés transnationales canadiennes varie considérablement d'un secteur à l'autre. Dans le cas des actifs, cette part va de 24,2 p. 100 dans le secteur de l'automobile et des pièces à 100 p. 100 dans les transports et les produits électriques, entre autres industries. De même, cette proportion varie entre 24,74 et 100 p. 100 en ce qui concerne les ventes à l'étranger (tableau 6).

La concentration générale des ventes et des actifs aux États-Unis est plus marquée que celle des ventes et des actifs à l'étranger, en moyenne, dans l'industrie minière, les aliments et boissons, le papier et les produits connexes, les activités manufacturières axées sur la technologie, les institutions de dépôt et les autres activités de service. Par ailleurs, les entreprises des secteurs du textile, du tabac, du bois et des produits du bois, des métaux, des transports, de la finance et des services, entre autres, sont plus dépendantes du marché américain que la moyenne des industries. Cela s'explique, dans le cas des entreprises canadiennes du secteur de la finance et des services en général, par la proximité du marché le plus riche et le plus dynamique au monde et par des besoins plus marqués de services à la clientèle.

En résumé, les plus importantes sociétés transnationales ont exercé une influence prédominante tant sur la répartition géographique que sur la ventilation sectorielle des activités des transnationales canadiennes à l'étranger. Ces activités à l'étranger sont donc à l'origine de l'intégration plus poussée de l'économie canadienne aussi bien à l'économie nord-américaine qu'à l'économie mondiale en général. Des travaux antérieurs (Knubley, Legault et Rao, 1994) ont également démontré que les plus importantes sociétés transnationales jouaient un rôle de premier plan dans l'économie intérieure.

Conséquences des IDCE

Par le passé, le Canada a fait très largement appel aux IDE et à la technologie étrangère pour assurer son développement économique. Aussi près de 30 p. 100 des actifs et des ventes de toutes les sociétés non financières au Canada relèvent-ils actuellement d'entreprises étrangères. De plus, dans le secteur manufacturier, qui est à l'origine de plus de 80 p. 100 des exportations de marchandises du Canada, les entreprises contrôlées par l'étranger repré-sentent environ 50 p. 100 de la production et de l'emploi.

On n'a pas beaucoup analysé jusqu'ici les conséquences économiques d'un volume important et croissant d'IDCE pour la croissance de l'économie intérieure, l'emploi et les revenus réels au Canada. Cette question a été en grande partie ignorée dans les débats publics même si, lorsqu'une entreprise annonce d'importants investissements à l'étranger, on s'inquiète toujours des risques de perte d'emplois et de technologie au Canada. La rareté relative des travaux consacrés aux IDCE s'explique peut-être par le fait que ce phénomène économique n'est devenu important qu'au cours des dernières années et que ses effets sur les activités dans le pays et à l'étranger n'ont pas encore été étudiés à fond. Nous examinons à la section suivante certaines des questions que posent les effets éventuels des IDCE sur l'économie canadienne. L'incidence globale des IDCE sur notre économie dépend de l'importance relative de leurs effets directs et indirects sur la productivité, les coûts, le commerce extérieur, les emplois, les revenus réels et la balance courante du Canada.

Effets directs

Les effets directs des IDCE sur l'économie canadienne dépendent de deux influences opposées : la formation de capital intérieur et les revenus des investissements directs à l'étranger.

Formation de capital intérieur

Il est difficile d'évaluer l'effet direct des IDCE sur l'investissement et l'emploi au Canada. Une augmentation des IDCE n'est pas forcément synonyme de diminution des investissements au Canada, et ce, pour deux raisons. En premier lieu, il est possible qu'une expansion des installations de production et de recherche à l'étranger (facteurs d'attraction) stimule la formation de capital au Canada même en contribuant à l'amélioration de la compétitivité internationale des entreprises canadiennes et en accroissant leur activité tant dans le pays qu'à l'étranger. En second lieu, il est possible que la diminution des investissements intérieurs de certaines entreprises soit compensée par une augmentation des investissements des entreprises canadiennes et étrangères. Un accroissement des IDCE pourrait réduire la formation de capital intérieur uniquement si les investissements effectués hors des frontières étaient motivés par un renforcement des barrières commerciales sur les marchés étrangers (Caves, 1982). En un mot, si l'accroissement des IDCE est dû en grande partie à l'apparition ou à l'expansion des possibilités d'investissement à l'étranger, il n'aura aucun effet négatif direct sur les dépenses d'investissement et, par conséquent, aucune incidence sur l'emploi et le revenu réel au Canada. Si, par contre, la hausse des IDCE était due principalement à une dégradation du climat des investissements au Canada (facteur de rejet), elle pourrait exercer un effet négatif sur l'augmentation du stock de capital dans le pays. Cependant, l'effet des IDCE sur la formation de capital intérieur pourrait être complètement neutralisé par des investissements compensateurs des autorités fédérales ou provinciales ainsi que d'autres investisseurs (canadiens ou étrangers) du secteur privé.

Le rythme rapide d'augmentation des IDCE au cours des années 80 a coïncidé avec une forte augmentation des investissements au Canada comme dans les autres pays du G-7. L'analyse de régression poussée que nous avons consacrée aux déterminants des tendances de la formation du capital au Canada entre 1970 et 1991, par grand secteur d'activité, laisse à penser que les IDCE n'ont pas eu d'effet notable sur la formation de capital dans le pays. De même, les résultats de notre régression pour les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Japon au cours de la même période indiquent que les investissements directs à l'étranger soit n'ont eu aucune influence sensible, soit ont exercé un effet positif sur la formation de capital dans l'économie intérieure⁸.

Revenu des investissements à l'étranger

Les revenus des investissements directs du Canada à l'étranger peuvent stimuler la croissance de la production et de l'emploi au Canada en alimentant les dépenses de consommation et d'investissement et en exerçant un effet positif sur le solde de la balance courante, le taux de change et les taux d'intérêt réels.



Outre leurs effets directs, les IDCE peuvent améliorer la compétitivité du Canada par le biais de leur influence positive éventuelle sur les échanges commerciaux, la performance des sociétés transnationales canadiennes sur le marché intérieur et à l'étranger ainsi que leurs retombées positives pour les entreprises axées sur le marché intérieur.

Effets sur le commerce extérieur

On avait coutume par le passé de considérer les IDE et les exportations comme étant en mesure de se substituer les uns aux autres parce que les investissements directs étaient souvent motivés par les barrières commerciales érigées à l'étranger. On faisait alors le raisonnement que les multinationales étaient obligées d'établir leurs installations de production à l'étranger pour contourner les barrières tarifaires et non tarifaires qui étaient dressées pour les empêcher de desservir facilement les marchés extérieurs.

Cependant, comme nous l'avons déjà indiqué, les mesures de protection des marchés ne semblent pas avoir joué un rôle important dans la croissance rapide du stock mondial d'IDE au cours des quelque 15 dernières années. Il semble plutôt que la mondialisation de plus en plus marquée de la production résulte en grande partie de la décision des transnationales de diversifier leurs risques, de minimiser leurs coûts et de maximiser leurs résultats par une spécialisation plus poussée et une exploitation des économies d'échelle et d'envergure. On peut donc s'attendre à ce que les stratégies de mondialisation des entreprises transnationales stimulent le commerce mondial, tout particulièrement en raison de l'intensification des échanges intra-entreprises entre les sociétés mères et leurs filiales (Rugman, 1987; Caves, 1982; Encarnation, 1993; et Globerman, 1993).

Un accroissement du commerce mondial pourrait à son tour favoriser une élévation de la production et des revenus réels dans le monde en améliorant l'affectation des ressources productives à l'échelle internationale, en permettant d'exploiter plus efficacement les économies d'échelle et d'envergure, en favorisant la diffusion des technologies de pointe, en stimulant l'innovation et en renforçant l'adaptabilité et la souplesse des marchés des produits et des facteurs. En un mot, l'accroissement et l'amélioration des liens tissés par les investissements pourraient renforcer les liens commerciaux entre pays et mettre en branle un cycle d'intégration économique plus poussée à l'échelle mondiale, lui-même susceptible d'améliorer les résultats économiques de toutes les nations. Dans le même ordre d'idées, la croissance des IDCE est susceptible de renforcer les liens commerciaux existant entre le Canada et ses principaux partenaires, améliorant ainsi la compétitivité de notre économie.

Les tendances qui ont caractérisé l'évolution du stock des IDCE et des IDEC ainsi que les exportations et les importations du Canada par secteur et par grande région portent à croire qu'il existe une complémentarité entre le commerce extérieur et les investissements directs. Selon nos estimations, l'élasticité totale des exportations canadiennes par rapport au stock des IDCE est positive pour les deux sous-périodes 1971-1980 et 1981-1989⁹. L'élasticité totale des exportations s'est établie à 0,48 en moyenne pendant la deuxième sous-période, de sorte qu'une hausse de 10 p. 100 du stock des IDCE doit en moyenne entraîner une progression de 4,8 p. 100

des exportations cana-diennes. Cette élasticité est un peu plus forte (0,67) dans le secteur manufacturier (tableau 7). La diminution de l'élasticité des exportations au cours de la deuxième sous-période pourrait être due en partie au ralentissement de la production mondiale au cours des années en question.

Les élasticités des importations et du commerce extérieur total (exportations plus importations) du Canada par rapport aux IDEC et au stock total des investissements directs (du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada) pour les deux sous-périodes sont également positives d'après nos estimations. Comme dans le cas des exportations, le tableau 7 montre que l'élasticité des importations a diminué pendant la deuxième sous-période. En moyenne, cependant, elle est nettement supérieure à l'élasticité des exportations. L'écart pourrait être dû à la différence de durée des deux types d'investissements directs au Canada, les IDCE constituant un phénomène récent par comparaison avec les IDEC.

Bien que nos estimations des élasticités du commerce extérieur ne tiennent pas compte de l'influence d'autres facteurs sur les importations et les exportations, les résultats obtenus dans d'autres études portant sur le Canada et d'autres pays appuient généralement la thèse selon laquelle les exportations et les investissements directs sont complémentaires plutôt que d'être en mesure de se substituer les uns aux autres (Rao et Lemprière, 1992; Graham, 1993; Blomström et Kokko, 1993; Ries et Head, 1993; Lipsey et Weiss, 1981).

En résumé, une augmentation des IDCE est susceptible d'accroître le commerce extérieur du Canada, principalement en stimulant les échanges intra-entreprises. Par exemple, les importations intra-entreprises (en provenance de la société mère et des autres filiales de cette dernière à l'étranger) représentaient 78 p. 100 de l'ensemble des importations des filiales américaines de sociétés transnationales canadiennes en 1990. De même, les exportations intra-entreprises (à destination de la société mère et des autres filiales de celle-ci à l'étranger) constituaient à peu près 50 p. 100 de leurs exportations totales. Tout en accroissant le volume des échanges commerciaux, une hausse des IDCE pourrait contribuer à l'expansion des ventes à l'étranger. En fait, l'importance de ces ventes par rapport aux exportations canadiennes a considérablement augmenté depuis une quinzaine d'années. Par exemple, le rapport entre les ventes réalisées par les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis et les exportations du Canada vers le marché américain est passé de 0,72 en 1977 à 1,35 en 1990.

Tableau 7
Élasticités des échanges commerciaux par rapport au stock d'investissements^a,
1971-1989

Grand Groupe	Exportations par rapport au stock d'IDCE		Importations par rapport au stock d'IDEC		Total des échanges par rapport au stock d'investissements de l'étranger et à l'étranger	
	1971-1980	1981-1989	1971-1980	1981-1989	1971-1980	1981-1989
Fabrication	1,12	0,67	1,67	0,89	1,48	0,79
Prem. transf. des métaux	1,03	0,48	1,35	0,32	1,32	0,45
Bois et papier	1,06	0,41	2,34	0,86	1,69	0,54
Produits chimiques	0,95	0,36	1,55	0,88	1,61	0,60
Ensembles des secteurs	1,02	0,48	1,86	1,26	1,56	0,82

^a Sans neutralisation de l'influence d'autres facteurs comme l'activité économique, l'avantage comparatif et la compétitivité des coûts.

Source : Estimations fondées sur des données de Statistique Canada.

Résultats comparatifs des filiales de sociétés canadiennes et d'autres entreprises étrangères aux États-Unis

En 1990, les filiales de sociétés étrangères aux États-Unis représentaient environ 4,5 p. 100 de l'emploi et de la production dans le secteur privé, banques exclues, aux États-Unis contre seulement 2 p. 100 en 1977¹⁰. De plus, les filiales américaines de multinationales étrangères jouent un rôle important dans la production globale du secteur manufacturier et dans le commerce de marchandises. Par exemple, elles représentent entre 10 et 15 p. 100 de l'ensemble des actifs, des ventes, de l'emploi et de la R-D aux États-Unis. Elles interviennent aussi pour environ 20 p. 100 des exportations totales de marchandises des États-Unis et 35 p. 100 des importations.

Malgré une augmentation spectaculaire des investissements directs du Japon aux États-Unis, l'importance relative des filiales américaines de sociétés canadiennes dans les ventes, l'emploi et la R-D de toutes les filiales de sociétés étrangères aux États-Unis a sensiblement augmenté entre 1980 et 1990. Au cours de cette dernière année, les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis représentaient de 16 à 19 p. 100 de l'emploi, de la R-D et du stock de capital de toutes les filiales américaines d'entreprises étrangères (figure 11).



5,7 18,1 18,6 17,3
6,9

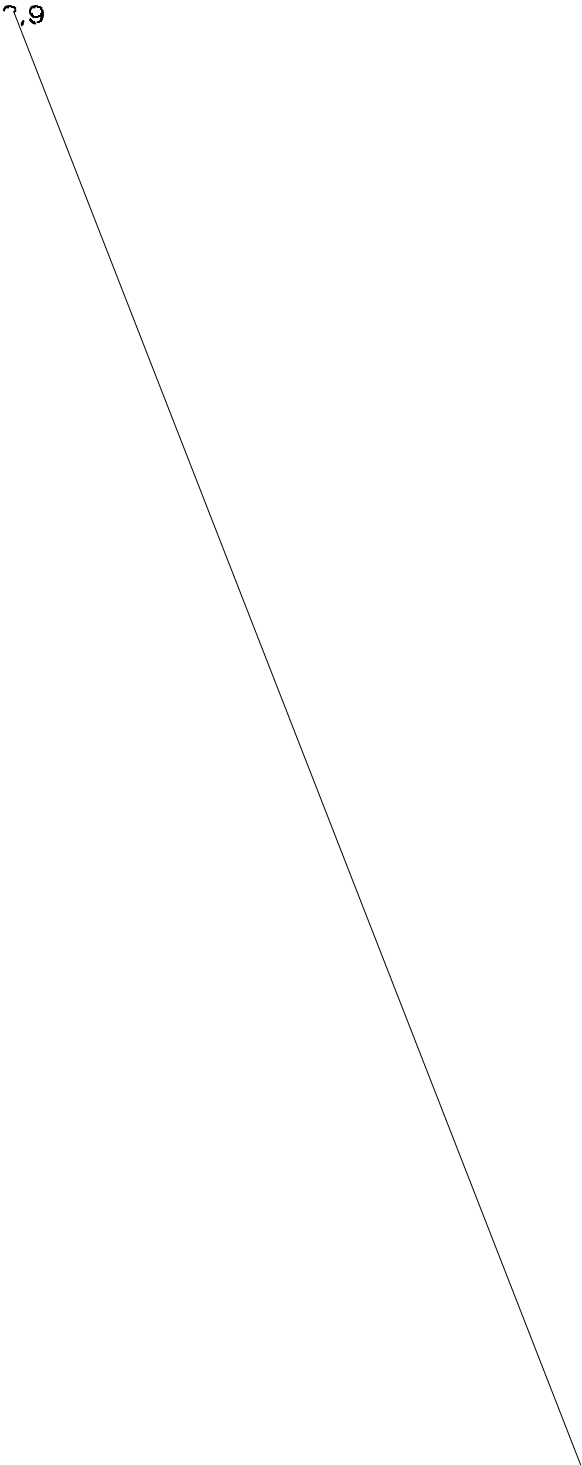


22,1

19,3

15,7

7,9



52,4

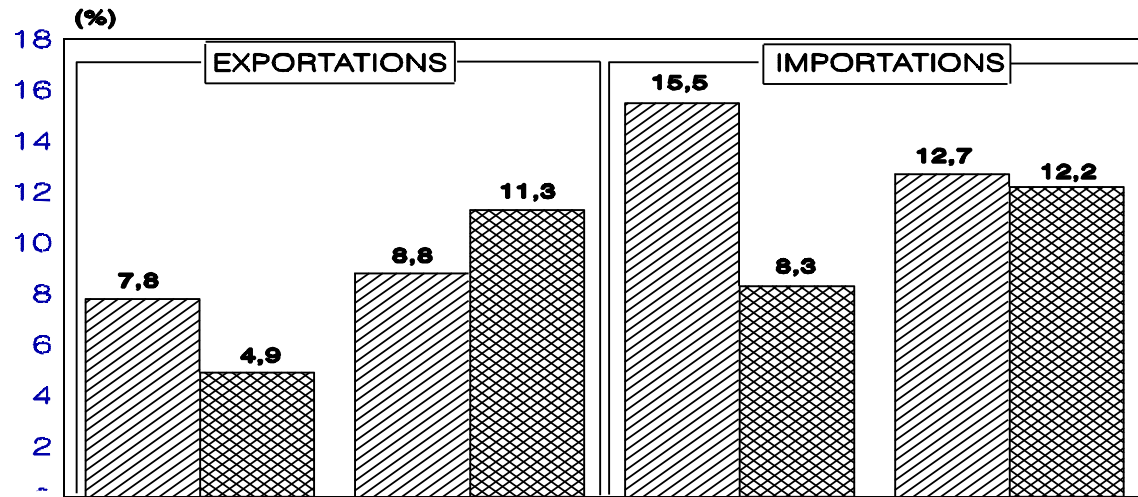
16,0

16,7

13,6

du travail

du capital



▨ Tous les pays ▩ Canada



tionale

Axées sur le
marché intérieur

(%)

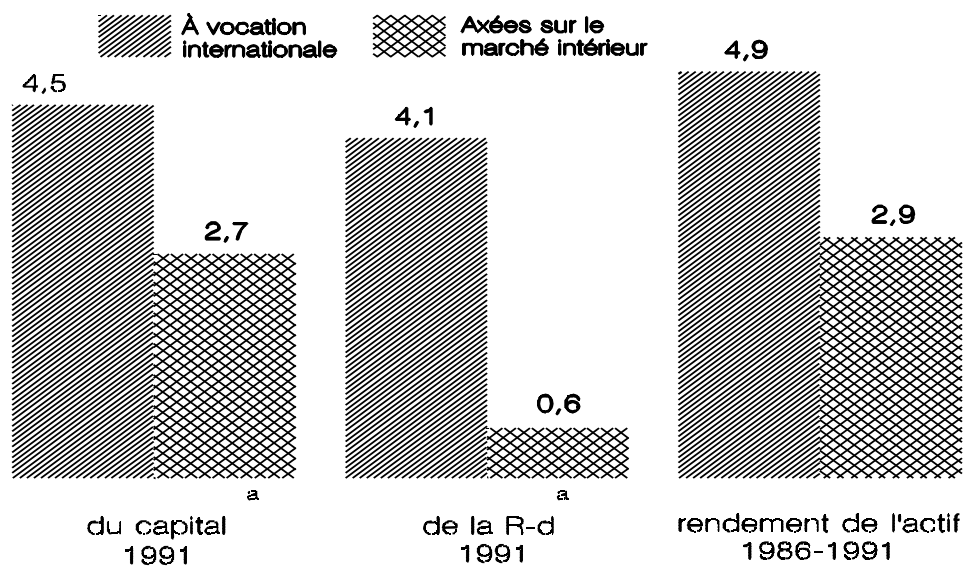


Tableau 8
Croissance sur cinq ans des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur et à vocation internationale,
1986 et 1991 (en pourcentage)

Grand Groupe	Nombre d'entreprises		Croissance des ventes		Croissance de l'actif		Croissance de l'emploi	
	Marché Intérieur	Internationale	Marché Intérieur	Vocation Internationale	Marché Intérieur	Vocation Internationale	Marché Intérieur	Vocation Internationale
Agriculture, pêche et forêts	1	1		6,91		7,73		(3,49)
Mines	59	29	7,48	5,10	8,33	2,80	8,76	(4,66)
Bâtiment	3	3	8,45	5,34	12,77	4,25	8,75	(0,19)
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	2	12	(3,52)	12,14	0,95	19,74	(2,64)	5,77
Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	31	31	4,40	7,25	8,40	10,91	3,90	(0,41)
Industries manufacturières axées sur la technologie	10	24	4,24	12,22	2,96	14,88	(1,16)	3,58
Transports	10	5	12,76	(1,04)	6,47	5,03	4,25	(0,17)
Communications	17	4	7,93	8,26	10,01	15,82	(1,04)	2,84
Services publics	19	1	4,46		6,18		1,41	
Commerce	36	13	3,33	5,69	6,14	6,86	0,38	(4,42)
Finance	44	12	11,97	33,13	14,93	28,73	3,76	
Services	6	12	22,35	12,70	28,68	8,14	9,15	2,14
Total	238	147						
Moyenne			7,03	8,96	10,63	14,93	2,73	0,73

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

Tableau 9

Intensité de la R-D et rentabilité des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur et à vocation internationale

Grand Groupe	Nombre d'entreprises en 1991		R-D en % des ventes en 1991		Rendement de l'actif, 1986-1991 (%)	
	Marché Intérieur	Vocation Internationale	Marché Intérieur	Vocation Internationale	Marché Intérieur	Vocation Internationale
Agriculture, pêche et forêts	1	1				6,57
Mines	59	29	0,98	1,83	5,50	5,18
Bâtiment	3	3			6,93	3,07
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	2	12		1,50	2,93	9,66
Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	31	31	0,35	0,46	5,21	6,00
Industries manufacturières axées sur la technologie	10	24	1,42	6,83	4,54	6,94
Transports	10	5			2,71	4,75
Communications	17	4			8,89	6,00
Services publics	19	1			6,10	
Commerce	36	13	0,62		5,45	5,93
Finance	44	12			1,26	2,35
Services	6	12	1,48	2,50	10,87	2,39
Total	238	147				
Moyenne			0,63	4,12	2,93	4,88

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

Dans la plupart des secteurs d'activité, les entreprises à vocation internationale ont vu leur chiffre d'affaires, leurs actifs et leur productivité augmenter sensiblement plus vite en moyenne entre 1986 et 1991 que les sociétés axées sur le marché intérieur (tableau 8 et tableau A6-1 de l'appendice). La croissance moyenne des ventes et de l'actif des entreprises à vocation internationale s'est chiffrée à 9 et à 14,9 p. 100 par année, respectivement, contre 7 et 10,6 p. 100 pour le deuxième groupe d'entreprises.

Les entreprises à vocation internationale ont aussi largement surpassé les sociétés axées sur le marché intérieur par leur taux moyen de rendement du capital de 1986 à 1991 et l'intensité de la R-D (mesurée par le rapport entre la R-D et le chiffre d'affaires), comme le montrent le tableau 9 et le tableau A6-2 de l'appendice. Par contre, la croissance moyenne de l'emploi a été sensiblement plus faible dans le premier groupe d'entreprises au cours de cette période, ce qui indique que les entreprises à vocation internationale se sont adaptées et rationalisées plus vite que les sociétés axées sur le marché intérieur (tableau 8 et A6-1). Cette différence entre les rythmes respectifs d'adaptation économique pourrait bien être due à la très forte concurrence à laquelle font face sur les marchés mondiaux les entreprises à vocation internationale. Enfin, l'internationalisation accrue des activités de production et d'innovation des entreprises canadiennes contribue bel et bien à améliorer les résultats de l'économie nationale¹⁵.

Conclusion

Cette étude avait pour objectif principal d'analyser les tendances récentes des IDCE et leurs répercussions sur la performance de l'économie canadienne. Il ressort de notre analyse que la vocation internationale de plus en plus affirmée des entreprises canadiennes est due principalement à de nouvelles occasions ou à des possibilités améliorées à l'extérieur ainsi qu'à un besoin croissant d'accès aux débouchés et aux technologies à l'étranger. Cet accès devrait permettre aux entreprises canadiennes d'améliorer leur performance en matière de coûts et de productivité. À mesure que les entreprises canadiennes s'internationalisent, le Canada devrait renforcer sa compétitivité globale, tout comme ses liens commerciaux avec le reste du monde.

Les données disponibles donnent à penser que la vocation internationale des entreprises canadiennes se maintiendra et même s'accroîtra à l'avenir. Les tendances qui ont caractérisé au cours des dernières années la répartition géographique et la ventilation sectorielle des IDCE devraient elles aussi se poursuivre. Cependant, les tendances actuelles pourraient subir d'importantes modifications si la conjoncture économique se détériorait de manière inattendue en Europe ou si l'ALENA incitait les entreprises canadiennes à accroître sensiblement leurs activités en Amérique du Nord. Nos conclusions au sujet des influences qui déterminent l'évolution des IDCE ne sont toutefois pas définitives, de sorte qu'une analyse empirique plus rigoureuse se révélerait utile.

Les données disponibles permettent également de croire que les IDCE offrent de grandes possibilités de contribuer à l'expansion du commerce extérieur et des revenus réels au Canada ainsi qu'à l'amélioration de la compétitivité et de la balance des comptes courants du pays; aussi

faudrait-il s'efforcer, dans le cadre de négociations bilatérales et multilatérales, d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements directs.

Étant donné que les activités des sociétés canadiennes à l'étranger sont fortement concentrées, les opérations et la tenue des plus importantes sociétés transnationales canadiennes jouent de toute évidence un rôle important sur le plan de l'amélioration du commerce extérieur et des revenus réels de l'économie canadienne. Une meilleure compréhension de la structure, des caractéristiques, des stratégies et du mode de gestion des plus grandes multinationales ainsi que des déterminants de leur productivité et de leurs coûts pourrait aider les décideurs publics à formuler des politiques visant à améliorer la compétitivité du Canada.

NOTES

- 1 On trouvera une analyse descriptive de l'évolution des IDCE sur le plan microéconomique dans Chow (1993) et Gorecki (1990). Le document aborde toute une série de questions relatives aux IDCE, notamment : les entrées et sorties brutes d'IDCE; la répartition des entreprises contrôlées par des Canadiens ou par l'étranger et des IDCE; les investissements de tiers; le taux de capitalisation à long terme; la ventilation des entreprises effectuant des IDCE en fonction de leur taille; l'origine et la destination des IDCE par secteur d'activité.
- 2 Les stocks d'IDCE et d'IDEC sont exprimés en valeur comptable plutôt qu'en valeur marchande. Par conséquent, les IDEC pourraient être sous-estimés par rapport aux IDCE, puisqu'ils sont en moyenne plus anciens. Le fait que les IDEC soient mesurés en valeur comptable plutôt qu'en valeur marchande signifie donc que le rapport des IDEC aux IDCE est probablement gonflé.
- 3 Les données brutes de stock de capital non résidentiel fixe relatives aux États-Unis et au Royaume-Uni ont été établies à partir de la publication de l'OCDE *Flux et stocks de capital fixe : 1964-1989*. Les mises à jour et les révisions des données ont été obtenues directement auprès de la Division de la statistique économique et des comptes nationaux de l'OCDE. Les chiffres relatifs au Canada ont été fournis par Statistique Canada. Les données relatives au stock de capital, dans cette analyse, étaient exprimées en monnaie nationale et aux prix courants.
- 4 Pour analyser les principaux facteurs macroéconomiques expliquant la croissance rapide du stock des investissements directs du Canada à l'étranger par rapport aux investissements directs de l'étranger au Canada, nous avons procédé à l'estimation de deux équations distinctes représentant l'une les IDCE, l'autre les IDEC. Ces équations revêtaient la forme suivante.

ÉQUATION I

$$\ln(\text{CDIA}) = a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^f / \text{GDP}^c) + a_2 \ln(\text{PROF}^f / \text{PROF}^c) + \\ a_3 \ln(\text{EXCHR}) + a_4 \ln(\text{CAPSTK}^f / \text{CAPSTK}^c) + a_5 (\text{TREND}) + \\ a_6 (\text{DUMFTA})$$

ÉQUATION II

$$\ln(\text{CFDI}) = a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^f / \text{GDP}^c) + a_2 \ln(\text{PROF}^f / \text{PROF}^c) +$$

$$a_3 \ln(\text{EXCHR}) + a_4 \ln(\text{CAPSTK}^f / \text{CAPSTK}^c) + a_5 (\text{TREND}) +$$

$$a_6 (\text{DUMFTA})$$

où :

$\ln(x)$ = logarithme naturel de la variable considérée.

CDIA = stock d'IDCE (en milliards de dollars canadiens).

CFDI = stock d'IDEC (en milliards de dollars canadiens).

GDP^f , GDP^c = Produit intérieur brut des pays étrangers (États-Unis et Communauté européenne) et du Canada, respectivement (en milliards de dollars américains aux prix et aux taux de change de 1985).

PROF^f , PROF^c = rapport entre la marge d'exploitation et le PIB à l'étranger (États-Unis et Communauté européenne) et au Canada, respectivement.

EXCHR = dollar canadien par DTS (en fin d'année).

CAPSTK^f , CAPSTK^c = stock de capital non résidentiel (secteur privé) à l'étranger (É.-U., R.-U., France et Allemagne) et au Canada, respectivement (en milliards de dollars américains).

TREND = tendance.

DUMFTA = variable muette représentant l'Accord de libre-échange canado-américain (valeur 0 avant 1985, valeur 1 après 1985).

Cette formulation permet d'avoir des élasticités différentes des IDCE et des IDEC (en stock) par rapport aux variables indépendantes.

Voici les équations estimées finales, la statistique t des coefficients estimés étant indiquée entre parenthèses.

ÉQUATION I:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ICDIA} = & 0,06723 + 0,53123 * \Delta \text{ICDIA}[-1] + 2,89831 * \Delta \text{IGDP}^f[-1] \\ & (2,0) \quad (2,9) \quad (2,8) \\ & + 0,00876 * \Delta \text{IEXCHR}[-1] - 1,60245 * \Delta \text{IGDP}^c[-1] \\ & (0,1) \quad (2,1) \\ & - 0,05959 * \text{DUMFTA} \\ & (2,5) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,58 \quad \text{D.W.} = 2,16 \quad \text{Période d'estimation} = 1972-1991$$

Δ l = première différence de la valeur logarithmique de la variable considérée.

ÉQUATION II:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ICFDI} = & 0,07597 - 0,31223 * \Delta (\text{PROF}^f / \text{PROF}^c) \\ & (15,8) \quad (3,8) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,43 \quad \text{D.W.} = 1,39 \quad \text{Période d'estimation} = 1971-1991$$

Ces deux équations indiquent que l'expansion rapide des IDCE par rapport aux IDEC, ces dernières années, est due à une sensibilité plus marquée des investissements canadiens à l'étranger à l'activité hors des frontières, à une rentabilité plus élevée dans les pays étrangers et à une plus forte participation des entreprises canadiennes au processus de mondialisation pendant la période d'estimation (comme l'indiquent les différences de constantes).

Le coefficient de DUMFTA signifie que, toutes choses égales par ailleurs, l'ALE a réduit le rythme d'expansion des IDCE, incitant les entreprises établies au Canada à participer davantage au marché intérieur.

- 5 On a calculé un indicateur de rentabilité globale pour les pays choisis en faisant le rapport entre la marge brute d'exploitation et le produit intérieur brut (voir *Comptes nationaux des pays de l'OCDE : Principaux agrégats – 1960-1991*, Volume I). La marge d'exploitation est égale à la production brute aux prix des producteurs, moins la somme de la consommation intermédiaire, de la rémunération des employés, de la consommation de capital fixe et des impôts indirects diminués des subventions.
- 6 Néanmoins, les variations des taux de change influent directement sur la valeur comptable

7 Pour analyser l'évolution de la répartition des IDCE par région, nous avons estimé une équation de la forme suivante :

$$\ln(\text{CDIA}^{\text{US}}/\text{CDIA}) =$$

$$a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^{\text{US}}/\text{GDP}^{\text{EC}}) + a_2 \ln(\text{PROF}^{\text{US}}/\text{PROF}^{\text{EC}}) +$$

$$a_3 \ln(\text{EXCHR}^*) + a_4 (\text{CABGDPUS}) + a_5 (\text{TREND}) +$$

$$a_6 (\text{DUMEC92})$$

où :

$\ln(x)$ = logarithme naturel de la variable considérée.

CDIA^{US} = stock d'IDCE aux États-Unis (en milliards de dollars canadiens).

CDIA = stock d'IDCE (en milliards de dollars canadiens).

GDP^{US} , GDP^{EC} = Produit intérieur brut des États-Unis et de la Communauté européenne, respectivement (en milliards de dollars américains, aux prix et aux taux de change de 1985).

PROF^{US} , PROF^{EC} = rapport entre la marge d'exploitation et le PIB pour les États-Unis et la Communauté européenne, respectivement.

EXCHR^* = cours du dollar américain par rapport à la livre sterling (moyenne sur l'année).

$\text{CABGDP}^{\text{US}}$ = rapport entre le déficit des paiements courants des États-Unis et le PIB américain.

TREND = tendance.

DUMEC92 = variable muette représentant l'Europe 1992 (valeur 0 avant 1988, valeur 1 après 1988).

L'équation estimée finale, les statistiques t étant présentées entre parenthèses, est la suivante :

$$\Delta(\text{CDIA}^{\text{US}}/\text{CDIA})$$

$$= 0,01627 + 0,02148 * \Delta(\text{CABGDP}^{\text{US}}) - 0,06409 * \text{DUMEC92}$$

(2,2) (2,2) (3,3)

$$R^2 = 0,38 \quad D.W.= 1,23 \quad \text{Période d'estimation} = 1971-1991$$

Les coefficients de l'équation impliquent que la diminution récente de la part des États-Unis dans les IDCE est attribuable à l'intensification des investissements directs du Canada dans la Communauté européenne, en prévision du marché européen unique de 1992, et à la réduction du déséquilibre épargne-investissement aux États-Unis, dont témoigne l'amélioration de la balance courante américaine. Ces résultats laissent également à penser que la part des États-Unis dans les IDCE continuera de diminuer au cours des prochaines années, à moins que la balance courante américaine ne se détériore.

- 8 Afin d'étudier le rapport entre les variations de la formation de capital intérieur et les IDCE (en stock), nous avons calculé d'abord un coefficient de corrélation simple entre les deux variables au niveau global et au niveau sectoriel (secteur manufacturier, mines et services financiers). Les trois secteurs représentaient près de 85 p. 100 du stock total d'IDCE en 1991. Dans les quatre cas, le coefficient de corrélation est élevé, positif et très significatif sur le plan statistique. Des régressions bivariées simples indiquent que les IDCE stimulent la formation de capital au Canada même, plutôt que de la remplacer.

Cependant, lorsqu'on tient compte de l'influence d'autres facteurs (l'activité économique, la rentabilité et le changement technique) sur la formation de capital intérieur, le coefficient des IDCE n'est plus statistiquement significatif dans les quatre équations. Cela indique que, en moyenne, une augmentation des IDCE n'a aucun effet – négatif ou positif – sur la formation de capital au Canada même.

Voici les équations représentant la formation de capital intérieur qui ont servi aux régressions pour la période 1970-1990, les statistiques t étant indiquées entre parenthèses.

Ensemble des secteurs : Canada

$$\begin{aligned} \Delta \text{cap} = & 1,48 \Delta \text{lgdp} + 0,08 \Delta \text{dia} + 0,0057 \text{prf} (-1) + 0,0044 \text{prf} (-2) + \\ & (2,25) \quad (0,55) \quad (1,63) \quad (1,04) \\ & 0,0029 \text{prf} (-3) + 0,0008 * \text{prf} (-4) - 0,12 \\ & (1,98) \quad (1,98) \quad (1,72) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,771 \quad D.W. = 1,80$$

où :

Δl = première différence du logarithme de la variable considérée.

cap = stock brut de capital fixe non résidentiel.

dia = stock d'investissements directs à l'étranger.

prf = ratio des bénéfices au produit intérieur brut au coût des facteurs (pour l'ensemble des secteurs ou par secteur).

La constante représente dans chaque équation l'influence du changement technique.

Secteur manufacturier : Canada

$$\Delta \text{Icap} = 0,72 \Delta \text{IgdP} + 0,04 \Delta \text{Idia} + 0,0071 \text{prf} (-1) + 0,0040 \text{prf} (-2) +$$

(1,41) (0,26) (1,90) (1,98)

$$0,0015 \text{prf} (-3) - 0,0004 \text{prf} (-4) - 0,11$$

(0,80) (0,11) (1,20)

$$R^2 = 0,511 \quad \text{D.W.} = 1,18$$

Secteur des mines, du pétrole et du gaz naturel : Canada

$$\Delta \text{Icap} = 0,27 \Delta \text{IgdP} - 0,09 \Delta \text{Idia} + 0,0030 \text{prf} (-1) + 0,0017 \text{prf} (-2) +$$

(1,90) (0,96) (2,96) (2,08)

$$0,0001 \text{prf} (-3) + 0,025$$

(0,15) (1,44)

$$R^2 = 0,795 \quad \text{D.W.} = 1,48$$

Secteur financier : Canada

$$\Delta \text{Icap} = 0,91 \Delta \text{IgdP} - 0,097 \Delta \text{Idia} + 0,0168 \text{prf} (-1) + 0,0041 \text{prf} (-2) -$$

(1,70) (1,22) (4,12) (1,40)

$$0,0011 \text{prf} (-3) + 0,0013 \text{prf} (-4) - 0,099$$

(0,40) (3,06) (1,28)

$$R^2 = 0,827 \quad \text{D.W.} = 1,82$$

Nous avons effectué des régressions analogues pour l'ensemble des secteurs aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne et au Japon. Voici les résultats des régressions pour la période 1975-1990, les statistiques t des coefficients étant indiquées entre parenthèses.

Ensemble des secteurs : États-Unis

$$\Delta lcap = \begin{array}{cccc} 1,33 \Delta l\text{gdp} - 0,31 \Delta l\text{dia} + 0,0089 \text{prf} (-1) + 0,0142 \text{prf} (-2) + & & & \\ (3,54) & (1,36) & (0,89) & (0,84) \\ & 0,0133 \text{prf} (-3) - 0,75 & & \\ & (1,27) & (2,50) & \end{array}$$

$$R^2 = 0,745 \quad \text{D.W.} = 2,20$$

où :

Δl = première différence du logarithme de la variable considérée.

dia = stock d'investissements directs à l'étranger, en monnaie nationale.

prf = rapport de la marge brute d'exploitation au produit intérieur brut.

La constante représente dans chaque équation l'influence des changements technologiques.

Ensemble des secteurs : Royaume-Uni

$$\Delta lcap = \begin{array}{cccc} 1,45 \Delta l\text{gdp} + 0,10 \Delta l\text{dia} + 0,0055 \text{prf} (-1) + 0,0033 \text{prf} (-2) + & & & \\ (9,41) & (2,63) & (2,23) & (1,61) \\ & 0,0001 \text{prf} (-3) - 0,0040 \text{prf} (-4) - 0,18 & & \\ & (0,04) & (1,44) & (3,42) \end{array}$$

$$R^2 = 0,971 \quad \text{D.W.} = 1,44$$

Ensemble des secteurs : Allemagne

$$lcap = \begin{array}{ccc} 0,14 l\text{gdp} + 0,48 l\text{dia} + 7,45 & & \\ (0,76) & (5,91) & (4,64) \end{array}$$

$$R^2 = 0,995 \quad \text{D.W.} = 1,42$$

Ensemble des secteurs : Japon

$$\text{inv} = \begin{array}{ccc} 0,96 \text{gdp} + 0,50 \Delta \text{dia} - 11853,4 \text{trend} + \text{constante} & & \\ (8,82) & (2,22) & (6,36) \end{array}$$

$$R^2 = 0,992 \quad \text{D.W.} = 1,47$$

où toutes les variables sont définies comme précédemment pour les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne et,

inv = formation brute de capital fixe

trend = tendance.

En conclusion, les résultats de nos régressions pour le Canada et les autres pays choisis du G-7 nous portent à croire que le rapport entre la formation de capital intérieur et les investissements directs à l'étranger est soit non significatif, soit positif.

- 9 Il s'agit là d'élasticités totales plutôt que partielles du commerce extérieur par rapport aux IDCE. On peut donc s'attendre à ce que leur valeur soit gonflée parce que nous n'avons pas tenu compte de l'influence d'autres facteurs sur les exportations et importations, notamment : l'activité économique, la réduction des barrières commerciales, le changement technique, la structure des coûts, la répartition géographique et sectorielle des exportations et des importations, la variabilité du taux de change et le taux d'utilisation des capacités. Cependant, la complémentarité constatée selon notre étude entre le commerce extérieur du Canada et les stocks d'investissements directs (du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada) cadre avec les conclusions d'autres chercheurs : voir Graham (1993), Rao et Lemprière (1992a), Blomström et Kokko (1993), Ries et Head (1993), Lipsey et Weiss (1981), Hufbauer et Adler (1968).
- 10 Les données relatives aux filiales de sociétés étrangères aux États-Unis ont été tirées du Benchmark Survey du Département du commerce des États-Unis pour 1980 et 1990. Le pays d'origine a été déterminé d'après le critère du propriétaire final effectif. Il s'agit de la personne (ou de l'entité) qui n'appartient pas à plus de 50 p. 100 à une autre personne ou entité, lorsqu'on remonte la chaîne de propriété d'une filiale américaine; il s'agit donc uniquement du propriétaire final.

Un document de travail, qui sera publié par Industrie Canada, contiendra des données détaillées par branche industrielle des filiales canadiennes et des autres filiales étrangères installées aux États-Unis pour 1980 et 1990, y compris la productivité du capital et de la main-d'oeuvre, le salaire moyen, le niveau d'investissement, le ratio de la productivité de la main-d'oeuvre à l'écart salarial moyen, le ratio du revenu net au chiffre d'affaires et les propensions à exporter et à importer (y compris les transactions intra-entreprises).
- 11 Nous avons mesuré de la manière suivante l'effet des différences de structure sectorielle entre les filiales de sociétés canadiennes et d'autres entreprises étrangères aux États-Unis sur la productivité globale du travail et du capital des filiales de sociétés canadiennes. Dans un premier temps, nous avons multiplié la proportion des ventes et des actifs de l'ensemble des filiales de sociétés étrangères aux États-Unis par la productivité observée (en niveau) des filiales de sociétés canadiennes dans chacun des secteurs afin d'obtenir des pseudo-estimations de la productivité globale du capital et du travail. Dans un second

temps, nous avons calculé le rapport entre la productivité effective et la productivité globale estimée (en niveau) pour tenir compte de l'influence des différences de structure sectorielle (on trouvera un exposé détaillé de cette méthodologie dans Rao et Lemprière (1992b)).

- 12 Nous avons estimé le rapport ventes-emploi (S/E) en fonction du ratio capital-travail (K/E) et du salaire moyen (AW), en considérant que ce dernier représentait le niveau de qualification de la main-d'oeuvre. Voici les résultats produits par l'estimation de cette équation en niveau et en logarithme (Les statistiques t sont indiquées entre parenthèses.) :

Équation en niveau :

$$S/E = 35,26 + 0,49 K/E + 2,16 AW \quad (1)$$

(4,38) (3,05) $R^2 = 0,560$

Équation logarithmique :

$$\ln S/E = 2,03 + 0,34 \ln K/E + 0,42 \ln AW \quad (2)$$

(4,98) (3,17) $R^2 = 0,700$

Les deux équations ont été estimées à l'aide de données transversales consolidées (20 secteurs d'activité manufacturière dans 4 pays : le Canada, l'Allemagne, le Royaume-Uni et le Japon) et de données temporelles (pour 1980 et 1990).

Les deux équations expliquent dans une large mesure (entre 55 et 70 p. 100) la variance de la productivité (en niveau) dans le secteur manufacturier entre les branches d'activité et les pays. L'équation (2) indique qu'une hausse de 10 p. 100 du ratio capital-travail, toutes choses égales par ailleurs, entraîne une augmentation de 3,4 p. 100 de la productivité du travail.

- 13 Pour éliminer l'influence éventuelle du commerce intra-entreprises sur l'évaluation des résultats, nous avons exclu les entreprises contrôlées par l'étranger dans les deux séries d'exemples.
- 14 Des régressions ont été appliquées aux données transversales relatives aux entreprises à vocation internationale et aux sociétés axées sur le marché intérieur, regroupées dans 34 grandes catégories. Nous avons estimé le rapport ventes-emploi (S/E) en fonction des ventes (S), des capitaux propres exprimés en proportion du stock de capital total (EQ/CAP.STOCK) et du rapport actif-emploi (A/E) pour les deux catégories d'entreprise. Voici les résultats de la régression, les statistiques t étant indiquées entre parenthèses.

Entreprises axées sur le marché intérieur

Équation en niveau :

$$S/E = 200,28 + 1,44 S + 1,26 (EQ/CAP. STOCK) + 0,064 (A/E) \quad (1)$$

(0,69) (0,85) (31,20) $R^2 = 0,845$

Équation logarithmique :

$$\ln (S/E) = -1,57 + 0,26 \ln (S) + 0,22 \ln (EQ/CAP.STOCK) +$$

(7,48) (2,81)

$$0,46 \ln (A/E) \quad (1')$$

(11,23) $R^2 = 0,500$

Entreprises à vocation internationale

Équation en niveau :

$$S/E = 77,50 + 1,24 S + 0,93 (EQ/CAP. STOCK) + 0,153 (A/E) \quad (2)$$

(0,17) (1,11) (13,64) $R^2 = 0,611$

Équation logarithmique :

$$\ln (S/E) = 0,84 + 0,034 \ln (S) + 0,23 \ln (EQ/CAP.STOCK) +$$

(1,1) (2,30)

$$0,540 \ln (A/E) \quad (2')$$

(16,10) $R^2 = 0,684$

Les trois variables présentent un rapport positif avec la productivité du travail dans les deux échantillons. Toutefois, seul le coefficient du ratio actif-emploi est statistiquement significatif dans les deux équations en niveau (1 et 2). Comme nous l'avons indiqué, le pouvoir explicatif des équations est attribuable en bonne partie (entre 61 et 84 p. 100) à cette variable. L'équation (2) indique qu'un accroissement d'une unité du rapport actif-emploi entraînera une hausse de 0,15 de la productivité du travail, ce qui représente plus du double du coefficient estimé pour les entreprises axées sur le marché intérieur. Par conséquent, la productivité marginale du capital semble beaucoup plus élevée dans les entreprises canadiennes à vocation internationale que dans les sociétés axées sur le marché intérieur.

De même, l'élasticité par rapport à l'actif est plus marquée dans les entreprises à vocation internationale (voir les équations 1' et 2'). L'importance de l'élasticité-production (ventes) dans les deux équations implique des rendements légèrement croissants.

- 15 La rareté des données nous a empêchés d'analyser les résultats comparatifs des filiales établies par les multinationales canadiennes dans des pays autres que les États-Unis.

APPENDICE 1

DESCRIPTION DES MICRODONNÉES

L'étude présente deux types d'analyse microéconomique des multinationales établies au Canada. La première analyse décrit les caractéristiques, les activités et le rendement des principales multinationales établies au Canada et s'inspire, pour ce faire, de la base de données Disclosure/Worldscope Global. La seconde analyse décrit le rendement des filiales américaines de multinationales établies au Canada, à partir des données du département du Commerce des États-Unis. La première analyse ne porte que sur un échantillon limité d'entreprises établies au Canada qui ont des opérations internationales, tandis que la seconde analyse porte sur toutes les filiales de multinationales établies au Canada et ne fonctionnant qu'aux États-Unis. C'est pourquoi les deux approches ne donnent pas des résultats directement comparables, mais plutôt complémentaires.

Principales multinationales établies au Canada

L'échantillon des 447 principales multinationales établies au Canada a été tiré de la partie canadienne de la base de données Disclosure/Worldscope Global, qui contient des données sur 9 832 sociétés ouvertes réparties dans 40 pays. Les données sur les sociétés établies au Canada proviennent des rapports périodiques et annuels déposés auprès de toutes les bourses canadiennes de valeurs mobilières. Les données sur les sociétés privées constituées fédéralement ont été complétées avec des données financières produites auprès du ministère de la Consommation et des Affaires commerciales.

Disclosure a effectué la sélection des sociétés canadiennes à l'aide des critères suivants :

- inscription à un répertoire national au Canada (soit le Financial Post 500);
- visibilité ou renommée de l'entreprise, et
- demande de renseignements par des clients de Disclosure.

Puisque la sélection d'une entreprise pour la base de données Disclosure dépend des demandes et que l'échantillon est réduit, les entreprises retenues pour la présente étude ne donnent pas nécessairement une image exacte de la population globale des sociétés établies au Canada. Toutefois, on ne peut déterminer clairement si la nature de l'échantillon d'entreprises crée un biais systématique qui influence les résultats.

Les 447 grandes entreprises établies au Canada ont été réparties en deux groupes généraux, soit 159 sociétés axées sur le marché extérieur et 288 sociétés axées sur le marché intérieur, selon que ces sociétés aient ou non déclaré des actifs à l'étranger. Cet échantillon de 159

entreprises axées sur l'étranger peut sembler réduit comparativement aux 1 300 multinationales établies au Canada qu'a répertorié le CNUST, mais les actifs étrangers de ces 159 sociétés représentent environ la moitié des actifs à l'étranger de l'ensemble des multinationales canadiennes.

L'étude définit également le degré d'orientation vers l'extérieur des multinationales établies au Canada. Il faut cependant signaler que les états financiers des sociétés ne déclarent pas toujours les actifs et les ventes à l'étranger. C'est pourquoi le nombre de sociétés axées sur l'extérieur est peut-être inférieur à la réalité, de même que le degré d'orientation vers l'extérieur.

Dans l'étude, on établit une distinction entre les multinationales établies au Canada sous contrôle canadien ou étranger. Le contrôle étranger signifiait que plus de 50 p. 100 de la valeur boursière de la société appartenait à des intérêts étrangers. Ce critère a permis d'attribuer un contrôle étranger à 12 des 159 sociétés axées sur l'extérieur et à 50 des 288 sociétés axées sur le marché intérieur.

Aux fins de l'analyse, on a réparti les principales entreprises en 45 grands groupes industriels selon leur principal secteur d'activité, tel qu'il est déterminé par le code de classification type des industries (CTI) de 1986 utilisé par Disclosure pour les États-Unis. Les 25 industries manufacturières ont été regroupées en trois grands groupes : les industries à fort coefficient de main-d'oeuvre, de ressources et de technologie, de façon similaire au regroupement fait par le Conseil économique du Canada (1992) en fonction de l'intensité des facteurs et de la technologie.

La définition des variables financières et le calcul des ratios utilisés dans la présente étude est donnée dans le document de travail d'Industrie Canada intitulé *L'intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes*.

Filiales américaines de multinationales établies au Canada

Les données ayant servi au calcul du rendement des filiales américaines de multinationales établies au Canada proviennent de l'enquête du département du Commerce des États-Unis sur l'investissement étranger direct aux É.-U.

Une filiale américaine est une entreprise commerciale américaine qui se distingue par un investissement étranger direct aux États-Unis, c'est-à-dire une entreprise pour laquelle une seule personne étrangère possède ou contrôle, directement ou non, au moins 10 p. 100 des actions comportant droit de vote, si l'entreprise est constituée en société, ou détient une participation équivalente si l'entreprise est seulement enregistrée.

Afin de vraiment déterminer la nationalité de la propriété ou du contrôle des filiales américaines, ainsi que pour établir les opérations à inclure dans les opérations déclarées des filiales américaines, on a utilisé trois principes, ceux de la société mère étrangère, du propriétaire bénéficiaire ultime (PBU) et du groupe parent étranger. La société mère étrangère, dans la filière

de propriété de la filiale américaine, est la première personne à l'extérieur des États-Unis qui possède une participation directe (selon la règle des 10 p. 100 susmentionnée). La société mère doit être identifiée pour confirmer la réalité de l'investissement étranger direct.

En remontant la filière de propriété de la filiale, le PBU est la première personne qui n'appartient pas à plus de 50 p. 100 à une autre personne. Ce principe détermine qui possède et contrôle la filiale américaine (et qui est l'ultime bénéficiaire de la propriété ou du contrôle).

Finalement, le groupe parent étranger est la société mère étrangère ou toute personne étrangère, en remontant la filière de propriété de la société mère étrangère, qui possède plus de 50 pour cent de la personne la précédant dans cette filière, jusqu'au PBU inclusivement, et toute personne étrangère, en redescendant la filière de propriété de chacun des membres du groupe, qui appartient à plus de 50 p. 100 à la personne la précédant dans la filière. Cette dernière classification permet de créer une distinction entre les personnes affiliées à la filiale américaine (que ce soit à titre de société mère, de PBU ou d'autre membre du groupe parent étranger) et celles qui ne sont pas affiliées.

Le Bureau of Economic Analysis du département du Commerce des É.-U. publie des données sur les trois groupes suivants d'affiliés américains : tous les affiliés, les affiliés non bancaires et les affiliés bancaires. Les données et l'analyse figurant dans la présente étude portent seulement sur les activités d'affiliés américains non bancaires.

Une définition plus précise des affiliés américains de multinationales établies au Canada peut être consultée dans une publication du Bureau of Economic Analysis du département du Commerce des É.-U. intitulée *Foreign Direct Investment in the United States : 1987 Benchmark Survey, Final Results*.

APPENDICE 2

Liste des principales sociétés établies au Canada à vocation internationale

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
1	2	BCE INC.	Communications
2	22	FORD DU CANADA LTÉE*	Automobiles et matériel
3	5	CANADIEN PACIFIQUE LTÉE	Transport
4	1	LA BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE	Institutions de dépôt
5	11	NORTHERN TELECOM LTÉE	Matériel de communication
6	9	ALCAN ALUMINIUM LTÉE	Mines
7	37	LES COMPAGNIES LOBLAW LTÉE	Commerce de détail
8	6	NORANDA INC.	Bois et bois d'oeuvre
9	8	LA COMPAGNIE SEAGRAM LTÉE	Aliments et prod. connexes
10	49	UNIVA INC.	Commerce de gros
11	12	THOMSON CORPORATION	Imprimerie et édition
12	3	LA CORPORATION FINANCIÈRE TRILON	Institutions de dépôt
13	4	ROYAL TRUSTCO LTD.	Institutions de dépôt
14	50	STEINBERG INC.	Commerce de détail
15	23	VARIETY CORPORATION	Machines, sauf électriques
16	24	JOHN LABATT LTÉE	Aliments et produits connexes
17	15	INCO LTÉE	Mines
18	27	BOMBARDIER INC.	Aéronefs et pièces
19	35	MOORE CORPORATION LIMITED	Imprimerie et édition
20	39	ABITIBI-PRICE INC.	Papier et produits connexes
21	19	MACMILLAN BLOEDEL LTÉE	Bois et bois d'oeuvre
22	16	POLYSAR ENERGY & CHEMICAL CORP	Mines
23	10	CORPORATION DU GROUPE LA LAURENTIENNE	Assurances
24	31	GROUPE QUÉBÉCOR INC.	Imprimerie et édition
25	7	CARENA DEVELOPMENTS LTD.	Autres services financiers
26	53	MAGNA INTERNATIONAL INC.	Automobiles et matériel
27	38	CONSOLIDATED-BATHURST INC.	Papier et produits connexes
28	17	LAIDLAW INC.	Transport

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
29	61	UNITED WESTBURNE INC.*	Commerce de gros
30	32	FALCONBRIDGE LIMITÉE	Mines
31	29	DOMTAR	Papier et produits connexes
32	74	DYLEX LTÉE	Commerce de détail
33	28	UNICORP ENERGY CORPORATION	Services publics
34	58	ONEX CORPORATION	Commerce de gros
35	65	UNITED DOMINION INDUSTRIES LTD.	Construction
36	43	MACLEAN HUNTER LTÉE	Imprimerie et édition
37	71	FEDERAL INDUSTRIES LTD.	Métaux primaires
38	44	ACIERS ALGOMA LIMITÉE	Métaux primaires
39	20	DOME PETROLEUM LTD.	Mines
40	59	DOMINION TEXTILE INC.	Textiles
41	34	COMINCO LTÉE	Métaux primaires
42	55	IVACO INC.	Métaux primaires
43	67	LAWSON MARDON GROUP	Papier et produits connexes
44	52	SOUTHAM INC.	Imprimerie et édition
45	40	THOMSON NEWSPAPERS LTD.	Imprimerie et édition
46	30	PLACER DOME, INC.	Mines
47	41	FLETCHER CHALLENGE CANADA LTD.*	Bois et bois d'oeuvre
48	45	RIO ALGOM LTÉE	Mines
49	60	CAE INDUSTRIES LTD.	Machines légères
50	70	SCOTT'S HOSPITALITY INC.	Commerce de détail
51	83	EMCO LTD.	Métaux ouvrés
52	26	RESSOURCES ÉNERGÉTIQUES NORCEN LTÉE	Mines
53	81	INDAL LTD.*	Métaux primaires
54	25	REPAP ENTERPRISES INC.*	Papier et produits connexes
55	13	BRAMALEA LTD. (CANADA)	Autres services financiers
56	66	FINNING LTD.	Commerce de gros
57	62	TORSTAR CORPORATION	Imprimerie et édition

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
58	73	CO-STEEL INC.	Métaux primaires
59	18	RESSOURCES GULF CANADA LIMITÉE	Mines
60	63	CROWNX INC.	Services de santé
61	68	CASCADES INC.	Papier et produits connexes
62	14	FIRST CITY FINANCIAL CORP.	Institutions de dépôt
63	46	HOLLINGER INC.	Imprimerie et édition
64	122	SILCORP LIMITED	Commerce de détail
65	110	PHARMACIES JEAN COUTU (PJC) INC.	Commerce de détail
66	79	SHL SYSTEMHOUSE INC.	Services commerciaux
67	89	LES INDUSTRIES REDPATH LIMITÉE	Produits chimiques
68	82	SOCIÉTÉ DE PRODUITS INTER-CITÉ	Ordinateurs et mat. de bureau
69	42	COMPAGNIE PIPELINE INTERPROVINCIAL	Transports
70	69	CINÉPLEX ODÉON LTÉE	Services commerciaux
71	80	CCL INDUSTRIES LTD.	Produits chimiques
72	78	LE GROUPE SNC INC.	Autres services
73	116	GRAFTON GROUP LTD.	Commerce de détail
74	47	LAC MINERALS LTD.	Mines
75	21	CORPORATION CADILLAC FAIRVIEW	Autres services financiers
76	105	FISHERY PRODUCTS INTERNATIONAL	Agriculture et pêches
77	90	EMBALLAGES CONSUMERS INC.	Minéraux non métalliques
78	107	NOMA INDUSTRIES LIMITED	Commerce de gros
79	109	CANRON INC.	Caoutchouc et produits connexes
80	75	CIMENT ST. LAURENT INC.*	Minéraux non métalliques
81	91	ALBERTA NATURAL GAS CO. LTD.	Mines
82	108	TCG INTERNATIONAL INC.	Services commerciaux
83	98	TRIMAC LIMITED	Transports
84	113	COMPAGNIE NATIONALE DES PRODUITS DE LA MER LTÉE	Aliments et produits connexes
85	51	TÉLÉGLOBE CANADA	Communications
86	94	AGRA INDUSTRIES LIMITED	Autres services
87	114	CORPORATION DES TAPIS PEERLESS	Textiles

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
88	125	BANISTER INC.	Construction
89	48	SOCIÉTÉ EXTRACTIVE AMERICAN BARRICK	Mines
90	111	MITEL CORPORATION	Matériel de communications
91	84	HAWKER SIDDELEY CANADA INC.	Machines, sauf électriques
92	95	CANADA MALTAGE COMPAGNIE LTÉE	Commerce de gros
93	64	ECHO BAY MINES LTD.*	Mines
94	115	SLATER INDUSTRIES INC.	Métaux primaires
95	88	DENISON MINES LIMITED	Mines
96	101	TORONTO SUN PUBLISHING CORPORA	Imprimerie et édition
97	57	CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT COSCAN	Construction
98	99	COMPAGNIE MARCONI CANADA*	Prod. électriques divers
99	77	INTERNATIONAL CORONA CORP.	Mines
100	92	JANNOCK LTÉE	Minéraux non métalliques
101	124	LES INDUSTRIES SHAW LTÉE	Machines, sauf électriques
102	123	PREMDOR INC.	Bois et bois d'oeuvre
103	100	DERLAN INDUSTRIES LTD.	Métaux ouvrés
104	54	ENCOR INC.	Mines
105	56	BOW VALLEY INDUSTRIES LTD.	Mines
106	36	MARKBOROUGH PROPERTIES INC.	Autres services financiers
107	87	BC SUGAR REFINERY, LIMITED	Aliments et produits connexes
108	120	INTERNATIONAL INNOPAC INC.	Papier et produits connexes
109	102	LE GROUPE CANAM MANAC INC.	Métaux ouvrés
110	85	THE LOEWEN GROUP INC.	Services commerciaux
111	103	NOWSCO WELL SERVICE LTD.	Machines, sauf électriques
112	141	GROUPE DMR INC.	Services commerciaux
113	143	HARRIS STEEL GROUP INC.	Métaux primaires
114	147	INDUSTRIES TOROMONT LTÉE	Ordinateurs et mat. de bureau
115	96	PEGASUS GOLD INC.	Mines
116	72	CORPORATION MINIÈRE METALL*	Mines

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
117	131	LINAMAR CORPORATION	Aéronefs et pièces
118	130	GANDALF TECHNOLOGIES INC.	Matériel de communications
119	104	FOUR SEASONS HOTELS LTD.	Services commerciaux
120	118	SELKIRK COMMUNICATION LTD.	Communications
121	152	GROUPE MONENCO LIMITÉE	Autres services
122	139	GSW INC.	Produits électriques
123	127	NEWBRIDGE NETWORKS CORP.*	Communications
124	134	GROUPE DE SPORTS CANSTAR INC.	Autres biens manufacturés
125	119	ALGOMA CENTRAL CORPORATION	Transports
126	133	COGNOS INCORPORÉE*	Services commerciaux
127	106	MACKENZIE FINANCIAL CORPORATIO	Autres services financiers
128	112	ASAMERA MINERALS INC.	Mines
129	76	RANGER OIL LIMITED	Mines
130	154	INTERMETCO LTD.	Métaux primaires
131	86	TVX GOLD INC.	Métaux primaires
132	33	BF REALTY HOLDINGS LIMITED	Autres services financiers
133	138	LES SYSTÈMES DE SÉCURITÉ UNICAN LTÉE	Métaux ouvrés
134	129	KAUFEL GROUP LTD	Produits électriques
135	117	GOLDCORP INC.	Mines
136	144	PCL INDUSTRIES LTD.	Caoutchouc et produits connexes
137	155	DRECO ENERGY SERVICES	Machines, sauf électriques
138	93	CANADA NORTHWEST ENERGY LIMITE	Mines
139	128	METHANEX CORPORATION	Produits chimiques
140	135	LUMONICS INC.	Machines légères
141	150	GEAC COMPUTER CORP. LTD.	Services commerciaux
142	149	COMPUTALOG GEARHART LTD.	Mines
143	132	MOFFAT COMMUNICATIONS LTD.	Communications
144	126	RAYROCK YELLOWKNIFE RESOURCES	Mines
145	157	FCA INTERNATIONALE LTÉE	Services commerciaux
146	121	N-W GROUP INC	Autres services financiers

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
147	146	CINRAM LTÉE	Produits électriques
148	97	CHIEFTAIN DEVELOPMENT	Mines
149	137	RESSOURCES BREAKWATER LTÉE	Mines
150	145	GRANGES INC.	Mines
151	140	COMINCO RESOURCES INTERNATIONA	Métaux primaires
152	158	HALEY INDUSTRIES	Aéronefs et pièces
153	151	MINVEN GOLD CORP.*	Mines
154	156	GLAMIS GOLD LTD.	Mines
155	159	TECSYN INTERNATIONAL INC.	Tabac
156	136	BIOCHEM PHARMA INC.	Produits chimiques
157	142	EXPLORATIONS NORTHGATE LIMITÉE	Mines
158	153	BEMA GOLD CORPORATION	Mines
159	148	VICEROY RESOURCE CORPORATION	Mines

* Dénote le contrôle étranger (soit des sociétés canadiennes dont au moins 50 pour cent de l'actif appartient à des non-Canadiens).

Source : Disclosure Inc.

APPENDICE 3

Liste des principales sociétés établies au Canada et axées sur le marché intérieur

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
1	26	GENERAL MOTORS DU CANADA LTÉE*	Automobiles et matériel
2	1	BANQUE ROYALE DU CANADA	Institutions de dépôt
3	41	GEORGE WESTON LTD.	Commerce de gros
4	2	BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE DE COMMERCE	Institutions de dépôt
5	16	IMPERIAL OIL LIMITED RANCHMEN'S*	Mines
6	36	BRASCAN LTD.	Mines
7	52	CHRYSLER CANADA LTÉE*	Automobiles et matériel
8	3	BANQUE DE MONTRÉAL	Institutions de dépôt
9	8	SUN LIFE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE	Assurances
10	5	ONTARIO HYDRO	Services publics
11	10	LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE MANUFACTURERS	Assurances
12	19	MCDONALD'S CORPORATION*	Commerce de détail
13	11	LA CONFÉDÉRATION, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE	Assurances
14	48	IBM CANADA LIMITÉE*	Ordinateurs et matériel de bureau
15	6	HYDRO-QUÉBEC	Services publics
16	4	LA BANQUE TORONTO-DOMINION	Institutions de dépôt
17	51	COMPAGNIE DE LA BAIE D'HUDSON	Commerce de détail
18	13	GREAT WEST LIFE ASSURANCE CO.	Assurances
19	29	PETRO-CANADA	Raffinage du pétrole
20	31	SHELL CANADA LTÉE*	Mines
21	12	LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA SUR LA VIE	Assurances
22	112	COMPAGNIE DE GESTION OSHAWA LTÉE	Commerce de gros
23	9	SERVICES FINANCIERS CT INC.	Institutions autres que de dépôt
24	28	FORESTERIE NORANDA INC.	Bois et bois d'oeuvre
25	27	COMPAGNIE DES PÉTROLES AMOCO CANADA*	Mines
26	61	SEARS CANADA INC.*	Commerce de détail
27	24	COMPAGNIE DES CHEMINS DE FER NATIONAUX DU CANADA	Transports
28	60	SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES	Transports

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
29	37	AIR CANADA	Transports
30	14	LA MUTUELLE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE	Assurances
31	34	IMASCO LTÉE	Tabac
32	7	BANQUE NATIONALE DU CANADA	Institutions de dépôt
33	113	SOCANAV INC.	Commerce de détail
34	25	TRANSCANADA PIPELINES LTD.	Services publics
35	32	NOVA CORPORATION OF ALBERTA	Mines
36	187	MITSUI & CO.*	Commerce de gros
37	86	ALIMENTS MAPLE LEAF INC.*	Aliments et produits connexes
38	71	CANADIAN TIRE CORP. LTD.	Commerce de gros
39	100	TOTAL PETROLEUM (NORTH AMERICA)*	Mines
40	58	PWA CORPORATION	Transports
41	93	THE HORSHAM CORPORATION	Mines
42	23	COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ	Commerce de gros
43	103	JIM PATTISON GROUP	Autres services financiers
44	18	LONDON LIFE, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE	Assurances
45	84	MCCAIN FOODS INC.	Aliments et produits connexes
46	67	LES COMPAGNIES MOLSON INC.	Aliments et produits connexes
47	132	HONDA CANADA INC.*	Automobiles et matériel
48	47	TEXACO CANADA INC.	Mines
49	119	F.W. WOOLWORTH CIE LTÉE	Commerce de détail
50	157	CORE-MARK INTERNATIONAL INC.	Tabac
51	152	KELLY, DOUGLAS & CO. LTD.	Commerce de gros
52	88	EMPIRE CO. LTD.	Commerce de détail
53	148	MÉTRO-RICHELIEU INC.	Commerce de gros
54	38	LA COMPAGNIE DE TÉLÉPHONE ANGLO-CANADIENNE	Communications
55	46	DOFASCO INC.	Métaux primaires
56	21	BRITISH COLUMBIA HYDRO & POWER	Services publics
57	64	STELCO INC.	Métaux primaires

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
58	42	BRITISH COLUMBIA TELEPHONE COMPANY	Communications
59	20	CROWN, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE	Assurances
60	80	ULTRAMAR CANADA LTÉE*	Transports
61	137	SASKATCHEWAN WHEAT POOL	Commerce de gros
62	147	CARGILL LTD.*	Commerce de gros
63	96	PROCTER & GAMBLE INC.*	Produits chimiques
64	56	MOBIL OIL CANADA LTD.*	Mines
65	181	TOYOTA CANADA INC.*	Commerce de gros
66	54	PRODUITS FORESTIERS CANADIEN PACIFIQUE LTÉE	Papier et produits connexes
67	59	JAMES RICHARDSON & SONS LTD.	Transports
68	65	UNION ENERGY INC.	Mines
69	17	CENTRAL GUARANTY TRUSTCO LTÉE	Institutions de dépôt
70	63	CONSUMER'S GAS CO. LTD.*	Services publics
71	40	WESTCOAST ENERGY INC	Services publics
72	15	COMPAGNIE TRUST NATIONAL	Institutions autres que de dépôt
73	70	SUNCOR INC.*	Mines
74	139	COOPÉRATIVES FÉDÉRÉES LTÉE	Commerce de détail
75	104	GÉNÉRAL ÉLECTRIQUE DU CANADA INC.*	Aéronefs et pièces
76	106	PRATT & WHITNEY CANADA INC.*	Aéronefs et pièces
77	43	ATCO LTD.	Services publics
78	45	DOW CHEMICAL CANADA LTÉE*	Mines
79	127	KRAFT GENERAL FOODS CANADA INC.*	Aliments et produits connexes
80	173	PCL CONSTRUCTION GROUP INC.	Construction
81	107	DU PONT CANADA INC.*	Produits chimiques
82	150	K MART CANADA LTÉE*	Commerce de détail
83	151	COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC	Commerce de gros
84	76	UNION GAS LTD.	Services publics
85	53	TELUS CORPORATION	Communications
86	109	C.I.L. INC.	Produits chimiques

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
87	39	TRANSALTA CORPORATION	Services publics
88	50	CANADIAN UTILITIES LTD.	Mines
89	179	DIGITAL EQUIPMENT DU CANADA LTÉE*	Ordinateurs et mat. de bureau
90	205	MEDIS HEALTH & PHARMACEUTICAL	Commerce de gros
91	265	MARUBENI CANADA LTD.	Commerce de gros
92	171	AGROPUR COOPÉRATIVE AGRO-ALIMENTAIRE	Commerce de gros
93	78	XEROX CANADA INC.*	Ordinateurs et mat. de bureau
94	159	ASEA BROWN BOVERI INC.*	Produits électriques
95	124	T.C.C. BEVERAGES LTD.	Aliments et produits connexes
96	182	UNION DES PRODUCTEURS DE GRAIN LTÉE	Transports
97	49	ROGERS COMMUNICATIONS INC.	Communications
98	143	UNILEVER CANADA LTD.*	Aliments et produits connexes
99	177	ALBERTA WHEAT POOL	Commerce de gros
100	99	GAZ MÉTROPOLITAIN INC.	Services publics
101	174	NESTLE CANADA INC.*	Aliments et produits connexes
102	85	CHEVRON CANADA RESOURCES LTD.*	Mines
103	220	ALBERTA & SOUTHERN GAS CO.*	Mines
104	87	NOVERCO INC.	Services publics
105	134	CROWN FOREST INDUSTRIES LTD.	Papier et produits connexes
106	213	SOBEYS STORES LTD.	Commerce de détail
107	136	CARLING O'KEEFE	Aliments et produits connexes
108	44	NEW BRUNSWICK POWER CORPORATIO	Services publics
109	111	LAFARGE CANADA INC.*	Minéraux non métalliques
110	215	MAZDA CANADA INC.*	Commerce de gros
111	98	WEYERHAEUSER CANADA LTD.	Papier et produits connexes
112	30	LA CORPORATION TRIZEC LTÉE	Autres services financiers
113	57	PAN CANADIAN PETROLEUM LIMITED	Mines
114	97	CANFOR CORPORATION	Bois et bois d'oeuvre
115	66	E-L FINANCIAL CORPORATION LIMITED	Assurances

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
116	22	BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA	Institutions de dépôt
117	178	GENDIS INC.	Commerce de détail
118	161	CARA OPERATIONS LTD.	Commerce de détail
119	81	BC GAS INC.	Services publics
120	55	SASKATCHEWAN POWER CORPORATION	Services publics
121	175	CANADIAN TURBO INC.	Raffinage du pétrole
122	116	WELDWOOD DU CANADA LTÉE*	Bois et bois d'oeuvre
123	69	NOVA SCOTIA POWER CORPORATION	Services publics
124	33	TRUST GÉNÉRAL DU CANADA	Institutions autres que de dépôt
125	120	CONSOLIDATED ENFIELD CORPORATI	Autres services financiers
126	225	SCHNEIDER CORPORATION	Aliments et produits connexes
127	201	WOODWARD'S LIMITED	Commerce de détail
128	102	SASKATCHEWAN TELECOMMUNICATIONS	Communications
129	82	CANADIAN OCCIDENTAL PETROLEUM	Mines
130	160	INTERPROVINCIAL STEEL & PIPE CO. LTD.	Métaux primaires
131	79	LE GROUPE VIDÉOTRON LTÉE	Communications
132	128	WEST FRASER TIMBER CO.*	Bois et bois d'oeuvre
133	91	SOCIÉTÉ DE TÉLÉPHONE DU MANITOBA	Communications
134	35	HEES INTERNATIONAL BANCORP INC	Courtiers, valeurs mobilières
135	94	MARITIME TELEGRAPH & TELEPHONE	Communications
136	74	ALBERTA ENERGY CO. LTD.	Mines
137	133	CENTRA GAS ONTARIO INC.	Services publics
138	209	CULINAR INC.	Commerce de gros
139	110	DOMAN INDUSTRIES LTD.	Bois et bois d'oeuvre
140	183	ROYAL LEPAGE LTÉE	Autres services financiers
141	115	VIA RAIL CANADA INC.	Transports
142	121	DONOHUE INC.	Papier et produits connexes
143	202	SPAR AÉROSPATIALE LIMITÉE	Matériel de communications
144	216	CAMCO	Produits électriques

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
145	200	FIBERGLASS CANADA INC.*	Produits chimiques
146	192	UAP INC.	Commerce de gros
147	198	LES SOUPES CAMPBELL LTÉE*	Aliments et produits connexes
148	180	CELANESE CANADA INC.*	Produits chimiques
149	167	LES PAPIERS SCOTT LTÉE	Papier et produits connexes
150	73	GROUPE INVESTORS INC.	Autres services financiers
151	172	ROTHMANS INC.*	Tabac
152	226	INGLIS LTD.	Produits électriques
153	236	BECKER MILK COMPANY LIMITED	Aliments et produits connexes
154	214	LA COMPAGNIE MINIÈRE ET MÉTALLURGIQUE DE LA BAIE D'HUDSON LIMITÉE*	Mines
155	145	GROUPE DES SERVICES DE SANTÉ MDS LTÉE	Services de santé
156	101	CORPORATION TECK	Mines
157	230	ROBIN HOOD MULTIFOODS INC.*	Aliments et produits connexes
158	244	VERSA SERVICES LIMITED*	Commerce de détail
159	125	SHERRITT GORDON LTD.	Mines
160	206	HAYES - DANA INC.*	Automobiles et matériel
161	126	RADIOCOMMUNICATIONS BCE MOBILE INC.	Communications
162	156	UNIGESCO INC.	Commerce de gros
163	122	BRUNCOR INC.	Communications
164	142	FORTIS INC.	Services publics
165	238	UNITED FARMERS OF ALBERTA COOPERATIVE LTD.	Commerce de gros
166	92	BRITISH COLUMBIA RAILWAY CO.	Transports
167	89	SASKATCHEWAN OIL & GAS	Mines
168	95	POTASH CORPORATION OF SASKATCHEWAN	Mines
169	105	NORTH CANADIAN OILS LIMITED	Mines
170	222	ACKLANDS LTÉE	Commerce de gros
171	237	ROLLAND INC.	Commerce de gros
172	62	CAMBRIDGE SHOPPING CENTRES LIM	Autres services financiers
173	229	REITMAN'S LTD.	Commerce de détail

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
174	129	CANADA ELDOR INC.	Mines
175	141	WIC WESTERN INTERNATIONAL COMM	Communications
176	210	ASTRAL COMMUNICATIONS INC.	Services commerciaux
177	204	GREYHOUND LINES OF CANADA LTD.*	Transport
178	135	NEWTEL ENTERPRISES LTD.	Construction
179	83	HOME OIL CO.	Mines
180	140	TEMBEC	Papier et produits connexes
181	223	WAJAX LTD.	Métaux primaires
182	185	INTERNATIONAL FOREST PRODUCTS	Bois et bois d'oeuvre
183	154	FAIRFAX FINANCIAL HOLDINGS LIM	Assurances
184	163	QUÉBEC-TÉLÉPHONE	Communications
185	117	LA SAUVEGARDE, ASSURANCE SUR LA VIE	Assurances
186	227	NEWFOUNDLAND CAPITAL CORPORATION	Transports
187	235	CORPORATE FOODS LTD.	Aliments et produits connexes
188	149	RENAISSANCE ENERGY LTD.	Mines
189	77	LACOMPAGNIE STANDARD TRUST	Autres services financiers
190	155	HEMLO GOLD MINES INC.	Mines
191	275	XL FOODS LTD.	Aliments et produits connexes
192	211	NORMICK PERRON INC.	Bois et bois d'oeuvre
193	284	INTERPROVINCIAL CO-OPERATIVES LTD.	Commerce de gros
194	218	CHUM LIMITED	Communications
195	194	BATON BROADCASTING INC.	Communications
196	212	SLOCAN FOREST PRODUCTS LTD.	Forêt
197	219	LES BIJOUTERIES DIAMANTAIRES PEOPLES	Commerce de détail
198	164	BRUNSWICK MINING & SMELTING CORP.	Mines
199	242	BUDD CANADA INC.	Automobiles et matériel
200	90	MUNICIPAL FINANCIAL CORP.	Institutions de dépôt
201	131	COUNSEL CORP	Services de santé
202	240	SAMUEL MANU-TECH INC.	Métaux ouvrés

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
203	245	CGC INC.*	Construction
204	199	CRESTBROOK FOREST INDUSTRIES LTD.*	Papier et produits connexes
205	169	CAMBIOR INC.	Mines
206	114	ÉNERGIE ATOMIQUE DU CANADA LIMITÉE	Machines légères
207	207	TÉLÉ-MÉTROPOLE INC.	Communications
208	146	KERR ADDISON MINES LIMITED	Mines
209	144	SOCIÉTÉ D'ÉNERGIE TALISMAN INC.	Mines
210	252	SICO INC.	Produits chimiques
211	123	POCO PETROLEUMS LTD.	Mines
212	153	SCEPTRE RESOURCES LTD.	Mines
213	203	CFCF INC.	Communications
214	217	MANITOBA POOL ELEVATORS	Commerce de gros
215	267	MARK'S WORK WEARHOUSE LTD.	Vêtement
216	266	SINTRA LTÉE	Construction
217	269	GESCO INDUSTRIES INC.	Tabac
218	162	RESSOURCES WESTMIN LTÉE	Mines
219	184	WESTAR GROUP LTD.	Bois et bois d'oeuvre
220	75	GREAT LAKES POWER INC.	Services publics
221	256	GIANT YELLOWKNIFE MINES LTD.	Mines
222	276	DALMYS (CANADA) LTÉE	Commerce de détail
223	195	PHILIP ENVIRONMENTAL INC	Services publics
224	224	CORBY DISTILLERS	Commerce de gros
225	255	ROYAL OAK MINES INC.	Mines
226	197	CHAUVCO RESOURCES LTD.	Mines
227	280	ALGONQUIN MERCANTILE CORP.	Commerce de détail
228	189	TRANS MOUNTAIN PIPELINE CO.	Transports
229	264	REVELSTOKE COMPANIES LTD.	Commerce de gros
230	166	MARK RESOURCES	Mines
231	188	CONSOLIDATED HCI HOLDINGS	Autres services financiers

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
232	168	CONWEST EXPLORATION COMPANY LTD.	Mines
233	130	FIRST MARATHON	Courtiers, valeurs mobilières
234	138	CAMDEV CORPORATION	Services commerciaux
235	247	AGNICO-EAGLE MINES LIMITED*	Mines
236	271	PENNINGTON'S STORES LTD.	Commerce de détail
237	170	SCURRY-RAINBOW OIL LTD.	Mines
238	165	ANDERSON EXPLORATION LTD	Mines
239	108	GW UTILITIES LIMITED	Autres services financiers
240	72	POWER CORPORATION DU CANADA	Autres services financiers
241	234	MINES DICKENSON LIMITÉE	Mines
242	118	PAGURIAN CORPORATION LIMITED	Autres services financiers
243	259	GALACTIC RESOURCES LTD.	Mines
244	208	ELAN ENERGY INC	Mines
245	260	COREL CORPORATION	Services commerciaux
246	257	BOVAR INC.	Services publics
247	250	MINES D'ARGENT EQUITY LIMITÉE	Mines
248	274	LES COMMUNICATIONS PAR SATELLITE CANADIEN INC.	Communications
249	176	B.C. PACIFIC CAPITAL	Autres services
250	258	WHARF RESOURCES	Mines
251	231	RESOURCES LTD.*	Mines
252	228	MORGAN HYDROCARBONS INC.	Mines
253	248	LES RESSOURCES CAMPBELL INC.	Mines
254	196	NUMAC OIL & GAS LTD.*	Mines
255	281	SONORA GOLD CORP.	Mines
256	246	CANADIAN NATURAL RESOURCES	Mines
257	68	CORPORATION FINANCIÈRE POWER	Autres services financiers
258	241	MORRISON PETROLEUM	Mines
259	279	PHOTO ENGRAVERS & ELECTROTYPYER	Imprimerie et édition
260	158	CENTRAL CAPITAL CORPORATION	Institutions de dépôt

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
261	243	CABRE EXPLORATION LTD	Mines
262	249	COHO RESOURCES LIMITED	Mines
263	232	CANADIAN ROXY PETROLEUM LTD.	Mines
264	261	LES RESSOURCES AUR INC.	Mines
265	254	LES RESSOURCES GOLDEN KNIGHT INC.	Mines
266	233	ULSTER PETROLEUM LTD.	Mines
267	268	CIMARRON PETROLEUM LTD	Mines
268	273	PINNACLE RESOURCES	Mines
269	190	ARGUS CORPORATION LTD.	Autres services financiers
270	286	CANADA TUNGSTEN INC.	Mines
271	262	FRANCO NEVADA	Mines
272	191	CANADIAN GENERAL INVESTMENTS LTD.	Autres services financiers
273	186	UNITED CORPORATIONS LTD.	Autres services financiers
274	277	QUEBEC STURGEON RIVER MINES LIMITED	Mines
275	193	INT'L SEMI-TECH MICROELECTRONI	Autres services financiers
276	287	LES MINES BELMORAL LTÉE	Mines
277	253	EURO-NEVADA MINING CORP.	Métaux primaires
278	282	LES EXPLORATIONS MUSCOCHO LTÉE	Mines
279	239	BRENDA MINES LTD.	Mines
280	272	PAMOUR INC.	Autres services financiers
281	285	ARCHER COMMUNICATIONS	Matériel de communications
282	263	INTERNATIONAL PETROLEUM CORP.	Mines
283	283	CANADA SOUTHERN PETROLEUM LTD.	Mines
284	270	BGR PRECIOUS METALS	Autres services financiers
285	221	MCINTYRE MINES LTD.	Mines

Rang selon les ventes	Rang selon l'actif	Raison sociale	Industrie
286	288	CORNUCOPIA RESOURCES LTD.	Mines
287	251	CENTRAL FUND OF CANADA LTD.	Autres services financiers
288	278	QUADRA LOGIC TECHNOLOGIES INC.	Produits chimiques

* Dénote le contrôle étranger (soit des sociétés canadiennes dont au moins 50 pour cent de l'actif appartient à des non-Canadiens).

Source : Disclosure Inc.

APPENDICE 4

Tableau A4-1
Résultats comparatifs des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis,
Ratio ventes/emploi (milliers de \$ américains) 1990

	Tous pays	Canada	Allemagne	R.-U.	Japon
Tous secteurs	248,33	171,75	209,47	181,73	507,76
Pétrole	929,32	1000,73	1755,00	369,17	48940,00
S. manufacturier	168,56	155,26	164,55	126,78	227,27
Aliments et boissons	194,80	n.d.	282,41	125,94	163,97
Produits chimiques et connexes	164,45	n.d.	185,69	120,34	187,89
Première trans. des métaux et fabr. de prod. métal.	159,63	195,06	139,36	78,68	171,00
Première transf. des métaux	195,96	227,19	203,33	170,67	167,93
Machinerie	149,44	173,78	133,67	119,39	222,52
Produits électriques	136,81	153,01	101,26	101,67	311,63
Autres ind. manufacturières	180,11	167,20	165,16	147,04	284,05
Textiles et vêtements	101,20	106,26	87,14	83,15	121,63
Bois et mobilier	159,85	230,00	88,73	126,13	254,00
Papier et produits connexes	188,07	362,20	204,38	255,93	194,29
Impression et édition	131,18	97,42	n.d.	118,28	n.d.
Produits du caoutchouc	122,51	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Produits de plastique divers	260,78	631,71	221,47	191,39	201,43
Produits minéraux non métalliques	125,82	n.d.	122,28	115,11	149,02
Matériel de transport	370,49	n.d.	427,38	131,92	685,00
Instruments et prod. connexes	194,22	1156,36	264,15	134,21	284,64
Autres	236,16	174,62	n.d.	n.d.	219,74
Commerce de gros	778,81	451,30	446,42	662,39	1185,57
Automobiles et pièces	863,97	180,00	546,58	194,80	1378,74
Produits électriques	374,69	2508,89	n.d.	620,91	338,13
Commerce de détail	110,66	79,94	147,89	142,33	141,52
Finance, banque exceptée	597,51	0,00	1474,00	357,35	598,84
Assurance	485,39	1238,97	749,00	408,82	450,77
Immobilier	388,80	261,40	540,00	1111,58	343,75
Services	81,84	62,54	220,10	68,83	96,95
Autres industries	169,45	136,80	168,26	207,40	183,74
Agriculture, forêts et pêche	216,46	n.d.	484,29	188,00	139,39
Mines	285,96	343,85	n.d.	231,62	305,00
Bâtiment	192,52	142,20	148,00	220,66	210,58
Transport	141,19	141,23	114,38	187,68	139,67
Communications et services publics	104,64	n.d.	n.d.	162,92	2720,00

Source : Estimations à partir de données du Département du commerce des États-Unis.

Tableau A4-2
Résultats comparatifs des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis,
Ratio ventes/actifs, 1990

	Tous pays	Canada	Allemagne	R.-U.	Japon
Tous secteurs	0,76	0,56	1,06	0,72	0,85
Pétrole	1,38	1,75	1,65	0,77	18,42
S. manufacturier	0,88	0,65	1,03	0,71	1,04
Aliments et boissons	1,05	n.d.	2,42	0,74	1,04
Produits chimiques et connexes	0,62	n.d.	0,92	0,53	0,56
Première trans. des métaux et fabr. de prod. métal.	0,87	1,27	0,92	0,52	0,77
Première transf. des métaux	0,91	1,27	1,26	0,70	0,78
Machinerie	1,02	1,17	0,88	0,98	1,13
Produits électriques	0,96	1,01	0,71	0,95	1,84
Autres ind. manufacturières	1,03	0,97	1,40	0,80	1,30
Textiles et vêtements	1,09	1,13	1,47	1,07	0,81
Bois et mobilier	1,30	3,63	1,76	0,79	1,35
Papier et produits connexes	0,93	0,88	0,98	1,49	0,60
Impression et édition	0,60	0,60	n.d.	n.d.	n.d.
Produits du caoutchouc	0,82	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Produits de plastique divers	1,63	3,15	1,32	1,50	1,00
Produits minéraux non métalliques	0,62	n.d.	0,91	0,66	0,45
Matériel de transport	2,07	0,96	3,24	1,01	3,00
Instruments et prod. connexes	1,29	10,18	n.d.	0,87	1,31
Autres	1,36	2,08	n.d.	1,92	n.d.
Commerce de gros	2,09	1,76	1,59	3,01	2,11
Automobiles et pièces	1,40	n.d.	0,88	1,02	1,67
Produits électriques	1,19	15,47	3,88	n.d.	1,01
Commerce de détail	1,79	1,15	3,24	1,58	2,09
Finance, banque exceptée	0,10	n.d.	0,08	0,13	0,09
Assurance	0,30	0,28	0,25	0,36	0,42
Immobilier	0,16	0,21	0,13	0,20	0,11
Services	0,55	0,95	3,18	0,64	0,28
Autres industries	0,85	0,67	1,28	0,57	0,97
Agriculture, forêts et pêche	0,93	0,39	1,30	1,06	1,13
Mines	0,66	0,83	n.d.	0,57	n.d.
Bâtiment	1,46	1,09	2,05	1,25	0,95
Transport	1,08	0,57	0,79	n.d.	1,19
Communications et services publics	0,33	0,43	n.d.	n.d.	n.d.

Source : Estimations à partir de données du Département du commerce des États-Unis.

APPENDICE 5

Tableau A5-1
Résultats comparatifs des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis
Ratio ventes/emploi (milliers de \$ américains), 1980

	Tous pays	Canada	Allemagne	R.-U.	Japon
Tous secteurs	202,76	122,25	121,37	220,46	730,60
Mines	134,19	149,69	n.d.	124,49	n.d.
Pétrole	551,74	210,23	n.d.	n.d.	22640,24
S. manufacturier	88,84	102,68	80,26	79,67	110,19
Aliments et boissons	99,34	135,42	95,55	82,72	92,57
Produits chimiques et connexes	99,39	234,43	84,43	105,43	146,20
Première transf. des métaux et fabr. de prod. métal.	114,38	146,27	107,68	73,66	n.d.
Première transf. des métaux	134,29	164,95	144,72	213,78	n.d.
Machinerie	72,80	83,66	74,17	62,87	98,69
Produits électriques	69,43	n.d.	12,40	57,61	95,25
Autres ind. manufacturières	80,47	83,33	66,60	70,65	n.d.
Textiles et vêtements	52,16	76,27	62,83	43,06	66,94
Bois et mobilier	78,30	90,01	54,30	n.d.	n.d.
Papier et produits connexes	101,58	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Impression et édition	69,56	64,07	84,48	64,19	n.d.
Produits de caoutchouc et de plastique	69,74	49,01	72,57	85,02	68,64
Produits minéraux non métalliques	89,98	124,82	74,94	56,14	n.d.
Matériel de transport	98,13	73,59	n.d.	61,73	n.d.
Instruments et prod. connexes	62,22	n.d.	56,03	n.d.	84,68
Autres	63,61	n.d.	n.d.	64,49	n.d.
Commerce de gros	910,05	372,56	422,07	1405,03	1370,65
Automobiles et pièces	774,42	n.d.	464,19	145,74	2118,92
Produits électriques	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Commerce de détail	77,16	63,58	n.d.	n.d.	51,28
Finance, banque exceptée	191,81	n.d.	216,42	80,55	n.d.
Assurance	227,87	369,72	312,50	175,50	n.d.
Immobilier	199,16	165,87	922,28	266,60	254,76
Autres industries	61,86	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Agriculture	70,82	n.d.	42,55	61,29	47,01
Forêts et pêche	342,11	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bâtiment	107,21	111,62	81,40	n.d.	251,26
Transport	58,67	n.d.	40,96	66,57	33,54
Communications et services publics	61,63	75,10	n.d.	n.d.	n.d.
Services	39,07	31,89	45,28	52,88	47,26

Source: Estimations à partir de données du Département du commerce des États-Unis.

APPENDICE 6

**Résultats comparatifs des entreprises à vocation internationale
et axées sur le marché intérieur**

Tableau A6-1
Rendement de la croissance quinquennale des entreprises canadiennes orientées vers l'intérieur
à comparer à celui des entreprises tournées vers l'extérieur
(en pourcentage) 1986-1991

Grand groupe	Secteur	Nbre d'entreprises		Croissance des ventes		Croissance de l'actif		Croissance de l'emploi	
		Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale
	Agriculture, pêche et forêts	1	1		6,91		7,73		(3,49)
	Mines	59	29	7,48	5,10	8,33	2,80	8,76	(4,66)
	Bâtiment	3	3	8,45	5,34	12,77	4,25	8,75	(0,19)
	Textiles	0	2		8,17		12,31		(3,65)
	Vêtements	1	0	(3,55)		0,92		(2,64)	
	Impression et édition	1	9	(3,38)	12,51	1,01	20,36		7,00
	Prod. manif. divers	0	1		15,50		(1,21)		
	Ind. manif. de main-d'oeuvre	2	12	(3,52)	12,14	0,95	19,74	(2,64)	5,77
	Aliments et boissons	8	4	4,55	6,55	12,57	8,48		(8,14)
	Tabac	3	1	4,93	(24,82)	12,84	(24,65)		
	Bois et prod. de bois	6	3	(0,21)	14,23	15,50	17,99	(1,47)	2,28
	Papier et prod. connexes	6	7	14,93	4,67	21,49	9,02	15,15	(1,61)
	Raf. de pétrole	2	0	0,75		(5,51)		4,24	
	Min. non métalliques	0	2		2,63		6,60		
	Première transf. des métaux	5	10	1,16	1,25	1,30	2,19	(3,03)	(6,54)
	Fabr. de prod. métal.	1	4		6,25		10,35		3,72
	Ind. man. axées sur les ressources naturelles	31	31	4,40	7,25	8,40	10,91	3,90	(0,41)
	Prod. chimiques et connexes	3	3	4,54	2,56	4,15	2,51	(3,39)	
	Caoutchouc et prod.	1	2	2,77	9,51	4,03	7,92		0,84
	Mach. non électriques	0	5		16,03		12,86		2,05
	Ordinateur et mach. de bureau	0	2		(7,44)		(18,72)		
	Produits électriques	2	3	4,05	8,09	1,43	10,39	(0,25)	
	Mat. de communic.	2	3	19,57	8,80	(0,33)	14,19	6,80	4,27
	Prod. élect. divers	0	0						
	Automobiles et pièces	1	1	(5,73)	15,40	(3,01)	1,78		
	Aéronefs et pièces	0	3		22,00		34,36		

	Machinerie légère	1	2	(2,70)	16,55	(2,87)	20,95	(3,94)	
	Ind. man. axées sur la technologie	10	24	4,24	12,22	2,96	14,88	(1,16)	3,58
	Transports	10	5	12,76	(1,04)	6,47	5,03	4,25	(0,17)
	Communications	17	4	7,93	8,26	10,01	15,82	(1,04)	2,84
	Services publics	19	1	4,46		6,18		1,41	
	Commerce de gros	22	6	3,19	7,13	7,39	7,73	0,45	(9,93)
	Commerce de détail	14	7	3,71	4,79	2,62	6,02	(0,52)	(1,89)
	Commerce	36	13	3,33	5,69	6,14	6,86	0,38	(4,42)
	Instit. de dépôt	9	4		14,24		13,17		
	I. autres que de dépôt	3	0	23,95		21,19		5,79	
	Valeurs mobilières	2	0	23,37		21,51			
	Assurance	11	1	11,01		14,25		2,49	
	Autres serv. fin.	19	7	2,09	61,35	5,47	53,23	4,94	
	Finance	44	12	11,97	33,13	14,93	28,73	3,76	
	Services commerciaux	3	8	23,55	18,00	13,70	13,34		4,66
	Services de santé	2	1	21,38	(0,37)	33,51	(11,74)	9,15	1,24
	Autres services	1	3		12,40	29,62	15,78		2,13
	Services	6	12	22,35	12,70	28,68	8,14	9,15	2,14
	Moyenne	238	147	7,03	8,96	10,63	14,93	2,73	0,73

Source : Estimations à partir de données de Disclosure Inc.

Tableau A6-2
Intensité de la R-D et rentabilité des sociétés à vocation internationale
et des entreprises axées sur le marché intérieur

Grand groupe	Secteur	Nbre d'entreprises 1991		R-D en pourcentage des ventes 1991		Rendement de l'actif 1986-1991	
		Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale
	Agric., pêche et forêts	1	1				6,57
	Mines	59	29	0,98	1,83	5,50	5,18
	Bâtiment	3	3			6,93	3,07
	Textiles	0	2				2,09
	Vêtements	1	0			1,55	
	Impression et édition	1	9		1,50	6,12	10,17
	Prod. manif. divers	0	1				11,54
	Ind. manif. de main-d'oeuvre	2	12		1,50	2,93	9,66
	Aliments et boissons	8	4			6,04	8,37
	Tabac	3	1	0,14		8,66	(3,69)
	Bois et prod. de bois	6	3	0,46		8,59	5,75
	Papier et prod. connexes	6	7	0,82	0,44	7,91	4,45
	Raf. de pétrole	2	0			0,73	
	Min. non métalliques	0	2				3,24
	Première transf. des métaux	5	10			2,16	4,25
	Fabr. de prod. métal.	1	4		0,79		3,60
	Ind. man. axées sur les ressources naturelles	31	31	0,35	0,46	5,21	6,00
	Prod. chimiques et connexes	3	3	1,55	1,84	3,57	7,62
	Caoutchouc et prod.	1	2			4,60	4,68
	Mach. non électriques	0	5		1,74		6,01
	Ordinateur et mach. de bureau	0	2				7,42
	Produits électriques	2	3	0,30	0,69	7,64	10,59
	Mat. de communic.	2	3	2,15	11,56	1,33	7,25
	Mat. de communic.	0	0				
	Automobiles et pièces	1	1		0,42	9,47	2,59
	Aéronefs et pièces	0	3		1,74		8,94
	Machinerie légère	1	2		17,52	4,42	6,24
	Ind. man. axées sur la technologie	10	24	1,42	6,83	4,54	6,94
	Transports	10	5			2,71	4,75
	Communications	17	4			8,89	6,00
	Services publics	19	1			6,10	
	Commerce de gros	22	6	0,62		5,00	6,00
	Commerce de détail	14	7			6,70	5,86
	Commerce	36	13	0,62		5,45	5,93
	Instit. de dépôt	9	4			0,82	0,63

Grand groupe	Secteur	Nbre d'entreprises 1991		R-D en pourcentage des ventes 1991		Rendement de l'actif 1986-1991	
		Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale	Marché intérieur	Voc. internationale
	I. autres que de dépôt	3	0			0,95	
	Valeurs mobilières	2	0			7,95	
	Assurance	11	1			1,19	
	Autres serv. fin.	19	7			6,71	7,22
Finance		44	12			1,26	2,35
	Services commerciaux	3	8	8,42	2,50	5,70	1,98
	Services de santé	2	1	0,59		9,89	0,32
	Autres services	1	3			15,41	5,09
Services		6	12	1,48	2,50	10,87	2,39
Moyenne		238	147	0,63	4,12	2,93	4,88

Source : Estimations à partir de données de Disclosure Inc.

BIBLIOGRAPHIE

- Bernstein, J. I., « Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada », dans l'ouvrage publié sous la direction de D. McFetridge, *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, University of Calgary Press, Calgary, 1991.
- Blomström, M. et Ari Kokko, « Swedish MNEs: A Case Study », National Bureau of Economic Research, New York, 1993, reprographié.
- Cantwell, *Technological Innovation and Multinational Corporation*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- Caves, R., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 1982.
- Chow, F., « CDIA Patterns and Determinants », Statistique Canada, Ottawa, 1993, reprographié.
- Corvari, R. et R. Wisner, « Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada », Investissement Canada, document de travail n° 16, 1993.
- Dobson, W., « Japan's Trade and Investment in Eastern Asia », University of Toronto, 1992, reprographié.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprise, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley & Sons, Chichester, 1985.
- ECAT, « A New account of the Critical Role of U.S. Multinational Corporations in the U.S. Economy », 1993.
- Encarnation, D. J., *Rivals Beyond Trade-America Versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.
- Globerman, S., « CDIA: The Private and Public Interest », Simon Fraser University, Vancouver, 1993, reprographié.
- Globerman, S., « Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries », *Canadian Journal of Economics*, vol. 12, n° 1, 1979.
- Graham, E. M., « Canadian Outward Direct Investment: Possible Effects on the Home Economy », Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1993, reprographié.
- Gorecki, P., Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger, Direction des études analytiques, n° 33, Statistique Canada, 1990.

- Gunderson, M. et S. Verma, « Labour Market Implications of Outward Direct Foreign Investment », University of Toronto, 1993, reprographié.
- Hufbauer, G. C. et F. M. Adler, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Tax Policy Research Study*, No. 1, U.S. Treasury Department, Washington (D.C.), 1968.
- Hymer, S., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Boston (Mass.), 1976.
- Investissement Canada, Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises, document de travail n° 1990-V, 1990.
- Industrie Canada, « L'intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes », document de travail n° 1, 1994.
- Julius, D., Foreign Direct Investment: The Neglected Twin of Trade, Occasional Paper 33, Group of Thirty, Washington (D.C.), 1991.
- Knubley, J., W. Krause et Z. Sadeque, « Les acquisitions canadiennes à l'étranger : profil et motivations », dans l'ouvrage publié sous la direction de L. Waverman, *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 27-70.
- Letto-Gilles, G., *International Production*, Polity Press, 1992.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, « Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 1981.
- Litvak, I. A. et C. J. Maule, *The Canadian Multinationals*, Butterworths, Toronto, 1981.
- Ohmae, K., *TRIAD Power: The Coming Shape of Global Competition*, The Free Press, New York, 1985.
- Ostry, S., *Government & Corporations in Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the United States, Europe and Japan*, Council on Foreign Relations, 1990.
- Ostry, S. et M. Gestrin, « Foreign Direct Investment, Technology Transfer and the Innovation Network Model », University of Toronto, 1993, Toronto, reprographié.

- Parry, G. T., *The Multinational Enterprise: International Investment and Host-Country Impacts*, JAI Press INC., 1980.
- Rao, P. S. et T. Lemprière, « Les liens entre les échanges commerciaux, la productivité et les coûts », document de travail n° 46, Conseil économique du Canada, 1992a.
- Rao, P. S. et T. Lemprière, *L'évolution de la productivité canadienne*, Conseil économique du Canada, 1992b.
- Rao, P. S., « Global (Stateless) Corporations and the Internationalization of Business: Implications for Canada and Canadian Marketplace Framework », Industrie et Sciences Canada, Ottawa, 1993.
- Reich, R., *The Work of Nations*, Vintage Books, New York, 1991.
- Ries, J. et K. Head, « Causes and Consequences of Japanese Direct Investment Abroad », University of British Columbia, Vancouver, 1993, reprographié.
- Rugman, A. M., *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto, 1987.
- Rutter, J., *Recent Trends in International Direct Investment*, Washington, United States Department of Commerce, International Trade Administration, 1992.
- Safarian, A. E., *Multinational Enterprise and Public Policy: A Study of Industrial Countries*, Edgar Elder, Aldershot, 1993.
- UNCTC, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nations Unies, New York, 1993.
- Vernon, R., « The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979.
- Waverman, L., *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991.