

Document de discussion



Industrie Canada Industry Canada

**LA RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA
SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER :
ENSEIGNEMENTS ET INCIDENCE
SUR LES POLITIQUES**

*Document de discussion n° 5
Octobre 1997*

Par Ronald Hirshhorn

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Hirshhorn, Ronald

La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques

(Document de discussion)

Texte en anglais et en français disposé tête-bêche.

Titre de la p. de t. addit. : Industry Canada's foreign investment research.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-662-63199-4

No de cat. C21-25/5-1997

1. Investissements étrangers -- Politique gouvernementale -- Canada.
2. Investissements étrangers -- Prévision.
 - I. Canada. Industrie Canada.
 - II. Titre.
 - III. Coll. : Document de discussion (Canada. Industrie Canada).

HG4538.H57 1997

332.67'32271

C97-980400-0F

REMERCIEMENTS

L'auteur tient à remercier Peter Caskey, Someswar Rao et Robert Ready pour les commentaires utiles qu'ils lui ont fournis.

Les opinions exprimées dans ce document de discussion ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du *Programme des publications de recherche* et sur la façon d'en obtenir des exemplaires.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao, Directeur

Analyse des investissements stratégiques

Analyse de la politique micro-économique

Industrie Canada

5^e étage, tour ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 941-8187

Télécopieur : (613) 991-1261

Courrier électronique : rao.someshwar@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	1
2. ANALYSE DES TENDANCES RÉCENTES	3
Tendances de l'IED	3
<i>Évolution mondiale</i>	3
<i>Évolution au Canada</i>	4
Théories de l'IED	6
Sources d'évolution récente de l'IED	8
3. ENJEUX POUR LE CANADA EN TANT QUE PAYS D'ACCUEIL ET PAYS D'ORIGINE DE L'IED	13
Le Canada en tant que pays d'accueil de l'IED	13
<i>Considérations générales</i>	13
<i>Une politique en évolution</i>	13
<i>Coûts et avantages du mécanisme d'intervention</i>	15
<i>Préoccupations particulières</i>	19
<i>Récolter les gains liés à l'innovation</i>	19
<i>Maintenir la concurrence</i>	20
<i>Protéger les intérêts des intervenants</i> <i>(autres que les actionnaires)</i>	21
<i>Limiter les coûts de la participation étrangère</i> <i>dans des secteurs névralgiques</i>	21
<i>Réagir aux interventions d'autres gouvernements</i>	23
Le Canada en tant que source d'IED	24
<i>Aspects généraux</i>	24
<i>Investissement direct à l'étranger</i> <i>et croissance canadienne</i>	25
<i>Questions de politiques</i>	27
<i>Préoccupations au sujet du marché du travail</i>	27
<i>Faciliter l'investissement à l'étranger</i>	28
Conséquences pour les grandes politiques de l'État	28
<i>Établir une infrastructure permettant de stimuler les gains</i> <i>liés aux entrées et aux sorties d'investissement direct</i>	29
<i>Promouvoir les intérêts canadiens dans un contexte</i> <i>de mobilité des investissements</i>	31
4. ASPECTS INTERNATIONAUX	33
Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7	33
<i>Obstacles officiels</i>	33
<i>Obstacles officieux</i>	34

Améliorer le climat de l'IED à l'échelle internationale	37
<i>Autres voies de solution envisagées</i>	37
Enjeux à considérer	39
<i>Règles de base</i>	39
<i>Politique de concurrence</i>	40
<i>Enjeux technologiques</i>	42
<i>Fiscalité</i>	42
<i>Réglementation en matière d'environnement,</i> <i>de travail et de politique sociale</i>	43
5. CONCLUSION	45
BIBLIOGRAPHIE	47
PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA	55

1. INTRODUCTION

Comme en témoigne son programme de recherche microéconomique, Industrie Canada a joué un rôle de pionnier sur le plan des efforts déployés en vue de promouvoir une meilleure compréhension de la nature et des effets de l'investissement étranger direct (IED), qu'il s'agisse de celui de sociétés étrangères au Canada ou de celui d'entreprises canadiennes dans d'autres pays. L'investissement étranger est le thème de quatre ouvrages publiés par Industrie Canada (et antérieurement par Investissement Canada) dans sa collection des Documents de recherche, de plusieurs de ses Documents de travail, Documents de discussion et Documents hors-série. Notre étude a pour objet de considérer les incidences politiques de l'ensemble de ces travaux de recherche.

Puisque l'accent est mis sur les politiques, notre étude s'intéresse davantage aux conclusions de nature positive qu'à celles à caractère normatif. Dans le premier chapitre de l'étude, nous examinons brièvement certains facteurs sous-jacents à l'évolution récente de l'investissement étranger, mais ce survol ne prétend pas présenter une synthèse du riche répertoire de travaux de recherche empiriques et conceptuels contenus dans les documents d'Industrie Canada (IC). De plus, les incidences sur les politiques de ces études sont plus évidentes dans certains domaines que dans d'autres. La plupart des grandes questions font l'objet d'un niveau de consensus élevé entre les chercheurs, mais certaines conclusions de l'étude reflètent les vues de l'auteur sur des questions pour lesquelles les conclusions des travaux d'IC ne sont pas complètement cohérentes.

Dans le chapitre suivant, nous analysons les recherches d'IC axées sur le rôle de l'IED et les facteurs qui expliquent les tendances récentes de l'investissement. Dans le troisième chapitre, nous considérons les incidences sur les politiques des recherches d'IC dans le contexte du rôle important du Canada en tant que pays d'accueil et pays d'origine de l'investissement étranger. En plus d'examiner le bien-fondé d'une intervention gouvernementale sur les marchés de l'investissement étranger, nous nous penchons sur les répercussions des conclusions des études sur les politiques publiques en général. Dans le quatrième chapitre, nous considérons la politique sur l'investissement étranger dans l'optique internationale. Les études d'IC qui portent sur les obstacles à l'investissement étranger et sur la façon d'améliorer le climat international de l'investissement étranger sont passés en revue. Enfin, les conclusions de notre étude sont présentées dans le cinquième chapitre.

2. ANALYSE DES TENDANCES RÉCENTES

Tendances de l'IED

Évolution mondiale

La croissance de l'IED fut l'un des principaux facteurs qui a favorisé l'intégration grandissante des économies mondiales. Le stock mondial de l'IED réalisé à l'étranger s'établissait à 2,7 billions de dollars américains en 1995, un total qui englobait l'investissement d'un nombre estimatif de 40 000 sociétés mères dans 250 000 sociétés affiliées à l'étranger. Les 100 entreprises les plus importantes du monde interviennent pour environ le sixième de l'investissement mondial total. L'augmentation du stock mondial d'IED fut particulièrement rapide pendant la deuxième moitié des années 80, mais le taux de croissance du stock d'IED a dépassé considérablement celui de la production mondiale et des exportations mondiales au cours de la période qui a débuté en 1981. L'activité d'investissement étranger se concentre dans la triade – les États-Unis, l'Union européenne et le Japon – et, en 1995, ces régions étaient à l'origine de 81 p. 100 du stock d'IED accumulé à l'étranger et elles avaient accueilli 61 p. 100 du stock d'IED.

De concert avec la croissance de l'ensemble de l'IED, la période récente a aussi été témoin de déplacements significatifs du profil de l'investissement mondial. Les États-Unis, qui ont été pendant longtemps la principale source d'IED, sont aussi devenus le principal pays d'accueil de l'investissement direct : en 1995, ce pays intervenait pour le quart du stock d'investissement direct réalisé à l'étranger, tandis que plus d'un cinquième du stock mondial d'IED était concentré dans ce pays. Un deuxième fait saillant a été l'importance grandissante du Japon en tant que pays d'origine de l'IED. Pendant la deuxième moitié des années 80, le Japon fut la principale source des investissements directs réalisés à l'étranger. À l'heure actuelle, les flux japonais d'IED sont bien en-deçà des sommets atteints en 1989-1991 mais, à 11 p. 100, la part japonaise du stock mondial d'IED réalisé à l'étranger en 1995 était encore près de trois fois supérieure à la proportion observée en 1980.

Une troisième tendance significative a été le rôle croissant de l'investissement étranger en Chine et dans les économies plus dynamiques de l'Asie du Sud-Est. Par suite de la libéralisation récente de la réglementation sur l'investissement étranger en Chine, les entrées d'IED ont monté en flèche. L'importance de ce pays en tant qu'économie d'accueil de l'IED a progressé de façon régulière pendant les cinq dernières années, de sorte que 5 p. 100 du stock mondial d'IED est maintenant concentré en Chine. Les économies nouvellement industrialisées (ENI) de l'Asie du Sud-Est (Hong Kong, Singapour, Corée du Sud, Taipei) ainsi que trois des pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) – la Malaisie, l'Indonésie et la Thaïlande – sont devenus des destinations de plus en plus importantes de l'IED. Toutefois, l'évolution des ENI en tant que source importante des IED a été encore plus remarquable. En 1995, ces pays intervenaient pour environ 5 p. 100 du stock mondial total d'IED réalisé à l'étranger. Une bonne partie de cet investissement s'est orientée vers les pays de l'Asie du Sud-Est et, comme Ahmad, Rao

et Barnes (1996) l'ont souligné, cette tendance a contribué à soutenir le rôle de l'investissement japonais en tant qu'élément d'intégration des économies de la région.

Évolution au Canada

L'une des caractéristiques les plus marquantes de l'évolution récente de l'économie canadienne a été la croissance de l'investissement canadien direct à l'étranger. Cette progression a largement dépassé celle de l'investissement étranger au Canada, de sorte que les exigences nettes du Canada en matière d'IED sont passées de 11,7 à 1,2 p. 100 du PIB entre 1980 et 1996. Il convient aussi souligner qu'en dépit de la croissance des filiales de sociétés étrangères au pays, le Canada ne figure plus parmi les économies d'accueil de l'IED les plus importantes du monde. En 1995, le Canada possédait 4,4 p. 100 du stock mondial d'IED, ce qui était une fraction inférieure à la proportion observée pour la Chine et bien en-deçà de la proportion de 11 p. 100 enregistrée en 1980.

Ces tendances se sont accompagnées de plusieurs modifications dans le profil de l'investissement étranger au Canada et de l'investissement direct du Canada à l'étranger. Cette évolution est analysée dans l'étude de Knubley, Legault et Rao (1994) et dans celle de Niosi (1994). Parmi les changements les plus importants qui ont exercé une influence sur le Canada en tant que pays d'accueil de l'IED figurent les suivants :

- Les États-Unis sont devenus une source quelque peu moins importante d'IED, bien qu'en 1996, ils représentaient encore 68 p. 100 de tout l'investissement étranger au Canada. Les tendances récentes reflètent l'importance accrue accordée par les multinationales d'origine américaine aux possibilités d'investissement dans d'autres régions, notamment dans les pays de l'Union européenne et au Mexique (Unger, 1994).
- L'investissement en provenance de l'Union européenne s'est accru en importance depuis 1980, reflétant ainsi le rôle mondial croissant joué par les multinationales européennes. Toutefois, l'importance relative de l'investissement de l'Union européenne au Canada a diminué quelque peu ces dernières années par suite de la baisse de l'investissement de la Grande-Bretagne au Canada pendant les années 90.
- L'IED du Japon au Canada a aussi augmenté, bien qu'en 1996, il ne représentait encore que moins de 4 p. 100 de l'ensemble de l'IED au pays. Contrairement à l'IED des États-Unis, celui du Japon s'est concentré surtout dans le secteur du commerce.
- Il n'est pas possible de déterminer l'apport des acquisitions par des intérêts étrangers à la croissance de l'investissement étranger au Canada, mais des données analysées par Khemani (1991) donnent à penser que les fusions et les acquisitions réalisées par des intérêts étrangers devinrent plus importantes pendant les années 80, contribuant ainsi à l'augmentation de la propriété étrangère et à des niveaux plus élevés de concentration industrielle.

L'évolution du profil de l'investissement direct du Canada à l'étranger a fait l'objet d'un examen dans plusieurs documents d'IC, y compris ceux de Knubley, Krause et Sadeque (1991), de Knubley, Legault et Rao (1994), de Rao, Legault et Ahmad (1994), et de Chow (1994). Parmi les conclusions les plus importantes de ces études figurent les suivantes :

- À l'instar de l'entrée d'IED au Canada, le profil de l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est aussi modifié, l'importance des pays de l'Union européenne (autres que le Royaume-Uni) s'étant accrue par rapport à celle des États-Unis. Mais, en 1996, les États-Unis représentaient encore la destination de près de 55 p. 100 de l'investissement canadien à l'étranger, une proportion bien au-dessus de celle de 20 p. 100 enregistrée pour l'Union européenne.
- La répartition industrielle de l'investissement canadien s'est aussi modifiée au fil des années, la part du secteur des finances et de l'assurance ayant augmenté par rapport à celle des industries primaires et de la fabrication. En 1996, le secteur des finances et de l'assurance représentait presque 30 p. 100 de la valeur du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger.
- L'investissement canadien à l'étranger se caractérise par des liens horizontaux, en ce sens que la plupart des entreprises ont investi dans des industries où elles possèdent déjà un savoir-faire. Chow (1994) laisse entendre que cette situation s'explique peut-être en partie par la présence d'obstacles commerciaux sur les marchés étrangers, mais qu'elle reflète aussi les efforts déployés par les entreprises canadiennes pour exploiter plus pleinement leurs avantages comparatifs.
- La plupart de l'investissement direct du Canada à l'étranger provient d'un nombre relativement limité de grandes entreprises. En 1991, les 17 entreprises canadiennes qui détenaient des investissements directs de 1 milliard de dollars et plus représentaient la moitié de tout l'investissement canadien à l'étranger; et les 136 entreprises qui détenaient des investissements directs de 100 millions de dollars ou plus représentaient presque 90 p. 100 de l'investissement direct total du Canada à l'étranger.
- Il est impossible de déterminer le rôle des acquisitions par rapport à celui d'autres formes d'investissement direct à l'étranger, mais Knubley, Krause et Sadeque (1991) ont conclu que, pendant les années 80, le Canada fut relativement plus actif en matière de fusions et d'acquisitions transfrontières que ne l'ont été plusieurs grands pays. La majorité des acquisitions fut faite aux États-Unis et la moitié d'entre elles était des transactions horizontales.

Théories de l'IED

Avant de tenter de déterminer les facteurs qui expliquent les tendances récentes de l'IED, il importe de comprendre ce qui incite d'abord et avant tout les entreprises à investir à l'étranger. Plusieurs documents d'IC traitent de cette question.

Il n'existe pas de théorie générale largement acceptée sur l'investissement des multinationales mais, comme Eaton, Lipsey et Safarian (1994*b*) l'ont souligné, on relève d'importants volets théoriques à l'intérieur des analyses du comportement des entreprises fondées sur les coûts de transaction, les facteurs de localisation et les stratégies d'entreprise. Les théories des coûts de transaction font état de diverses circonstances selon lesquelles des transactions « internes » (c'est-à-dire à l'intérieur d'une entreprise) peuvent contribuer plus que des transactions externes réalisées sur le marché à la maximisation du rendement sur les éléments d'actif d'une entreprise. Il peut en être ainsi parce que l'avantage concurrentiel de l'entreprise est fondé sur certains éléments d'actif incorporel – c'est-à-dire, des droits de propriété industrielle, un savoir-faire non breveté, des compétences en matière de promotion et de distribution de produits – pour lesquels des marchés n'existent pas ou sont fortement imparfaits. Par exemple, une entreprise peut attribuer une licence pour une technologie qui lui est exclusive, mais elle ne sera peut-être pas en mesure d'obtenir un rendement qui reflète le véritable potentiel de la technologie ou qui lui offre un dédommagement suffisant pour les risques concurrentiels qu'un tel transfert pourrait comporter. De nouvelles technologies de pointe sont particulièrement exposées à de tels problèmes.

Par ailleurs, l'avantage concurrentiel de l'entreprise peut être lié à certaines compétences et façons de procéder que des travailleurs ont acquises au fil du temps et qui ne peuvent pas être codifiées et vendues. Cantwell (1991) attache une certaine importance à ces connaissances tacites qu'il considère comme un élément critique qui sous-tend les « compétences technologiques » des entreprises. Dans d'autres circonstances, des transactions réalisées sur le marché peuvent soulever des problèmes pour certains éléments d'actif matériel, comme une importante matière première que contrôle un seul fournisseur. L'investissement direct permet à l'entreprise d'éviter les risques liés à sa dépendance à l'égard d'une seule source d'approvisionnement et de maintenir un caractère plus prévisible pour les coûts et la qualité de ses produits intermédiaires.

Des avantages propres à l'entreprise peuvent aussi découler de certains effets synergiques qui ne peuvent pas être mis à contribution à l'extérieur de l'entreprise. Par exemple, une activité aura peut-être une valeur supérieure si elle est intégrée au fonctionnement d'une multinationale parce que celle-ci possède une meilleure capacité de réunir les ressources financières nécessaires ou qu'elle est mieux en mesure d'absorber les risques.

La nature des activités d'une entreprise à l'étranger est fonction en partie de l'interdépendance entre des éléments d'actif propres à une telle entreprise et les avantages particuliers en matière d'emplacement géographique qu'offrent différents pays. Ces avantages sont liés à leur tour à tout un éventail d'éléments, y compris les coûts des facteurs de production, la productivité du travail, les variations des taux de change, les coûts de transport, la taille et la croissance du marché, et les politiques publiques. Eden (1994*d*, tableau 11) a présenté une longue

liste d'avantages propres à des pays, ainsi qu'une évaluation de leur application au Canada, aux États-Unis et au Mexique pour l'année 1990. Historiquement, les politiques canadiennes – et, plus précisément, les mesures canadiennes de protection tarifaire – ont été considérées comme un élément important des décisions des entreprises étrangères d'établir une filiale pour desservir le marché canadien.

Parmi les documents d'IC qui traitent du rôle de facteurs propres aux pays figure une étude de Rugman et Waverman (1991) dans laquelle les auteurs examinent l'évolution des acquisitions par des intérêts étrangers d'entreprises canadiennes entre 1974 et 1990. L'accent sectoriel semblable mis par les investisseurs du Japon, des États-Unis et de l'Union européenne permet de croire que les possibilités offertes par le Canada furent un élément déterminant des acquisitions d'entreprises par des intérêts étrangers pendant cette période. Le rôle important joué par des facteurs propres aux pays est aussi mis en relief dans une étude réalisée par Knubley, Krause et Sadeque (1991) sur l'investissement direct de grandes entreprises canadiennes à l'étranger. Des résultats de sondage présentés dans cette étude révèlent que les obstacles commerciaux, les coûts de transport et (dans une mesure légèrement moindre) la disponibilité d'une main-d'oeuvre spécialisée et un contexte réglementaire favorable font partie des principaux facteurs qui expliquent les décisions d'investissement des entreprises canadiennes.

Les stratégies d'entreprise – le troisième grand élément déterminant des profils de l'IED – exercent une influence sur la façon dont les multinationales répartissent et organisent leurs activités de manière à améliorer leur compétitivité et à atténuer d'autres risques perçus, y compris le danger de politiques publiques défavorables. Ainsi, une multinationale peut établir une filiale à l'étranger pour empêcher des concurrents de s'emparer des marchés ou des sources d'approvisionnement. Vernon (1994) a soutenu que la stratégie du mimétisme commercial que l'on retrouve généralement dans les marchés oligopolistiques contribue à expliquer l'augmentation soudaine du nombre de réseaux d'entreprises mis en place par des multinationales japonaises au Mexique, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne pendant les années 80 et 90.

La stratégie d'une multinationale est vraisemblablement influencée par son pays d'origine. Par exemple, Encarnation (1994) a fait remarquer que la création, avec une participation majoritaire, de filiales spécialisées dans les activités de gros, qui peuvent agir comme agents de distribution et d'achats, figure au coeur des stratégies d'investissement étranger des multinationales japonaises. Les divergences entre les multinationales japonaises et occidentales sur le plan de la gestion et de l'organisation sont aussi analysées par Westney (1994) et Kogut (1994), qui mettent en relief le rôle joué par les entreprises japonaises en matière d'implantation de méthodes de production rationnelle ou de stratégies de « spécialisation souple ». Un éclairage différent sur l'importance du pays d'origine nous est fourni par Rugman (1994), qui soutient que des écarts au niveau de la taille des marchés du pays d'origine et du pays d'accueil peuvent avoir une influence sur la stratégie des multinationales et que les entreprises canadiennes ont un défi particulièrement redoutable à relever pour mettre au point une « stratégie d'adaptation nationale » qui leur permettra de soutenir avec succès la concurrence sur les marchés beaucoup plus vastes de l'économie américaine.

Des considérations sectorielles contribueront aussi à façonner les stratégies des multinationales. Dans le secteur des télécommunications, il importe que les fournisseurs maintiennent des liens très étroits avec les transporteurs puisque ces derniers sont des acheteurs importants de matériel de télécommunications. Amesse, Séguin-Dulude et Stanley (1994) ont démontré la façon dont Northern Telecom, par l'intermédiaire de la décentralisation de ses activités de fabrication et de recherche appliquée, a réussi à nouer des liens étroits avec les grands transporteurs aux États-Unis pour pénétrer ce marché avec succès. Les investissements de MacMillan Bloedel, comme l'ont décrit Vertinsky et Raizada (1994), furent influencés par un ensemble plus diversifié de considérations, qui comprenaient la nécessité de renforcer les liens avec les clients et les sources d'approvisionnement, et d'établir aussi des liens de conglomérat afin d'accentuer la diversification et de réduire les risques.

Comme solution de rechange à la réalisation d'investissement direct à l'étranger, les entreprises peuvent conclure des alliances stratégiques. Selon les résultats d'une enquête réalisée par Magun (1996), des sociétés canadiennes participent à des alliances pour plusieurs des mêmes raisons qui les incitent à investir à l'étranger, notamment afin d'avoir accès à de nouveaux marchés, d'acquérir des technologies ou des ressources nouvelles, et de réduire les risques financiers. La conclusion d'alliances peut être une réaction à des politiques publiques du pays d'accueil qui ont pour effet de restreindre l'investissement étranger ou de favoriser la propriété locale. Les alliances stratégiques représentent un moyen pour les entreprises de tirer avantage d'éléments complémentaires dans des situations où une fusion ou une acquisition n'est pas réaliste ou réalisable. De plus, comme Globerman et Wolf (1994) l'ont souligné, les entreprises qui ne connaissent pas les produits ou les marchés géographiques peuvent être attirées par une coentreprise en tant que stratégie préalable d'accès à des marchés internationaux aux prises avec des changements structurels rapides.

Sources d'évolution récente de l'IED

Des facteurs cycliques exercent une influence importante sur l'IED – comme en témoignent le ralentissement des flux mondiaux observé pendant la récession du début des années 90 et la reprise ultérieure de l'investissement aux États-Unis et, dans une moindre mesure, dans les autres pays de la triade –, mais ce sont les éléments structurels sous-jacents à la croissance et à l'évolution de l'IED qui suscitent un intérêt tout particulier. La croissance rapide de l'IED à l'échelle mondiale, accompagnée d'une internationalisation des activités commerciales, résulte en partie des pressions créées par l'intensification de la concurrence internationale et des nouvelles possibilités offertes par la libéralisation de la réglementation publique et la privatisation des sociétés d'État. Les progrès remarquables de l'informatique et des technologies des communications, qui ont contribué à réduire les coûts et à améliorer les possibilités de coordonner des activités transfrontières, ont aussi favorisé la croissance des multinationales. Comme Rao (1993) l'a indiqué, ces tendances ont contribué à l'évolution d'entreprises mondiales à l'intérieur desquelles la production a été rationalisée à l'échelle internationale. À cette fin, des segments précis de la chaîne de valeur ajoutée furent déplacés vers des endroits où ces activités pouvaient le mieux contribuer à l'atteinte des objectifs des entreprises multinationales, comme la minimisation des coûts, l'innovation, la pénétration du marché ou la réduction des risques; de plus, les multinationales furent incitées à conclure des alliances stratégiques

et à recourir à d'autres modalités de coopération commerciale qui étaient susceptibles de les aider à atteindre leurs objectifs.

Les forces générales de la mondialisation se sont conjuguées aux facteurs propres à chacun des pays pour exercer une influence sur le rôle joué par les diverses économies en tant que pays d'origine et d'accueil de l'IED. Les documents d'IC ont permis d'isoler plusieurs facteurs liés à l'évolution récente des profils de l'IED :

- Le développement du Japon en tant que source majeure d'IED a débuté avec d'importants investissements dans le secteur manufacturier et les mines par suite de l'élimination des restrictions à l'investissement entre 1969 et 1972. Ces investissements se sont concentrés en Asie et ils furent stimulés par l'appréciation du yen et par le désir de se donner un accès assuré à des matières premières d'importance vitale. Pendant les années 80, les États-Unis devinrent une destination de plus en plus fréquente de l'IED du Japon. Par l'intermédiaire de l'IED, les entreprises japonaises entendaient se protéger de la menace de restrictions commerciales américaines. De plus, la hausse de la valeur du yen au milieu des années 80 rendait souhaitable l'implantation d'activités de production à valeur ajoutée élevée près des grands marchés, tout en permettant aussi de tirer avantage des rendements élevés sur les investissements étrangers dans les secteurs des services et de l'immobilier (voir Ries et Head, 1994; et Westney, 1994).
- L'importance croissante de l'Asie du Sud-Est en tant que lieu de destination de l'IED a coïncidé avec la forte croissance économique de la région. Plus récemment, la libéralisation du régime de l'investissement étranger en Chine a ouvert la voie à d'importantes possibilités nouvelles pour les investisseurs étrangers. Le mouvement d'investissement à l'étranger par les ENI, qui s'est amorcé au milieu des années 80, fut en partie attribuable à l'appréciation des devises et à des pénuries de main-d'oeuvre qui ont nécessité un déplacement et une restructuration des activités économiques (voir Ahmad, Rao et Barnes, 1996; et Hirshhorn, 1996).
- La forte croissance de l'investissement du Canada à l'étranger au cours des années 80 fut attribuable au niveau de réceptivité grandissant des entreprises canadiennes à l'augmentation des possibilités d'investissement aux États-Unis et dans l'Union européenne. Par ailleurs, ce résultat est probablement le reflet de tendances comme l'ouverture croissante vers l'extérieur des entreprises canadiennes, les importants besoins de capital étranger aux États-Unis et la menace d'une expansion de la protection commerciale non tarifaire aux États-Unis et dans le « bastion Europe » (voir Rao, Legault et Ahmad, 1994).
- Le déplacement de la répartition sectorielle de l'IED vers les industries de services a évolué de pair avec l'importance croissante des activités de services dans les économies industrialisées. De plus, l'assouplissement des contrôles publics sur le secteur financier, les communications et les transports a eu pour effet de créer de nouvelles possibilités d'investissement pour les multinationales. Dans le contexte de l'investissement canadien

à l'étranger, on peut mettre en parallèle l'importance croissante du secteur des services et l'avantage comparatif significatif que le Canada possède dans l'industrie des finances, de l'assurance et de l'immobilier (comme l'ont souligné Knubley, Legault et Rao, 1994).

Les forces qui alimentent la croissance de l'IED contribuent aussi à l'expansion du commerce. Le caractère complémentaire du lien entre l'IED et le commerce est mis en évidence par les estimations de l'élasticité du commerce canadien (tant par rapport aux entrées d'IED au Canada qu'aux sorties d'investissement direct vers l'étranger) mises au point par Rao, Legault et Ahmad (1994), par des observations empiriques réunies par Ries et Head (1994) pour le Japon et par des données empiriques analysées par Graham (1994) pour d'autres pays. Une partie de la croissance observée des échanges représente une augmentation des échanges à l'intérieur des entreprises. Ce résultat est à son tour attribuable à l'augmentation de la production mondialisée qui est le fruit de l'intégration par les multinationales de processus de production spécialisés et dispersés géographiquement. Eden (1994a) a calculé qu'en 1990, les échanges à l'intérieur des entreprises représentaient environ 45 p. 100 du commerce de marchandises entre le Canada et les États-Unis, 50 p. 100 des exportations canadiennes de services commerciaux vers les États-Unis et les deux tiers des importations canadiennes de services commerciaux en provenance de ce pays.

Il est généralement admis que les tarifs canadiens furent un élément important de la décision initiale de plusieurs entreprises étrangères d'établir de petites succursales au Canada, mais les documents d'IC indiquent que la réaction des multinationales à l'élimination des obstacles commerciaux est fonction d'un ensemble complexe de facteurs. L'Accord de libre-échange (ALE) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont tous deux eu pour effet de contraindre les entreprises à se réorganiser et à rationaliser leurs activités dans une optique nord-américaine. Ces pressions sont semblables, quoique moins prononcées, à celles qui ont résulté du mouvement d'intégration économique à l'intérieur de l'Europe (Dunning, 1994). En s'adaptant à cette évolution, les multinationales nord-américaines ont tenu compte non seulement de la possibilité de réduire leurs coûts de production et de distribution mais aussi de considérations comme la croissance relative du marché, l'importance des investissements immobilisés dans les installations existantes et les répercussions des nouvelles technologies de production rationnelle, qui ont pour effet d'accentuer l'importance d'implanter les activités de production près des clients (Vernon, 1994; Eaton, Lipsey et Safarian, 1994a et 1994b; Eden, 1994a, 1994b et 1994d). Par ailleurs, des entreprises à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont intérêt à se positionner à l'intérieur de la zone de libre-échange nouvellement créée – un facteur qui semble avoir contribué à l'augmentation des entrées d'IED aux États-Unis plutôt qu'au Canada et, peut-être même, au détriment du Canada (Globerman et Shapiro, 1997). Au fil du temps, l'effet le plus important d'accords qui permettent d'assurer un accès plus sûr au marché est de stimuler la croissance économique, qui favorise à la fois l'IED et le commerce (Graham, 1994).

La croissance de l'IED s'est accompagnée d'une expansion d'autres transactions qui soutiennent la production internationale, y compris la sous-traitance, l'attribution de licence, le franchisage et la conclusion d'alliances stratégiques. Ces arrangements peuvent être des substituts pour l'IED ou ils peuvent faire partie de la stratégie adoptée par les multinationales pour améliorer leur compétitivité internationale. L'importance des alliances au Canada et aux États-Unis est mise

en relief par les données réunies par Globerman et Wolf (1994) et Niosi (1994), tandis que des renseignements sur l'utilisation de consortiums de R-D – une forme particulière d'alliance – sont contenus dans le document de Kumar et Magun (1995). Dans son étude des alliances stratégiques, Magun (1996) a isolé un certain nombre de facteurs qui expliquent la progression de ce type d'ententes : la mondialisation et l'interdépendance croissante des marchés mondiaux; des tendances technologiques qui se sont traduites par des cycles de produits plus courts, une augmentation des coûts fixes de développement des produits et une interdépendance plus poussée entre les technologies; et la reconnaissance croissante du fait que la coopération peut aider les entreprises à s'engager dans un processus de croissance alimentée par l'innovation et à affronter les risques du marché. Ces observations sont compatibles avec celles d'autres études citées par Globerman et Wolf (1994), qui soutiennent que l'évolution des marchés et de la technologie a pour effet d'augmenter la valeur de modalités souples à court terme de mise en commun des ressources et de partage des risques. Toutefois, comme Globerman et Wolf l'ont souligné, on ne dispose que de données fragmentaires à l'appui des raisons alléguées pour expliquer la croissance des alliances stratégiques.

3. ENJEUX POUR LE CANADA EN TANT QUE PAYS D'ACCUEIL ET PAYS D'ORIGINE DE L'IED

Le Canada en tant que pays d'accueil de l'IED

Considérations générales

Une politique en évolution

L'entrée d'IED a été un axe important de la politique canadienne au fil des années. Au début des années 70, après une décennie marquée par des préoccupations croissantes au sujet du niveau élevé de propriété américaine dans les secteurs canadiens des ressources naturelles et de la fabrication, le gouvernement canadien mettait sur pied l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE). L'AEIE était chargée d'examiner l'investissement étranger afin de s'assurer que les acquisitions d'entreprise par des étrangers (qui firent l'objet d'une analyse à compter de 1974) et l'implantation de nouvelles entreprises étrangères (qui firent l'objet d'un examen vers la fin de 1975) apportaient des « avantages importants » à l'économie canadienne. Kudrle (1994) a fait remarquer que le processus d'examen avait varié au fil du temps et que les taux d'acceptation des acquisitions proposées étaient devenus élevés pendant les dernières années d'existence de l'organisme. En 1985, l'AEIE fut remplacée par Investissement Canada et un régime d'investissement étranger plus libéral : l'examen des nouvelles entreprises fut abandonné (bien que le dépôt d'un avis était requis), le seuil pour l'examen des acquisitions fut établi à une valeur de 5 millions de dollars en éléments d'actif (50 millions de dollars dans le cas d'acquisitions indirectes) et le critère d'approbation fut élargi de sorte que les transactions ne devaient désormais plus que générer des « avantages nets » pour le Canada. Investissement Canada avait aussi reçu le mandat de promouvoir l'IED. En 1992, par suite de garanties accordées dans le cadre de l'ALE, le seuil d'examen des acquisitions directes par des investisseurs américains fut augmenté à 150 millions de dollars, et les critères de performance sur le plan de la production et des exportations furent abandonnés.

En vertu de l'ALENA, ces nouveaux seuils d'examen furent aussi étendus pour s'appliquer au Mexique et la politique canadienne à l'égard des entrées d'IED fut libéralisée davantage. En échange d'engagements semblables de la part des États-Unis et du Mexique, le Canada a accepté de traiter les investisseurs de ces deux pays d'une façon aussi favorable qu'il traitait ses propres investisseurs. Les dispositions concernant le « traitement national » furent assorties d'un engagement à offrir aux investisseurs le traitement de la « nation la plus favorisée » et à se conformer aux normes « minimales » de traitement juste et équitable en vertu de la législation internationale.

En 1994, Investissement Canada fut rattaché à Industrie Canada. Le seuil pour examiner des acquisitions étrangères, qui se situe actuellement à un niveau de 172 millions de dollars en éléments d'actif, s'applique maintenant à tous les investisseurs d'un pays membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). De plus, les critères de performance applicables aux investissements directs doivent se conformer aux obligations relatives au traitement national comprises dans l'ALENA et

aux engagements contenus dans l'accord récent de l'OMC portant sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM).

L'examen des acquisitions étrangères se fait désormais dans le contexte du mandat général d'Industrie Canada qui consiste à encourager l'innovation et à promouvoir le développement industriel. Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont mis sur pied récemment l'initiative Partenariats d'investissement Canada (PIC) en tant qu'élément d'une nouvelle stratégie visant à attirer des investissements internationaux. PIC entreprend des campagnes visant à encourager des investissements nouveaux ou accrus par d'importants investisseurs multinationaux. La nouvelle stratégie fait aussi appel à des campagnes de marketing plus personnalisées dans les principaux pays investisseurs, une insistance accrue pour aider les petites entreprises à participer à des partenariats d'investissement et la création de nouveaux partenariats entre le gouvernement fédéral, les provinces et les municipalités visant à attirer des investissements.

L'évolution de la politique canadienne reflète des changements des perceptions du public au sujet des avantages et des coûts de l'investissement étranger. La documentation économique sur l'IED a contribué à appuyer ce changement d'optique. On admet depuis longtemps que l'IED peut aider les économies d'accueil à acquérir des technologies et d'autres éléments d'actif importants, mais certains travaux de recherche antérieurs (notamment l'étude de Hymer, 1960) avaient aussi suscité des préoccupations concernant la domination du marché par les multinationales et le pouvoir politique qu'elles pourraient détenir éventuellement. Par contre, des études plus récentes ont permis de faire ressortir la concurrence que se livrent les multinationales entre elles et la tendance vers des marchés mondiaux de plus en plus concurrentiels. Les recherches sur les économies d'internalisation ont permis de mettre en relief le rôle des multinationales en tant qu'instrument efficace de création et de transmission des technologies nouvelles. De plus, des recherches réalisées au Canada – notamment le rapport et les études de la commission Macdonald – ont attiré l'attention sur l'importance particulière d'une ouverture sur l'extérieur pour assurer le maintien de la prospérité dans un petit pays développé comme le Canada.

Les documents d'IC contribuent à renforcer les conclusions qui se dégagent des recherches récentes et à soutenir l'orientation de la politique canadienne sur l'investissement étranger. Ils appuient la perception selon laquelle le Canada tire des avantages nets considérables des entrées d'IED et que la portée d'une intervention gouvernementale visant à augmenter les gains provenant de transactions individuelles est limitée. Les recherches d'IC donnent à penser que l'accent devrait être mis sur la création d'un climat politique général favorable à l'IED et à une meilleure actualisation des transferts de technologie et des autres avantages de l'investissement étranger.

On reconnaît – comme Harris (1991) l'a si clairement démontré – qu'un mécanisme (IED) qui facilite les transferts de technologie et donne accès à d'autres avantages en provenance de l'étranger peut aussi favoriser le transfert de certains biens de valeur douteuse ou carrément « mauvais ». Les appréhensions suscitées par l'importation d'idées et d'influences étrangères, qui représentaient une caractéristique importante des débats sur les politiques pendant les années 60 et le début des années 70, sous-tendent encore l'approche restrictive adoptée par le Japon et certains

autres pays à l'égard de l'IED. Toutefois, selon les résultats des recherches d'IC, toute incidence négative de l'IED n'est probablement pas d'une importance suffisante pour porter atteinte aux avantages globaux qui se rattachent aux entrées d'investissement étranger direct, sauf peut-être dans quelques secteurs névralgiques. De plus, on doute de la possibilité d'adapter avec succès l'intervention de l'État de façon à capter les avantages économiques et à écarter les coûts à caractère surtout non économique de l'investissement étranger.

Coûts et avantages du mécanisme d'intervention

Afin d'évaluer le rôle d'interventions portant sur des transactions précises dans un contexte économique, il importe d'abord de se demander si un organisme d'examen comme l'AEIE ou Industrie Canada est susceptible d'avoir un impact significatif. Lorsque des entreprises étrangères paient ce qu'elles sont disposées à payer pour acquérir des actifs canadiens, les critères de performance imposés par le gouvernement inciteront les investisseurs étrangers soit à réduire leur paiement aux actionnaires et aux entrepreneurs canadiens ou à réorienter leurs investissements vers d'autres pays. Dans ce dernier cas, l'économie sera privée des avantages directs et indirects de l'investissement étranger sous forme d'amélioration de l'efficacité.

Il faut aussi tenir compte des coûts économiques possibles à long terme de la réglementation de l'investissement étranger. Si les multinationales étrangères perçoivent que les exigences imposées par le gouvernement sont trop onéreuses ou que le processus d'approbation est trop lourd, elles pourraient réduire leurs investissements au Canada. L'investissement intérieur pourrait aussi être touché; comme Harris (1991) et Globerman (1994a) l'ont tous deux fait observer, en décourageant les acquisitions d'entreprise par des étrangers, les contrôles gouvernementaux contribueront peut-être à réduire le rendement attendu d'investissement dans de nouvelles entreprises de haute technologie qui comportent un niveau de risque élevé, rendant ainsi la tâche plus difficile pour de nouvelles entreprises de réunir les capitaux de risque nécessaires. L'économie pourrait devoir absorber des coûts supplémentaires, si les autres pays réagissent aux contrôles canadiens en imposant des mesures qui entravent l'investissement des entreprises canadiennes à l'étranger.

Des données empiriques concernant la question de l'impact en matière de politiques d'un organisme d'examen sont contenues dans un ensemble de documents consacrés à l'examen d'acquisitions dans le secteur de la haute technologie. L'analyse de Globerman (1994a) sur l'acquisition d'entreprises canadiennes de haute technologie par des intérêts étrangers, ainsi que les commentaires de Kierans, et l'étude de Teece (1991) sur les acquisitions d'entreprises américaines dans la Silicon Valley, donnent à penser que le processus d'adjudication des marchés internationaux d'appels d'offre est concurrentiel et que les entreprises étrangères ont généralement acquis les sociétés de haute technologie au prix maximum approximatif qu'elles étaient disposées à payer. Par conséquent, McFetridge (1991a) conclut que les activités de R-D et les autres engagements que les gouvernements ont obtenu de ces entreprises correspondaient simplement à ce qu'elles se proposaient de faire à tout événement; l'organisme d'examen canadien n'a donc pas contribué à générer une amélioration additionnelle de performance.

Des preuves empiriques sur les coûts potentiels d'une réglementation de l'IED nous sont fournies dans plusieurs documents d'IC (Blomström, Teece, Baldwin et Caves, Baldwin et Gorecki, Bernstein, Preston et Mcdougall) dans lesquels les chercheurs ont mis en relief les avantages attribuables aux entrées d'IED et, donc, les pertes découlant de réductions de l'investissement étranger. Ces résultats sont pertinents pour évaluer tant les coûts résultant de calculs erronés possibles de l'organisme d'examen qui auraient pour effet d'inciter les entreprises étrangères à abandonner des transactions précises que les coûts plus généraux associés à un régime de réglementation qui contribue à réduire l'incitation des multinationales à investir au Canada.

Blomström (1991) a analysé les avantages que les économies d'accueil retirent des transferts de technologie des multinationales vers leurs filiales et des retombées sur les autres entreprises du pays d'accueil. Ces retombées peuvent se transmettre par plusieurs canaux : les multinationales peuvent contribuer à intensifier le niveau de concurrence, obligeant ainsi les entreprises locales à devenir plus efficaces; elles peuvent offrir des programmes de formation à leurs employés et à leurs cadres, ce qui profitera aux autres entreprises par la suite; enfin, elles peuvent favoriser une amélioration des normes de qualité et de fiabilité chez les fournisseurs locaux de biens intermédiaires, ainsi qu'à l'intérieur des entreprises locales qui achètent les produits qu'elles ont lancés sur le marché. Blomström fournit aussi des indications de l'importance de ces retombées à l'intérieur des entreprises et entre celles-ci à l'échelle internationale. Il cite aussi plusieurs études qui permettent de croire que plus la technologie est moderne et complexe (et plus le coût des fuites est élevé), plus il sera probable que les multinationales utilisent des filiales à part entière pour transférer leur technologie à l'étranger. Il s'ensuit que l'IED est un mécanisme unique pour obtenir l'accès aux technologies les plus récentes et un instrument particulièrement important pour un pays comme le Canada qui est fortement tributaire d'activités de R-D entreprises dans d'autres pays.

Au-delà du capital et de la technologie, l'IED peut aussi favoriser l'importation de nouvelles stratégies de gestion et de nouvelles techniques de régie d'entreprise. Par exemple, dans son analyse de l'IED dans la Silicon Valley, Teece (1991) a pu observer de quelle façon les entreprises japonaises, avec leurs structures de type *keiretsu*, ont été en mesure d'adopter un horizon de temps plus long que celui de leurs homologues américaines. En raison de leur accès facile au capital patient, de leurs compétences dans le secteur manufacturier et leur accès aux marchés étrangers, les multinationales japonaises ont permis d'ajouter une valeur aux entreprises de haute technologie lancées par des sociétés américaines dans la Silicon Valley.

McFetridge (1987) présente des preuves empiriques précises de l'importance de l'IED pour l'économie canadienne dans une étude dans laquelle il indique que les délais en matière de transferts de technologie ont tendance à être plus courts lorsque le transfert technologique se fait à l'intérieur d'une entreprise plutôt que par l'intermédiaire de l'attribution de licence ou d'autres modalités externes. En se fondant sur l'histoire de l'industrie aéronautique canadienne, DeBresson et ses collaborateurs (1991) ont illustré la façon dont l'IED peut enclencher des transferts technologiques et générer des avantages sous forme de retombées pour les fournisseurs et d'autres entreprises locales. Ils ont noté que les avantages étaient plus apparents lorsque l'entrée de capitaux étrangers se produisait dans les premières étapes d'un cycle technologique. Bernstein (1991) accorde son appui à la notion selon laquelle les filiales de multinationales au Canada offrent des possibilités aux

entreprises locales d'acquérir du savoir-faire; il a pu constater que les retombées de la R-D à l'intérieur des entreprises permettent généralement de réaliser des réductions de coûts considérablement plus prononcées dans les filiales étrangères que celles réalisées dans les entreprises appartenant à des intérêts canadiens.

D'autres preuves empiriques proviennent d'études portant sur des entrées d'IED reliées à des fusions et à des acquisitions. Les résultats de recherches américaines sur l'incidence des fusions et des acquisitions sont ambigus, mais des observations tirées des documents d'IC donnent à penser que les répercussions des fusions et des acquisitions réalisées par des intérêts étrangers ont été favorables dans une large mesure lorsque celles-ci sont considérées comme il se doit dans une optique à long terme. L'importance d'adopter une vaste perspective est mise en relief dans une étude de Baldwin et Gorecki (1987) dans laquelle les auteurs indiquent que, lorsqu'elles investissent à l'étranger, les entreprises étrangères sont moins influencées par des perspectives de bénéfices à court terme que par leur souci d'intégrer les nouvelles activités à leur exploitation mondiale. Dans une autre étude, Baldwin et Gorecki (1991) ont conclu que les prises de contrôle par des intérêts étrangers avaient eu pour effet d'augmenter la productivité dans les entreprises canadiennes de haute technologie pendant les années 70, tandis que Baldwin et Caves (1991) ont constaté que les fusions et les acquisitions, réalisées par des intérêts étrangers et locaux, avaient permis d'améliorer la performance des entreprises canadiennes. Les données analysées par Macdougall (1995) ont contribué à renforcer l'importance d'adopter une optique à long terme qui tient compte du processus d'adaptation par l'intermédiaire duquel les entreprises étrangères intègrent les avoirs de l'entreprise nouvellement acquise. Ce processus d'intégration a tendance à nécessiter des investissements accrus dans des éléments d'actif technologiques et matériels et il comporte souvent le sacrifice d'une rentabilité à court terme.

Plusieurs études à caractère plus général contiennent aussi des preuves supplémentaires à l'appui de ces effets sur la performance des entreprises. Des données analysées par Baldwin et Gorecki (1987) indiquent que l'entrée d'investissements étrangers avait eu un effet positif net sur la productivité totale des facteurs au Canada. Le niveau de productivité plus élevé en moyenne des filiales étrangères par rapport à celui des entreprises manufacturières appartenant à des intérêts canadiens est aussi mis en relief dans les comparaisons transversales effectuées par Corvari et Wisner (1993). Une comparaison entre des entreprises détenues par des intérêts étrangers et des établissements possédés par des intérêts canadiens réalisée par Globerman, Ries et Vertinsky (1994) indique que la performance supérieure des filiales n'est pas attribuable à l'investissement étranger dans des industries dont les taux de croissance de la productivité sont au-dessus de la moyenne; la valeur ajoutée par travailleur plus élevée des filiales étrangères s'explique plutôt par leur intensité en capital plus élevée et leur échelle d'exploitation plus vaste.

Preston et Saiyed (1996) ont mis en relief l'incidence positive que l'entrée d'IED peut avoir sur la croissance économique et l'emploi en utilisant le modèle macroéconomique du groupe WEFA pour le Canada. Leur étude a permis d'évaluer la mesure dans laquelle l'incidence directe de l'IED est amplifiée, d'une part, par les réactions qui se produisent dans les secteurs du commerce et de l'investissement intérieur de l'économie et, d'autre part, par l'influence positive qu'exerce l'investissement étranger sur la productivité totale des facteurs. Les efforts déployés par les auteurs

pour représenter le caractère hautement positif de l'IED dans le modèle leur permettent de conclure qu'une augmentation de l'IED se traduit par une accélération importante de la croissance économique à la marge et (même en utilisant des hypothèses plus conservatrices) par la création d'un nombre considérable de nouveaux emplois.

Le rôle possible de l'IED est aussi illustré dans une étude réalisée par Bernstein (1994) sur les retombées de la R-D à l'intérieur des industries canadiennes et américaines. L'IED représente un instrument parmi plusieurs par l'intermédiaire duquel le Canada peut capter les avantages des retombées de la R-D, mais il s'agit d'un mécanisme dont le potentiel est important. Les résultats de Bernstein indiquent que les retombées de la R-D en provenance des États-Unis exercent une influence plus grande sur les industries canadiennes que ne le font les retombées d'origine locale et qu'elles sont l'un des principaux éléments qui contribuent à l'augmentation de la productivité totale des facteurs au Canada. Les conclusions de l'auteur viennent appuyer le mouvement de libéralisation de l'investissement ainsi que d'autres politiques qui visent à promouvoir les transferts de savoir-faire des industries américaines vers des industries comparables au Canada.

Certains résultats de la recherche ont un caractère incomplet et provisoire, mais l'ensemble des preuves empiriques indiquent fortement la nécessité de se donner un cadre de politiques qui favorise l'entrée d'IED. Les conclusions des travaux de recherche permettent de croire que les risques de pertes attribuables à un régime réglementaire qui a pour effet de décourager l'entrée d'IED sont probablement supérieurs aux gains potentiels qui peuvent découler d'engagements pris par des investisseurs étrangers individuels.

Deux études récentes sont consacrées à l'examen de la pertinence de ces préoccupations dans l'optique du régime d'investissement étranger qui existait au Canada à l'époque de l'AEIE. Selon des résultats provisoires de Globerman et Shapiro (1997), l'AEIE aurait contribué à restreindre les entrées et les sorties de capitaux dans le secteur manufacturier. Leurs résultats ne sont pas complètement concluants mais la version supérieure de leur modèle donne à penser que l'AEIE a peut-être servi de barrière protectrice, rendant ainsi l'investissement à l'intérieur du Canada marginalement plus profitable pour les entreprises manufacturières canadiennes et marginalement moins rentable pour les entreprises étrangères. Une étude récente réalisée par Kudrle (1995) et consacrée à l'analyse de l'investissement direct des États-Unis au Canada fournit aussi des indices évocateurs (quoique faibles) de l'effet de dissuasion exercé par l'AEIE. D'autres conclusions tirées de l'examen de l'AEIE par Kudrle contribuent à appuyer les vues de ceux qui remettent en question l'aptitude des responsables de la réglementation publique à prélever efficacement une partie des rentes perçues par les investisseurs étrangers.

Il peut se trouver des situations en vertu desquelles, comme Lipsey (1991) l'a soutenu, l'État possède passablement d'influence et son intervention peut générer des avantages importants (nous considérerons certaines de ces possibilités plus loin), mais des politiques à l'égard des investissements étrangers doivent être appliquées en tenant compte de l'importance de maintenir un climat favorable à l'entrée d'IED. Cette importance a été reconnue au moment de l'élaboration de la stratégie canadienne actuelle d'examen de l'investissement étranger, en vertu de laquelle l'accent mis sur le nombre relativement peu élevé de projets d'investissement qui soulèvent des problèmes

sérieux permet de minimiser l'effet de dissuasion sur l'entrée d'IED. Les recherches d'IC permettent toutefois de croire que, désormais, l'État devrait surtout axer ses efforts sur la conception de politiques générales visant à rendre le Canada attrayant pour les investisseurs étrangers et aider les entreprises canadiennes à mieux tirer profit des retombées de l'IED. Ces questions sont analysées plus loin dans la section traitant des conséquences pour les politiques publiques d'ordre général.

Préoccupations particulières

Récolter les gains liés à l'innovation

Étant donné les pressions qui favorisent la centralisation de la R-D au siège social de la société mère, l'IED pourrait avoir pour effet en théorie de réduire la R-D au Canada (Eaton, Lipsey et Safarian, 1994a). On observe une tendance vers une dispersion plus accentuée de la R-D à mesure que les multinationales tirent avantage des progrès des technologies de l'information et qu'elles répondent aux pressions concurrentielles visant à exploiter le savoir-faire et les compétences en recherche disponibles dans divers pays. Toutefois, selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED, 1995), 87 p. 100 des dépenses en R-D des multinationales américaines en 1992 se faisaient encore aux États-Unis.

La R-D est un point de mire qui suscite l'intérêt des responsables des politiques parce que l'investissement dans la R-D génère des taux de rendement très élevés pour la société. Bernstein (1994) a calculé que les taux de rendement pour la société au Canada fluctuaient entre un seuil de 32 p. 100 dans l'industrie du matériel de transport à un sommet de 162 p. 100 dans l'industrie de l'équipement non électrique, et qu'ils étaient de 2,5 à 10 fois plus élevés que les taux de rendement privé. Globerman (1991) a soutenu que, compte tenu des taux de rendement élevés de la R-D pour la société, l'imposition de critères de performance pour la R-D était peut-être désirable même si les investisseurs étrangers paient le prix minimum pour les avoirs canadiens; les gains pour la société dépasseraient les pertes résultant de toute réduction connexe des paiements aux propriétaires des avoirs canadiens. Toutefois, cet argument devient moins convaincant lorsqu'on tient compte des conclusions de Bernstein sur l'importance pour le Canada des retombées de la R-D à l'échelle internationale. Ces données donnent à penser que d'autres entreprises canadiennes tireront avantage d'externalités positives même si la R-D est entreprise au siège social de la multinationale aux États-Unis plutôt qu'à l'intérieur de sa filiale canadienne. Il est loin d'être clairement établi que, même si les multinationales pouvaient être incitées à augmenter leurs activités de R-D à l'échelle locale – une proposition remise en question par Cantwell (1991) –, le gain net d'entreprendre les activités de R-D au Canada plutôt qu'aux États-Unis dépasserait les coûts (y compris les coûts administratifs et à plus long terme mentionnés plus haut) de l'intervention gouvernementale.

Une situation différente sur le plan de l'intervention de l'État découle de l'argument de Cantwell (1991) selon lequel l'IED peut entraver les activités d'innovation à l'échelle locale dans des secteurs qui possèdent un niveau intermédiaire de développement technologique. L'aspect préoccupant, c'est que les multinationales pourraient enlever une part du marché aux entreprises locales, qui seraient ensuite affaiblies financièrement et forcées de réduire leurs activités de R-D. Tant Safarian, dans ses commentaires sur l'étude de Cantwell, que Lipsey (1991) remettent en

question les preuves empiriques qui sont censées démontrer l'importance de ce problème. De plus, comme Safarian l'a souligné, les éléments nécessaires pour mettre en place une politique réussie visant à protéger les entreprises locales à cette étape théoriquement vulnérable du progrès technologique sont extrêmement contraignants. De telles politiques, qui comprendraient des mesures visant à décourager l'implantation de multinationales et à restreindre les importations dans des secteurs précis, entraieraient aussi en conflit avec les obligations canadiennes dans le cadre de divers accords régionaux et internationaux.

Maintenir la concurrence

Un autre fondement possible d'une intervention de l'État est lié aux préoccupations selon lesquelles l'IED peut contribuer à créer un pouvoir de marché. L'IED a souvent pour effet d'intensifier la concurrence, mais les fusions et les acquisitions par des intérêts étrangers – à l'instar de celles entreprises par des intérêts locaux – peuvent être motivées par le désir de créer un pouvoir de monopole, comme l'ont indiqué Daniels (1991) ainsi que Patry et Poitevin (1991) dans leur analyse des offres d'achat public hostiles. Dans certaines circonstances, le risque pertinent sera peut-être la diminution de la concurrence sur les marchés mondiaux. Par exemple, DeBresson et ses collaborateurs (1991) font une mise en garde au sujet des effets anticoncurrentiels possibles dans l'industrie de l'aéronautique internationale de prises de contrôle d'entreprises spécialisées dans la production d'appareils de modèles et de conceptions qui se concurrencent sur le marché.

Il faut se demander si la politique de concurrence du Canada peut tenir compte de ces dangers de façon adéquate. L'analyse de Baldwin et Caves (1991) permet de croire qu'une politique fondée sur des préjugés défavorables à l'égard de prises de contrôle par des intérêts étrangers n'est pas justifiée. Ils soutiennent que l'économie tirent avantage des différentes compétences que des entreprises étrangères apportent en tant qu'intervenants sur le marché des prises de contrôle d'entreprises. Ce marché est une source particulièrement importante de discipline pour les producteurs qui sont soumis à une faible concurrence sur le marché des produits.

Bien qu'il ne soit peut-être pas indiqué de faire obstacle aux acquisitions par des intérêts étrangers, il n'en demeure pas moins que les fusions et les acquisitions réalisées par des étrangers soulèvent certaines considérations précises. Comme Harris (1991) l'a indiqué, un monopole détenu par des intérêts étrangers sur le marché intérieur peut comporter des coûts économiques pour le pays comparables à ceux attribuables à une entreprise en situation de monopole à l'étranger qui exporte au Canada. Donc, pour évaluer une fusion mettant en cause un contrôle étranger, il ne suffit pas de s'assurer, comme on le fait en vertu de la législation canadienne sur la concurrence, que les améliorations subséquentes en matière d'efficacité fassent plus que compenser l'incidence de toute diminution de la concurrence. Avec l'amélioration de l'efficacité, les propriétaires étrangers feront peut-être des gains aux dépens des consommateurs canadiens, de sorte que le niveau de bien-être au Canada pourrait diminuer.

D'autre part, les rentes monopolistiques provenant d'une prise de contrôle par des intérêts étrangers ne seront peut-être pas recueillies surtout par les propriétaires étrangers mais plutôt par les travailleurs canadiens, de sorte que les gains d'efficacité se traduiront par une amélioration du bien-

être au Canada. Par ailleurs, si la filiale canadienne devient une entreprise exportatrice importante, ce seront peut-être surtout les consommateurs étrangers par opposition aux consommateurs canadiens qui devront absorber le fardeau des augmentations des salaires canadiens et contribuer à l'augmentation des recettes fiscales fédérales résultant de toute hausse des bénéfices de la filiale. Il serait extrêmement difficile d'adapter l'application de la politique de concurrence de façon à tenir compte des répercussions sur le bien-être de transactions mettant en cause une entité appartenant à des intérêts étrangers. De plus, il n'est peut-être même pas justifié d'essayer de le faire. Si, comme Lipsey (1991) le soutient, les rentes monopolistiques ont tendance à être recueillies surtout par les travailleurs et non par les propriétaires des capitaux, les répercussions sur le bien-être de prises de contrôles par des intérêts locaux ou par des intérêts étrangers pourraient ne pas être très différentes les unes des autres.

*Protéger les intérêts des intervenants
(autres que les actionnaires)*

Une politique est-elle nécessaire pour protéger les intérêts des employés, des fournisseurs, des clients et des créanciers canadiens contre l'incidence des prises de contrôle par des intérêts étrangers ? Des changements apportés à la gestion et au contrôle des entreprises peuvent manifestement avoir des répercussions sur le bien-être de ces groupes. Toutefois, il n'est pas clairement établi que des fusions et des acquisitions par des intérêts étrangers sont plus dommageables aux intervenants que ne le sont des fusions et des acquisitions par des intérêts locaux ou tout un éventail d'autres événements qui peuvent déclencher une réorganisation ou une restructuration d'entreprise. Daniels (1991) a conclu que, même si des fusions et des acquisitions (par des intérêts locaux ou étrangers) comportent généralement des risques que les intervenants ne sont pas complètement en mesure d'anticiper, les dommages subséquents ne sont pas une caractéristique principale ou dominante de ces transactions. Il a soutenu qu'il n'y a aucun fondement à une politique spéciale visant à tenir compte des risques que soulèvent des acquisitions par des intérêts étrangers. Des efforts ont été déployés en vue d'utiliser le processus d'examen de l'investissement étranger pour obtenir des engagements visant à protéger les intervenants, mais des engagements exécutoires peuvent nuire aux processus de restructuration et de rationalisation qui sont nécessaires pour transformer l'organisation en une exploitation concurrentielle à l'échelle internationale.

Diverses dispositions de la loi sur les sociétés et d'autres législations traitent des intérêts des intervenants au moment de modifications majeures au sein des entreprises. Daniels a indiqué qu'il y avait peut-être des possibilités d'améliorer ces mesures de protection. Il a soutenu toutefois que la meilleure stratégie résidait dans la mise au point de programmes d'adaptation visant à aider les employés et d'autres intervenants à se remettre sur pied, qu'ils soient victimes d'une acquisition ou d'autres formes de choc économique.

*Limiter les coûts de la participation étrangère
dans des secteurs névralgiques*

Comme Industrie Canada (1994a et 1994b) et Kudrle (1994) l'ont démontré, tous les pays maintiennent des contraintes limitées sur l'investissement étranger et/ou appliquent des restrictions

spéciales aux activités d'entreprises appartenant à des intérêts étrangers dans certains secteurs clés. Ces derniers comprennent habituellement les finances, la radiodiffusion et les industries culturelles, les services de télécommunications, la production d'énergie et les services d'utilité publique, le transport et le secteur des ressources naturelles. De plus, la législation générale peut permettre au gouvernement d'intervenir en invoquant des raisons de sécurité nationale. Aux États-Unis, l'amendement Exon-Florio apporté au *Trade Act* autorise le président à bloquer une acquisition ou une prise de contrôle d'une entreprise américaine qui menace de compromettre la sécurité nationale.

Les restrictions qui limitent les activités d'entreprises étrangères au Canada ont été assouplies dans certains secteurs (télécommunications, transports, énergie et finances), mais des obstacles sectoriels importants subsistent à l'égard de l'IED. Le Canada est l'un des seuls pays du G-7 qui ne permet pas à des banques étrangères d'établir des succursales sur son territoire, bien que le gouvernement ait fait part de son intention d'introduire une législation visant à permettre aux banques étrangères de créer directement des succursales (c'est-à-dire, sans avoir à établir des filiales dotées d'une capitalisation distincte) au Canada et de revoir d'autres aspects de politique d'implantation de banques étrangères. Des investisseurs étrangers peuvent maintenant détenir plus de 25 p. 100 des actions en circulation d'une banque de l'annexe 1, mais le plafond de 10 p. 100 sur les titres détenus de façon individuelle, qui demeure en vigueur, empêche dans les faits que le contrôle passe à une entreprise étrangère. Il existe un plafond de 20 p. 100 sur la propriété étrangère de permis de diffusion et une limite de 33,33 p. 100 sur la propriété étrangère d'actions avec droit de vote dans des compagnies canadiennes de câblodistribution et des sociétés de holding de radiodiffusion. Dans le cadre de l'accord récent de l'OMC sur les télécommunications de base, le Canada a convenu d'éliminer les restrictions sur la propriété étrangère dans certains domaines (services mobiles par satellite à l'échelle mondiale, Téléglobe et atterrissages de câbles sous-marins internationaux) mais il a maintenu la limite directe et indirecte de 46,7 p. 100 sur la propriété étrangère d'actions avec droit de vote dans les transporteurs ayant des installations canadiennes. L'accès d'entreprises étrangères dans le domaine de l'édition et de la distribution de livres ne sera probablement permis que par l'intermédiaire d'une coentreprise contrôlée par des intérêts canadiens.

De telles restrictions peuvent avoir une incidence importante sur l'efficacité. Par exemple, des acheteurs étrangers sont peut-être les mieux placés pour entreprendre la restructuration nécessaire d'une société. Par ailleurs, le libre accès et le fonctionnement sans restriction d'entreprises étrangères sont peut-être des éléments nécessaires pour insuffler une concurrence indispensable dans une industrie. Une étude récente réalisée par Globerman et Shapiro (1997) contient une analyse de certaines incidences des politiques de restrictions de la propriété étrangère dans les secteurs des services financiers, du pétrole et du gaz, et des communications. Les conclusions des auteurs donnent à penser que les restrictions sectorielles visant à augmenter la propriété nationale du secteur du pétrole et du gaz ont eu pour effet de limiter la croissance du segment étranger plus productif et de réduire la productivité moyenne de l'industrie. Ils ont aussi conclu qu'il y a lieu de croire que les restrictions sur la propriété étrangère ont contribué à maintenir une industrie locale de l'assurance non efficace, qui se caractérise par un nombre trop élevé d'entreprises de taille trop restreinte. Par ailleurs, il semble que, dans le secteur des services bancaires et des télécommunications, les entreprises locales soient très concurrentielles à l'échelle internationale, sans égard aux restrictions qui s'appliquent à la propriété étrangère.

Les documents d'IC contiennent peu d'indications sur la façon d'évaluer l'équilibre entre les avantages et les coûts des restrictions sectorielles. Toutefois, Globerman et Shapiro (1997) ainsi que Kudrle (1994) doutent de part et d'autre que des restrictions sectorielles puissent servir l'intérêt national. Globerman et Shapiro soulignent la difficulté de mettre en application des politiques qui ont pour effet de soutirer la rente économique des investisseurs étrangers sans, du même coup, décourager l'investissement étranger et imposer ainsi un coût considérable à l'économie. Kudrle remet tout spécialement en question des restrictions qui contribuaient (avant la libéralisation importante des échanges qui s'est produite en 1992) à restreindre sévèrement l'investissement étranger dans le secteur énergétique. Il soutient que l'activité dans ce secteur peut être facilement surveillée et qu'il y a peu de risque que les activités d'une entreprise étrangère puissent aller à l'encontre des intérêts du pays d'accueil sans être détectées et neutralisées. Selon Kudrle, les contrôles établis dans le passé sur la propriété étrangère ont eu pour effet de ralentir le rythme de développement du potentiel énergétique du Canada qu'un régime d'investissement plus libéral aurait permis.

Les restrictions sur la participation étrangère dans les industries culturelles canadiennes soulèvent des questions complexes qui ne sont pas examinées directement dans les documents disponibles. Globerman et Shapiro (1997) ont indiqué que le fondement économique à l'imposition de restrictions sur la radiodiffusion était lié au fait que les rentes ainsi créées pouvaient être utilisées par les responsables de la réglementation de la radiodiffusion pour soutenir le contenu national dans la programmation locale. Toutefois, la justification traditionnelle de ces restrictions ne repose pas sur un fondement économique mais sur la nécessité de renforcer la souveraineté politique et culturelle du Canada – bien que, comme Globerman et Shapiro l'ont fait remarquer, le caractère précis du lien entre la propriété locale et la souveraineté soit loin d'être clairement établi.

De plus, il importe, dans le cadre de l'examen de restrictions sectorielles instaurées dans le passé, de tenir compte des répercussions de la mondialisation et des progrès des technologies de l'information. Les responsables des politiques doivent se demander si, dans le nouveau contexte de l'activité économique et des réseaux d'information à l'échelle mondiale, des restrictions à l'investissement continuent d'être efficaces et si elles représentent encore la meilleure façon d'atteindre des objectifs sociaux et culturels précis.

Même si le Canada impose d'importantes restrictions sectorielles, il ne possède pas de législation générale, comme le font d'autres pays du G-7, lui permettant de surveiller et, le cas échéant, de bloquer des investissements étrangers en invoquant des raisons de sécurité nationale. Frost et Graham (1994) ont soutenu qu'il faudrait s'interroger sur cette omission. Il pourrait y avoir des situations selon lesquelles il serait dans l'intérêt du Canada de bloquer des investissements étrangers dans des activités liées à la défense. Un autre avantage, selon Frost et Graham, est qu'une telle législation aiderait à faire en sorte que le Canada ait son mot à dire dans la mise au point d'une politique nord-américaine harmonisée concernant l'IED et la sécurité nationale.

Réagir aux interventions d'autres gouvernements

Comment les décideurs canadiens devraient-ils réagir aux interventions stratégiques d'un gouvernement étranger qui s'emploierait à offrir un avantage à ses propres entreprises ou à placer

les entreprises canadiennes ayant des activités sur son territoire dans une situation désavantageuse ? Comme Lipsey (1991) l'a indiqué, une stratégie de laisser-faire ne représente peut-être pas la politique optimale pour le Canada dans ces circonstances. Toutefois, la conception d'une stratégie de rechange réussie serait probablement très problématique. En réagissant ainsi, le gouvernement canadien pourrait s'engager dans une entreprise dangereuse. Comme c'est souvent le cas lorsque des pouvoirs publics s'engagent dans un processus de surenchère en matière de politique, il en résulterait probablement des politiques indésirables sur le plan social qui se contrebalanceraient et n'auraient que peu ou pas d'incidence sur l'affectation de l'IED, ou qui entraîneraient une mauvaise répartition des ressources à l'échelle internationale. Cette dernière situation se produirait si les nouvelles initiatives avaient pour effet d'inciter les multinationales à structurer leurs opérations à l'échelle mondiale différemment de ce qu'elles devraient être en se fondant sur les économies en matière de production et d'organisation.

Il est possible que les intérêts canadiens soient mieux sauvegardés si le gouvernement canadien réagit que s'il ne fait rien, mais la chose n'est pas certaine. La solution appropriée consiste à conclure des accords bilatéraux et multilatéraux qui permettront de limiter la portée de mesures stratégiques en matière de politique et le risque de conflits intergouvernementaux onéreux. Nous reviendrons sur cette question plus loin dans le chapitre traitant des aspects internationaux.

Le Canada en tant que source d'IED

Aspects généraux

Contrairement aux débats et aux analyses approfondis qui ont entouré l'élaboration de la politique canadienne sur l'investissement étranger direct, la question de l'investissement direct du Canada à l'étranger n'a pas reçu beaucoup d'attention. La portée de l'intervention de l'État est plus limitée en ce qui concerne l'investissement direct à l'étranger. Un régime d'examen des sorties d'investissement direct vers l'étranger qui serait la contrepartie de la stratégie appliquée aux entrées d'investissement direct en provenance de l'étranger serait défavorable aux entreprises canadiennes et exercerait des effets négatifs sur le climat de l'investissement au Canada. Une approche réglementaire serait insoutenable mais le gouvernement pourrait quand même jouer un rôle important. Si l'investissement direct à l'étranger est perçu comme ayant une incidence favorable pour l'ensemble de l'économie canadienne et non pas uniquement pour les entreprises qui réalisent l'investissement, l'État pourrait faire en sorte que ses politiques générales appuient de façon adéquate la mondialisation des activités des entreprises canadiennes. Le gouvernement pourrait, le cas échéant, élaborer des politiques qui tiendraient compte des effets négatifs possibles des sorties d'investissement direct vers l'étranger. Et si certaines possibilités n'étaient pas exploitées, il pourrait fournir des renseignements et un appui pour aider les entreprises à profiter des gains attribuables aux sorties d'investissement direct vers l'étranger.

Les documents d'IC sont utiles pour mettre en relief les questions qui sous-tendent le choix d'une stratégie appropriée en matière de politiques. En se fondant sur ces travaux de recherche, nous examinons d'abord l'apport des sorties d'investissement direct vers l'étranger. Les données empiriques confirment-elles que la croissance de l'investissement direct du Canada à l'étranger est

dans l'intérêt public ? L'examen de cette première question est suivie d'une analyse de deux justifications possibles d'une intervention de l'État. La préoccupation la plus importante suscitée par les sorties d'investissement direct a trait à leurs conséquences pour les travailleurs canadiens. Le gouvernement doit-il intervenir pour tenir compte des problèmes suscités par les sorties d'investissement direct pour le marché du travail ? Deuxièmement, dans la mesure où les sorties d'investissement direct sont avantageuses sur le plan social, le gouvernement doit-il aider les entreprises canadiennes à déterminer et à tirer avantage des possibilités d'investissement à l'étranger ?

Investissement direct à l'étranger et croissance canadienne

Les travaux de recherche d'IC appuient la notion selon laquelle les sorties d'investissement direct contribuent à la croissance de l'économie canadienne. Outre les avantages généraux qu'ils offrent aux pays d'origine en leur permettant de participer à la mondialisation des entreprises, les investissements directs à l'étranger jouent un rôle spécial pour un pays comme le Canada qui a besoin d'avoir accès aux marchés étrangers pour surmonter les problèmes suscités par la dimension restreinte de son marché intérieur.

Plusieurs études d'IC font ressortir les liens entre les sorties d'investissement direct et une économie plus concurrentielle et plus dynamique. Rao, Legault et Ahmad (1994) ont constaté que les rentrées de recettes provenant du stock croissant d'investissement direct du Canada à l'étranger avaient contribué à la croissance du revenu et à l'amélioration du solde du compte courant pendant les années 80. Ils ont aussi pu observer que la performance en matière de croissance, de productivité et de bénéfices des entreprises canadiennes à vocation internationale était supérieure, en moyenne, à celle des entreprises à vocation nationale.

Globerman (1994a) a attribué la rentabilité plus élevée des entreprises tournées vers les marchés extérieurs à leur efficience accrue, ce qui, par ailleurs, est partiellement attribuable à leur aptitude supérieure à exploiter les économies d'échelle et de diversification. L'étude réalisée par Amesse, Séguin-Dulude et Stanley (1994) sur la société Northern Telecom indique que la croissance du marché attribuable aux investissements directs à l'étranger de la société avait permis de soutenir une échelle d'exploitation plus vaste sur le marché intérieur, en plus d'enclencher une expansion de la R-D dans les installations de recherche canadiennes de Northern Telecom. De concert avec la possibilité de répartir les coûts de la R-D et d'autres frais généraux (c'est-à-dire, la conception industrielle, le marketing et la publicité) sur une production plus étendue, les ventes générées par l'intermédiaire de l'IED peuvent faciliter une rationalisation de la production. Une diminution des coûts peut être réalisée par l'intermédiaire d'une spécialisation plus poussée au sein de la société affiliée de l'entreprise au Canada, conjuguée à une utilisation plus intense des échanges intra-sociétés.

Des calculs effectués par Rao, Legault et Ahmad (1994) indiquent que l'élasticité des exportations par rapport à l'investissement direct est positive et relativement élevée. D'autres données montrant que les investissements directs à l'étranger stimulent les exportations du pays d'origine proviennent d'une étude réalisée par Blomström et Kokko (1994) et d'une analyse portant

sur le Japon effectuée par Ries et Head (1994). Après avoir analysé les éléments complexes qui influent sur les impacts commerciaux, Graham (1994) a conclu que les données internationales appuient largement la conclusion selon laquelle les sorties d'investissement direct et les exportations sont des éléments complémentaires et non des substituts.

Pour des entreprises dans des secteurs de haute technologie, un avantage important des sorties d'investissement direct tient peut-être au fait que celles-ci facilitent l'accès à des compétences et à des technologies à l'étranger. L'étude de Teece (1991) qui contient une analyse de l'investissement d'entreprises japonaises dans la Silicon Valley illustre l'importance possible de l'accès aux technologies en tant que stimulant aux investissements directs à l'étranger.

Certains gains liés aux investissements directs à l'étranger peuvent avoir des retombées qui profitent à des entreprises locales non affiliées. Ces dernières peuvent recueillir certains des avantages découlant d'une augmentation des dépenses en R-D au Canada. Elles peuvent aussi bénéficier indirectement de l'accès amélioré de la société affiliée canadienne aux compétences et aux technologies étrangères. Les avantages considérables que le Canada retire des retombées internationales de la R-D, comme Bernstein (1994) l'a indiqué dans son étude, sont en partie attribuables aux influx technologiques qui se produisent en raison des investissements canadiens à l'étranger.

Les sorties d'investissement direct peuvent aussi promouvoir les transferts de technologie canadienne vers l'étranger, mais cette possibilité ne devrait pas soulever beaucoup d'appréhension. Les transferts de technologie canadienne peuvent se produire parce que l'IED s'accompagne d'un déplacement d'activités de R-D du Canada vers une économie d'accueil; ou ils peuvent tout simplement refléter le fonctionnement à rebours de certains mécanismes de retombées générales qui ont profité au Canada en tant qu'économie d'accueil. McFetridge (1994) a constaté que l'investissement des entreprises canadiennes à l'étranger ne se faisait généralement pas dans des secteurs à haute intensité de R-D. L'investissement direct à l'étranger a entraîné une certaine décentralisation de la R-D, mais une partie de celle-ci a porté sur la R-D en acquisition des connaissances qui finit par bénéficier aux fournisseurs et aux travailleurs dans le pays d'origine. La question de portée plus vaste, comme McFetridge l'a souligné, c'est que, parmi les investisseurs étrangers directs, les Canadiens n'affichent pas une orientation particulièrement prononcée vers la R-D. En conséquence, des préoccupations au sujet de transferts de technologie ne devraient pas détourner l'attention de l'évaluation généralement positive de l'apport des sorties d'investissement direct sur le plan de l'accès à l'innovation et à la technologie pour le Canada.

De cet examen général des preuves empiriques, Globerman (1994a) a conclu que l'effet le plus important des sorties d'investissement direct vers l'étranger se fait peut-être sentir sur le profil de l'activité économique intérieure. En favorisant une augmentation de la R-D au Canada, en stimulant une spécialisation géographique accrue des activités de production et en augmentant les possibilités d'emploi pour des travailleurs plus fortement scolarisés, l'investissement direct à l'étranger a contribué à la réalisation de gains d'efficacité qui sont liés en partie à des déplacements de l'activité à l'intérieur de l'économie canadienne. En prenant ces effets et d'autres aspects en considération, tant Globerman que Raynauld (1994) ont conclu que les fortes augmentations des

investissements directs du Canada à l'étranger depuis 1980 avaient été une évolution favorable pour notre économie.

Questions de politiques

Préoccupations au sujet du marché du travail

Des observateurs se disent préoccupés par l'incidence des sorties d'investissement direct sur le niveau et la structure de l'emploi dans le pays d'origine. Ceux qui allèguent que l'IED contribue à réduire l'emploi dans le pays d'origine mettent l'accent sur le court terme et posent l'hypothèse, souvent sans fondement, que les sorties d'investissement direct sont des substituts pour la production intérieure. Gunderson et Verma (1994) ont démontré que les arguments au sujet des effets de l'IED sur les déplacements de main-d'oeuvre perdaient beaucoup de leur force si l'on adopte une perspective à long terme qui tient compte des revenus de placement générés par l'IED et de l'apport de l'IED aux exportations et à une efficacité accrue à l'intérieur de l'économie du pays d'origine. Les sorties d'IED peuvent être un substitut pour les exportations à court terme, mais ce n'est pas le cas à long terme. Gunderson et Verma ont indiqué qu'il faut considérer l'IED dans le contexte de la restructuration nécessaire des économies dynamiques pour qu'elles puissent soutenir la concurrence et créer des emplois qui pourront être maintenus à long terme.

Par ailleurs, il importe de s'intéresser aux répercussions des sorties d'investissement sur la structure de l'emploi. Gunderson et Verma indiquent que les analystes s'entendent pour affirmer que les sorties d'investissement direct sont avantageuses pour les cols blancs hautement qualifiés et préjudiciables aux cols bleus peu spécialisés. Par conséquent, l'IED contribue à renforcer les pressions en provenance des marchés commerciaux mondiaux qui favorisent une spécialisation accrue de la main-d'oeuvre et un perfectionnement plus poussé des compétences.

Les sorties d'IED peuvent provoquer de sérieux problèmes d'adaptation, mais il n'y a aucune raison d'établir une distinction entre ces problèmes et les préjudices économiques causés par tout un éventail d'autres événements économiques. Comme nous l'avons mentionné plus haut dans le contexte des prises de contrôle par des intérêts étrangers, la solution ne devrait pas empêcher toute mesure de restructuration et de rationalisation qui pourrait être nécessaire – ou, comme Daniels (1991) l'a énoncé, les responsables des politiques ne doivent pas « prendre l'effet pour la cause ». L'accent doit plutôt porter sur des programmes d'adaptation généraux qui permettront d'aider les travailleurs touchés à acquérir le capital humain nécessaire à leur réintégration dans la population active.

Faciliter l'investissement à l'étranger

Il subsiste encore d'importants obstacles internationaux à la libre circulation de l'investissement étranger direct. En tant qu'élément d'une stratégie globale visant à faciliter l'investissement direct à l'étranger, le gouvernement canadien devrait continuer d'unir ses efforts à ceux d'autres pays afin de contribuer à établir un contexte plus libéral pour l'investissement

international. Cette question fait l'objet d'une analyse plus poussée dans la quatrième partie de notre étude.

Sur la scène intérieure, la nécessité d'une intervention gouvernementale est moins évidente. D'une part, la forte croissance du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger au cours des 15 dernières années donne à penser que les entreprises canadiennes en sont venues à reconnaître les possibilités de réduction des coûts et d'amélioration de l'accès au marché que permet l'investissement étranger. Toutefois, comme nous l'avons souligné précédemment, la plupart de ces investissements sont le fait d'un nombre relativement limité de multinationales canadiennes. Une concentration aussi élevée n'est pas un phénomène propre au Canada, mais elle soulève la possibilité qu'il puisse y avoir des entreprises à l'extérieur du cercle relativement restreint des investisseurs actifs pour lesquelles il serait peut-être avantageux d'investir à l'étranger.

Le rôle approprié que l'État est appelé à remplir dans ce domaine est tout au plus modeste. Les gouvernements doivent s'abstenir d'utiliser des stimulants qui pourraient favoriser le mauvais type d'investissement à l'étranger. Le point de mire indiqué consiste à faciliter l'investissement direct à l'étranger d'entreprises qui sont disposées à investir à l'extérieur ou qui seraient prêtes à le faire si elles étaient bien renseignées. Le gouvernement peut utilement offrir des renseignements visant à rendre les entreprises conscientes des possibilités d'investissement dans divers pays. Il peut aussi faciliter l'investissement direct à l'étranger en maintenant les programmes actuels visant à aider les entreprises canadiennes à se renseigner sur les exigences réglementaires et juridiques dans différents pays, ainsi que sur les caractéristiques culturelles et les coutumes pertinentes. Étant donné qu'il est possible d'influencer les décisions d'investissement, une telle intervention gouvernementale se justifie tant à cause du caractère de bien public de l'information que des externalités positives générées par les investissements directs du Canada à l'étranger.

Dans le contexte de son rôle de facilitation de l'investissement à l'étranger, le gouvernement pourrait aider les entreprises canadiennes à trouver des partenaires étrangers possibles pour conclure des alliances stratégiques. Comme Magun (1996) l'a souligné, certaines délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont déjà instauré des programmes proactifs dans ce domaine. Par exemple, le consulat général du Canada à Détroit offre un « service de jumelage » pour les entreprises canadiennes et américaines qui cherchent à conclure des alliances stratégiques transfrontières. Les répondants à l'enquête faites par Magun auprès des entreprises canadiennes qui participaient à des alliances stratégiques ont indiqué qu'ils favorisaient un rôle de facilitateur pour le gouvernement. Les répondants estimaient qu'il fallait améliorer les connaissances spécialisées des délégués commerciaux pour qu'ils soient mieux en mesure de fournir aux entreprises canadiennes les renseignements de base dont elles ont besoin au sujet de partenaires éventuels et de remplir efficacement un rôle d'intermédiaire.

Conséquences pour les grandes politiques de l'État

Les recherches portant sur les entrées et les sorties d'investissement direct donnent à penser qu'il y a peu de place pour l'adoption de politiques axées spécifiquement sur l'investissement étranger. Selon le message qui ressort des documents d'IC, le gouvernement devrait se préoccuper surtout

d'établir un cadre général de politiques propice à la pleine participation du Canada à une économie mondiale de plus en plus concurrentielle. Comme Eden (1994a) l'a souligné, en insistant sur l'instauration d'un contexte global favorable au commerce mondial, il n'y a aucune raison d'établir une distinction entre les entrées et les sorties d'investissement direct. Il nous faut plutôt disposer d'une stratégie intégrée qui repose sur une reconnaissance du rôle que les multinationales jouent de façon générale en tant que voies d'accès de l'investissement à l'économie mondiale et en tant qu'agents d'évolution à l'intérieur de l'économie canadienne (Eden, 1994a).

Le défi auquel le Canada est confronté sur le plan de l'adaptation de ses politiques générales à ces réalités est de deux ordres : premièrement, il doit s'assurer que l'infrastructure économique et sociale du pays aide les entreprises et les travailleurs au Canada à tirer pleinement avantage des possibilités qu'offrent les entrées et les sorties d'investissement direct; deuxièmement, il lui faut faire en sorte que les politiques d'encadrement économique favorisent les intérêts canadiens dans un contexte d'investissement mobile à l'échelle mondiale. Nous analysons plus à fond ces défis ci-dessous.

Établir une infrastructure permettant de stimuler les gains liés aux entrées et aux sorties d'investissement direct

Selon les documents d'IC, les avantages que le Canada retire des entrées et des sorties d'investissement direct sont fonction de toute une gamme de facteurs, y compris la scolarité et les compétences de sa main-d'oeuvre, les talents de ses gestionnaires locaux, l'efficacité des marchés financiers, l'intensité de la concurrence et le caractère adéquat des mécanismes en place visant à faciliter l'adaptation économique. Ces facteurs contribueront à déterminer si le Canada est bien placé pour attirer des investissements – notamment dans des activités à valeur ajoutée élevée et à forte intensité de savoir, qui offrent une rémunération élevée et tendent à avoir des retombées importantes –, s'il réalise les avantages possibles des retombées de l'IED et si les entrepreneurs et les travailleurs canadiens seront en mesure de jouer un rôle significatif pour transformer de nouvelles initiatives en des entreprises mondiales à succès.

La stabilité économique et politique est un élément préalable indispensable à la création d'un climat favorable à l'activité des multinationales. Comme Eden (1994a) l'a souligné, les dirigeants des multinationales sont réfractaires au risque; par conséquent, des niveaux excessifs d'endettement gouvernemental, des politiques macroéconomiques mal agencées et des conflits politiques qui soulèvent des interrogations quant à l'avenir du Québec et du Canada sont tous des éléments considérés comme négatifs. Des politiques générales visant à améliorer l'attrait du Canada aux yeux des investisseurs étrangers doivent aussi s'attaquer aux obstacles commerciaux qui restreignent l'accès au marché américain. En dépit de l'adoption de l'ALE et de l'ALENA, les politiques commerciales protectionnistes des États-Unis continuent de causer un problème et certaines données non scientifiques indiquent que les appréhensions suscitées par cette situation ont exercé une influence sur plusieurs décisions prises par de grandes entreprises de localiser de nouvelles usines aux États-Unis plutôt qu'au Canada.

Le rôle que peuvent jouer les politiques publiques pour créer un contexte propice à la R-D est une question que Harris (1991) a examinée. Il souligne que si la R-D est axée sur des technologies de production à grande échelle et qu'elle fait aussi une utilisation intensive de capital et de main-d'oeuvre, les politiques devraient alors viser à maintenir l'ouverture des marchés étrangers (pour tenir compte du problème d'échelle), à assurer la disponibilité de capital par l'intermédiaire de taux d'intérêt réels peu élevés et de marchés financiers efficaces, et à faire en sorte que des travailleurs possédant les hauts niveaux de qualifications requises à l'heure actuelle soient disponibles et que des pratiques appropriées soient maintenues sur le marché du travail. Harris se préoccupe de la façon dont le Canada peut tirer avantage des entrées d'investissement direct, mais les politiques qu'il propose auraient aussi pour effet d'encourager les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger d'implanter leurs activités de gestion et de recherche au Canada – un sujet qui figure au centre des préoccupations de Brean (1994).

Birkinshaw (1995 et 1996) place cette question dans une optique différente, puisqu'il examine les facteurs liés aux mandats confiés aux filiales canadiennes. Les mandats, en vertu desquels une filiale entreprend une gamme d'activités pour desservir le marché nord-américain ou le marché mondial, sont des éléments cruciaux pour les perspectives de croissance à long terme des filiales. Birkinshaw (1996) a constaté que les mandats s'obtiennent au mérite et que c'est l'esprit d'entreprise et d'initiative de la filiale et ses capacités sous-jacentes qui sont la clé du succès. Sur le plan des politiques, les études de l'auteur mettent en relief l'importance d'investir dans le perfectionnement des aptitudes en gestion et la création d'une culture axée sur l'esprit d'entreprise.

La question de la façon dont une économie d'accueil peut stimuler les retombées et la poursuite des transferts de technologie est abordée explicitement par Blomström (1991). En se fondant sur un ensemble d'observations, il met en relief les avantages de politiques qui visent à soutenir l'éducation et la formation dans les entreprises locales et à promouvoir la concurrence. La concurrence oblige les multinationales à importer des technologies plus avancées, augmentant ainsi les possibilités de retombées, tandis que l'éducation et la formation contribuent à stimuler la capacité d'absorption des entreprises locales. Ces politiques permettraient aussi d'améliorer les possibilités de profiter localement des retombées attribuables aux activités des multinationales d'origine canadienne. La position de Blomström sur le rôle de la concurrence intérieure se distingue de celle de Birkinshaw, mais elle est compatible avec celle d'autres études, y compris les recherches de Porter (1990), ainsi qu'avec les conclusions de Amesse, Séguin-Dulude et Stanley (1994), selon lesquelles une concurrence inadéquate dans l'industrie des services de télécommunications locaux avait entravé l'avènement de fournisseurs de matériel de télécommunications de classe mondiale.

L'hypothèse selon laquelle un pays peut être désavantagé parce qu'il ne possède pas l'infrastructure nécessaire pour soutenir des entreprises de classe mondiale est avancée par Teece (1991) dans le contexte de prises de contrôles par des intérêts étrangers dans la Silicon Valley, mais elle correspond aux préoccupations qui ont fait surface à l'occasion au Canada. Patel et Pavitt (1991) ont conclu qu'une proportion relativement élevée de l'activité technologique au Canada est attribuable à un nombre restreint de petites entreprises et de personnes, et non à de grandes entreprises. Il y a donc lieu de s'inquiéter que la force technologique des petites entreprises ne fournisse pas au Canada un avantage correspondant en matière de développement d'entreprises

mondiales innovatrices à cause de lacunes dans d'autres domaines. Les problèmes possibles comprennent la disponibilité insuffisante de capital à haut risque, des lacunes au niveau des compétences en gestion et en entrepreneuriat, des restrictions au niveau des modalités organisationnelles et des pratiques de travail, et des pénuries de main-d'oeuvre conjuguées à un engagement insuffisant envers l'éducation permanente et le recyclage – une question sur laquelle Wolf et Taylor (1991) ont insisté. Les éléments d'inefficience sur les marchés financiers sont analysés dans *Le financement de la croissance au Canada* (1997), une étude d'Industrie Canada publiée sous la direction de P. Halpern. Comme Lipsey (1991) l'a souligné, la réponse à apporter aux préoccupations dans ce domaine ne consiste pas à imposer des restrictions à l'investissement étranger mais plutôt à mettre l'accent sur des politiques qui contribueront à améliorer la qualité de l'infrastructure économique du Canada.

Promouvoir les intérêts canadiens dans un contexte de mobilité des investissements

Dans un univers de forte mobilité des investissements, le Canada ne peut pas concevoir ses politiques réglementaires et fiscales en ignorant celles des autres pays. De concert avec toutes les autres considérations qui entrent dans le choix d'un régime optimal de réglementation ou de fiscalité, les responsables des politiques doivent tenir compte du coût possible de divergences sur le plan de la réglementation et de la fiscalité qui ont pour effet de réduire l'attrait du Canada en tant que lieu d'implantation d'une entreprise.

La nature de cette contrainte est analysée par Gunderson et Verma (1994) dans le contexte de son application à la politique de main-d'oeuvre et par Mayer (1994) dans le cadre d'une application plus générale aux politiques de main-d'oeuvre, d'environnement et aux autres politiques sociales. Comme Gunderson et Verma l'ont souligné, les pressions en faveur de l'harmonisation ne s'appliquent pas à la réglementation de la main-d'oeuvre qui vise à améliorer l'efficacité du marché du travail; elles s'appliquent surtout à des modalités réglementaires qui ont pour effet de réduire l'efficacité et de protéger les rentes. Ce dernier type de modalités réglementaires peut soulever un problème si elles se traduisent par des coûts de main-d'oeuvre qui sont considérablement plus élevés que ceux des autres pays et si l'IED est sensible aux écarts de coûts de main-d'oeuvre; les preuves empiriques au sujet de l'importance de ces incidences ne sont toutefois pas concluantes.

Mayer est aussi parvenu à la conclusion que les appréhensions soulevées par l'influence de la réglementation sur les décisions de localisation des entreprises sont difficiles à justifier. Il a constaté que les coûts de la réglementation ne représentent qu'une très faible fraction de l'ensemble des coûts dans la plupart des industries; même dans les industries les plus polluantes, le coût du contrôle de la pollution a varié entre 1 et 2,5 p. 100 de l'ensemble des coûts.

Les deux études permettent de confirmer que les gouvernements doivent tenir compte de l'incidence que leurs politiques réglementaires exercent sur les coûts des entreprises et, de là, sur la localisation des usines et les décisions en matière d'investissement, mais elles donnent aussi à entendre qu'à cet égard, les responsables des politiques disposent d'une marge de manoeuvre plus élevée que celle qu'on leur attribue généralement.

L'influence des politiques de taxation des sociétés sur les décisions en matière de localisation des investissements est analysée par Halpern et Mintz (1991) et par Brean (1994). L'élément important des décisions concernant la localisation des entreprises, comme Globerman (1994a) l'a souligné, est le fardeau véritable des impôts locaux, déduction faite de la valeur des services gouvernementaux offerts. Halpern et Mintz ont souligné les difficultés que soulève la mesure de l'influence exercée par les divers écarts de taxe entre le Canada et les États-Unis sur les transactions transfrontières, mais des observations empiriques citées par Brean permettent de croire que (pour des niveaux de services gouvernementaux généralement semblables) des écarts sur le plan des politiques de taxation des sociétés ont une incidence sur les décisions en matière d'investissement étranger. Étant donné la sensibilité des décisions des entreprises par rapport aux écarts de taxation, les responsables des politiques doivent relever le défi d'établir un régime fiscal qui est concurrentiel sur le plan international mais qui offre une compensation financière adéquate pour les apports en provenance du Canada aux bénéfices des multinationales, tout en n'étant pas exagérément complexe à administrer.

Concernant les sorties d'investissement direct vers l'étranger, le Canada, à l'instar de la plupart des autres pays, ne perçoit pas d'impôt sur le revenu des sociétés provenant de source étrangère. Brean estime que cette approche est raisonnable, mais il soutient qu'il faudrait déterminer la fraction du revenu des multinationales attribuable à des activités entreprises à domicile, y compris les activités du siège social et de R-D. À l'heure actuelle, ces coûts ont tendance à être déduits après avoir été répartis de façon arbitraire entre les divers produits et emplacements. Brean estime que le Canada a droit à une compensation financière adéquate pour les rentes de source étrangère générées par la technologie canadienne, dont la majeure partie est mise au point avec une aide financière de l'État. Toutefois, il donne son appui aux programmes d'incitations fiscales à la R-D, en se fondant sur des preuves empiriques qui montrent que ces programmes réussissent à encourager des activités à taux de rendement social élevé. En fait, Brean indique qu'il serait peut-être raisonnable d'augmenter et/ou d'élargir la base du crédit d'impôt à la R-D.

Les problèmes liés à l'établissement des prix de cession interne mentionnés par Brean représentent un aspect d'un problème plus vaste qui a trait aux stratégies financières complexes que les multinationales utilisent afin de réduire leurs taux marginaux d'impôt effectif. Les efforts déployés par les multinationales pour déplacer leurs coûts déductibles vers les territoires à niveau de taxation élevé et à déclarer leurs recettes dans les endroits à faible niveau de taxation représentent aussi une question qui préoccupe le Canada en tant que pays d'accueil. Les traités bilatéraux ont contribué à réduire la portée des conflits entre les gouvernements dans ce domaine mais des efforts internationaux s'imposent encore afin d'établir des règles équitables pour régir la détermination et la répartition des bénéfices des multinationales.

4. ASPECTS INTERNATIONAUX

Selon l'une des conclusions plus générales qui ressort des travaux d'IC, certains des changements les plus importants qui s'imposent dans le cadre des politiques régissant l'investissement étranger sont liés à des interventions à l'échelle internationale. Dans le présent chapitre, nous analysons d'abord les données disponibles sur l'importance des obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les principaux pays industrialisés. Puis, nous examinons les stratégies qui permettraient d'améliorer le contexte international de l'IED par l'intermédiaire de l'élaboration de règlements et d'autres mesures.

Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7

Deux études d'Industrie Canada (1994a et 1994b) contiennent une analyse approfondie des obstacles officiels et officieux à l'investissement parmi les membres du groupe des sept pays industrialisés (le G-7). Cette analyse est mise à jour dans une étude réalisée par Rao et Ahmad (1996). Ces documents indiquent que, malgré une libéralisation graduelle des règles officielles s'appliquant à l'investissement étranger, d'importants obstacles officieux à l'intérieur du G-7 continuent d'entraver et de fausser les activités d'investissement étranger. L'élimination de ces obstacles officieux, qui sont liés à des caractéristiques structurelles et organisationnelles bien ancrées à l'intérieur de différentes économies, soulève un défi redoutable.

Obstacles officiels

La législation des pays du G-7 comprend les restrictions suivantes aux entrées d'IED.

- *Exigences d'autorisation préalable* – Le Japon a éliminé ses exigences d'autorisation préalable en matière d'investissement, tandis que la France et le Canada les ont réduites. La France n'exige maintenant une autorisation préalable que lorsqu'un investissement pourrait se révéler une menace à l'ordre public ou à la santé et à la sécurité publiques, ou lorsqu'il se rapporte à la technologie ou au matériel militaires. Le Canada a remonté à 172 millions de dollars canadiens son seuil d'examen pour les propositions soumises par des investisseurs des pays membres de l'OMC qui veulent acquérir le contrôle direct d'entreprises canadiennes. Le seuil pour les investisseurs non membres de l'OMC se situe à 5 millions de dollars canadiens.
- *Exigences de notification préalable et postérieure à l'investissement* – Le Canada, la France, le Japon et les États-Unis maintiennent des modalités de vérification ou de notification préalable ou postérieure à l'investissement. Dans les trois derniers pays énumérés, ce processus peut résulter en un refus ou en une modification de la proposition. Au Japon, la notification préalable est obligatoire pour des investissements dans la plupart des industries primaires et dans d'autres secteurs précis, y compris ceux qui ont certaine pertinence pour la sécurité nationale. Aux États-Unis, les exigences de

notification sont liées aux vastes pouvoirs accordés au président en vertu de l'amendement Exon-Florio, lui permettant de suspendre ou d'interdire des transactions qui menacent la sécurité nationale.

- *Pouvoirs statutaires de bloquer l'IED* – L'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni, qui ne soumettent pas les entrées d'investissement direct à un examen, disposent de vastes pouvoirs statutaires leur permettant de bloquer l'entrée d'un investissement direct lorsqu'il est jugé comme une menace à la sécurité nationale ou contraire aux intérêts nationaux. En Italie, ces pouvoirs sont entre les mains de l'autorité responsable de la concurrence. En Allemagne et en Grande-Bretagne, les pouvoirs publics n'ont pas encore utilisé les vastes pouvoirs leur permettant d'interdire des transactions.
- *Restrictions sectorielles* – Tous les pays du G-7 imposent des restrictions qui ont pour effet de limiter l'activité d'entreprises étrangères dans divers secteurs. Ces restrictions s'appliquent surtout au secteur des services – notamment, les services financiers, le transport, les télécommunications et les services d'utilité publique. Certains secteurs sont en bonne partie fermés aux investisseurs étrangers (par exemple, le transport ferroviaire dans tous les pays, sauf le Japon, les mines et le pétrole et le gaz au Japon), tandis que l'accès à d'autres secteurs est assujéti à des considérations de réciprocité (par exemple, les services bancaires dans tous les pays, le pétrole et le gaz en Italie) et que la participation étrangère dans un troisième groupe de secteurs est régie par diverses restrictions s'appliquant à la propriété et/ou à l'exploitation (par exemple, la radiodiffusion, le transport aérien et maritime dans la plupart des pays). Le secteur des services financiers a fait l'objet d'une libéralisation importante dans tous les pays du G-7. Par ailleurs, les restrictions s'appliquant à l'industrie des transports et aux secteurs des mines, du pétrole et de l'énergie sont demeurées en bonne partie intactes au cours de la dernière décennie.

Obstacles officiels

Dans la catégorie des obstacles officiels, les chercheurs d'Industrie Canada incluent un éventail de facteurs qui entravent les projets de fusions et d'acquisitions par des investisseurs étrangers. Parmi les obstacles officiels importants figurent les suivants :

- *Rôle limité des marchés boursiers* – La France, l'Allemagne et l'Italie ont des inscriptions de titres moins nombreuses à leurs bourses des valeurs mobilières que celles des autres pays du G-7. De plus, la valeur boursière des sociétés inscrites est faible par rapport à la dimension de ces économies. Il est donc plus difficile pour des investisseurs étrangers d'acquérir le contrôle d'entreprises par l'intermédiaire d'achats d'actions.
- *Concentration de la propriété* – La structure de propriété d'actions fortement concentrée en France, en Allemagne et en Italie représente un obstacle important aux prises de contrôle contestées. La concentration de la propriété est aussi une caractéristique du marché des actions au Canada; selon une estimation, seulement 16 p. 100 des sociétés

comprises dans l'indice composite du TSE 300 en 1990 étaient à capital largement réparti.

- *Rôle des investisseurs institutionnels* – Au Japon, les banques, les compagnies d'assurance, les fabricants et les autres investisseurs institutionnels en 1990 détenaient 72 p. 100 des actions des sociétés ouvertes, soit une proportion qui est de beaucoup supérieure au niveau de propriété institutionnelle aux États-Unis et dans la plupart des autres pays. En tant qu'élément de la structure de *keiretsu*, des groupes d'entreprises, y compris généralement une institution financière, sont reliés entre eux par l'intermédiaire de dispositions de participation réciproque, de modalités d'acheteur-fournisseur, de conseils d'administration interdépendants et d'échanges de travailleurs. Il est à peu près impossible pour des sociétés étrangères de réaliser une prise de contrôle contestée d'une entreprise qui fait partie d'un groupe *keiretsu*. La propriété institutionnelle est aussi importante en Allemagne, où les banques détiennent des blocs importants d'actions qu'elles peuvent utiliser pour empêcher des acquisitions par des intérêts étrangers. Cette question est aussi d'actualité au Québec, où la Caisse de dépôt et placement se sert de son influence considérable pour faire en sorte que d'importantes entreprises provinciales demeurent dans la province.
- *Restrictions s'appliquant à des entreprises privatisées* – Des privatisations récentes furent assorties de plusieurs restrictions s'appliquant à la propriété et à d'autres aspects des entreprises. Par exemple, la France a placé une fraction importante des actions de compagnies privatisées entre les mains de sociétés choisies. Le gouvernement du Royaume-Uni a établi des limites à la possession d'actions des entreprises privatisées par des étrangers et il a créé des « actions préférentielles » qui peuvent être utilisées pour empêcher des changements de contrôle. En Italie, le gouvernement détient des actions préférentielles d'entreprises privatisées dans les secteurs des communications, de la défense, des transports et d'autres domaines stratégiques.
- *Restrictions en matière de droits de vote* – Selon la législation sur les sociétés de plusieurs pays, les sociétés peuvent émettre des actions qui ont pour effet d'éliminer ou de diluer les droits de vote de certains actionnaires. Au Canada, par exemple, plusieurs entreprises émettent des actions sans droit de vote ou avec droit de vote subordonné qui permettent à un groupe représentant une proportion relativement restreinte de l'ensemble des actions de détenir un contrôle effectif. En Allemagne, certaines sociétés ont inséré des clauses dans leurs règlements qui ont pour effet de plafonner les droits de vote d'un seul actionnaire à une fraction donnée, sans égard au nombre d'actions détenues. Aux États-Unis, plusieurs États ont adopté des dispositions législatives pour prévenir les prises de contrôle en y intégrant des restrictions sur les droits de vote de personnes ou de groupes.
- *Utilisation de la politique antitrust pour passer au crible l'IED* – Dans certains pays, on a fait appel à la législation sur les fusions pour examiner et, le cas échéant, bloquer des prises de contrôle par des entreprises étrangères. Le gouvernement britannique a utilisé

sa législation sur les fusions pour bloquer des prises de contrôle par des intérêts étrangers en invoquant tout une gamme d'arguments d'ordre social et économique. Il est possible d'empêcher des investisseurs provenant de pays hors de l'Union européenne d'acquérir une société britannique parce que, en raison d'une absence de réciprocité dans ce pays, la transaction est jugée contraire à l'intérêt public.

- *Absence de rigueur au niveau des procédures administratives* – L'administration des règlements sur l'investissement étranger peut être problématique à cause d'un manque de transparence et du niveau élevé de marge discrétionnaire accordée aux fonctionnaires. Par exemple, les investisseurs étrangers au Japon prennent souvent connaissance des modalités et des conditions en vertu desquelles leur proposition sera vraisemblablement approuvée par l'intermédiaire de rencontres officieuses de notification préalable avec les fonctionnaires responsables du dossier au ministère. Aux États-Unis, des indices permettent de croire que les examens des prises de contrôle entrepris en vertu de la réglementation Exon-Florio sont utilisés pour imposer des critères de performance aux entreprises étrangères. En France, le gouvernement a utilisé, à l'occasion, ses pouvoirs d'examen pour retarder des offres de prises de contrôle par des intérêts étrangers dans certains secteurs stratégiques dans l'espoir qu'un acheteur français présente une offre d'achat.

Certains de ces obstacles officieux découlent d'une application discriminatoire de la politique publique, mais d'autres sont liés à des politiques qui n'ont rien à voir avec la discrimination à l'endroit d'investisseurs étrangers. D'autres obstacles officieux sont des sous-produits de pratiques d'affaires qui sont perçues dans les pays concernés comme étant entièrement compatibles avec l'intérêt public. Ces deux dernières catégories comprennent des obstacles plus subtils et soulèvent des questions qui peuvent être controversées au niveau technique et politique.

La question du système *keiretsu* japonais illustre bien les difficultés soulevées par les obstacles officieux. Selon Bergsten (1994, p. 464), le « comportement collusoire des sociétés japonaises formant le système *keiretsu* » figure au cœur même du problème du Japon. Bergsten admet que les *keiretsu* ne visent pas en premier lieu les étrangers. Il reconnaît aussi l'existence d'avantages sur le plan de l'amélioration de l'efficacité qui sont attribuables à certaines pratiques des *keiretsu*, comme l'actionnariat croisé qui contribue à favoriser l'accès au capital patient. Sa préoccupation a trait à ce qu'il considère comme des aspects anticoncurrentiels et inefficaces du comportement des *keiretsu* – par exemple, une intégration verticale en amont qui exclut des fournisseurs à l'extérieur du groupe de sociétés et une intégration en aval qui peut interdire l'accès de fabricants à des segments majeurs du système de distribution japonais.

La politique de concurrence est l'instrument approprié pour donner suite aux préoccupations soulevées par Bergsten, et les États-Unis ont tenté à plusieurs reprises de conclure une entente qui aurait permis d'enclencher la réforme nécessaire de la législation antitrust au Japon. Il n'est toutefois pas clairement établi dans quelle mesure les restrictions hors-prix à caractère vertical utilisées par les *keiretsu* représenteraient une violation des lois sur la concurrence lorsqu'elles sont évaluées, comme au Canada, sur une base de cas par cas en utilisant des critères dont la portée est

suffisamment vaste pour tenir compte des gains d'efficacité potentiels. Ostry (1994) soutient, de façon plus générale, que les problèmes d'accessibilité de l'investissement, qui sont intimement liés à la nature de la régie d'entreprise, ne seront pas solutionnés par la politique de concurrence. Pour régler ces questions (que soulève aussi, par exemple, le rôle des banques en Allemagne), il faudrait pouvoir harmoniser les systèmes de régie d'entreprise en s'inspirant du modèle anglo-saxon, une évolution qui, selon Ostry, est hautement improbable.

Améliorer le climat de l'IED à l'échelle internationale

Autres voies de solution envisagées

Certains pays ont tenté d'établir un climat plus favorable à l'investissement étranger par l'intermédiaire d'accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux. Toutes les modalités existantes sont loin de répondre aux besoins actuels.

La voie bilatérale est généralement reconnue comme étant la moins satisfaisante à cause des coûts et des difficultés de négocier une multitude d'ententes avec un grand nombre de pays et des possibilités de conflit et d'incohérence entre les accords. Cette approche est toutefois très populaire. On dénombre plus de 1 300 traités bilatéraux d'investissement (TBI) en vigueur vers le milieu de 1997. De plus, des dispositions concernant l'investissement sont contenues dans certains accords commerciaux bilatéraux tels que l'accord de libre-échange avec le Chili. Les accords sur la protection des investissements étrangers (APIE), selon la terminologie utilisée pour qualifier les TBI canadiens, définissent les obligations et les droits respectifs des signataires en ce qui concerne le traitement de l'investissement étranger. Les parties sont généralement tenues, par exemple, d'énumérer les exceptions aux règles générales de l'accord et de s'abstenir d'adopter de nouvelles mesures plus restrictives concernant l'investissement étranger qui ne sont pas déjà prévues explicitement dans le document. Les APIE donnent un caractère formel à la norme de traitement (c'est-à-dire, norme minimale, nationale ou nation la plus favorisée) accordée à l'investissement provenant de l'autre pays et ils établissent les conditions qui régissent l'expropriation.

Les accords régionaux peuvent être considérés comme un moyen d'élaborer des règles d'investissement plus générales qui tiennent compte des besoins de pays possédant des intérêts communs. Un exemple d'une approche régionale – que Ahmad, Rao et Barnes (1996) ont analysé – nous est donné par le code d'investissement adopté récemment par le groupe de coopération économique de l'Asie-Pacifique (APEC), qui vise à encourager le démantèlement graduel des barrières à l'investissement par les membres et à soutenir l'intégration économique croissante au niveau de la région. Les principes s'appliquant à l'investissement ne lient toutefois pas les parties et le caractère provisoire de leur formulation donne aux pays membres beaucoup de latitude pour poursuivre leurs objectifs par l'intermédiaire de politiques restrictives.

Le chapitre 11 de l'ALENA représente une tentative beaucoup plus importante de réduire les obstacles régionaux à l'investissement. Il intègre les règles du traitement national qui prévoient l'interdiction d'imposer la plupart des critères de performance et qui s'appliquent aux États et aux provinces ainsi qu'aux gouvernements nationaux; il interdit l'expropriation sans une compensation

généreuse sur le plan international; et il rejette les restrictions liées à la nationalité pour les gestionnaires. Outre les modalités de règlement des différends entre les gouvernements, l'accord contient des règles pour la solution de conflits entre des États et des investisseurs. L'accord contient de nombreuses exceptions à l'obligation relative au traitement national, mais celles-ci revêtent un caractère transparent par l'intermédiaire de l'utilisation d'une « liste négative »; les parties se sont aussi engagées à ne pas allonger cette liste à l'avenir. Bien qu'il s'agisse à certains égards d'un modèle d'élaboration de règles, l'ALENA ne couvre encore qu'un éventail limité des problèmes qui entravent l'investissement international.

Parmi les tribunes multinationales d'examen des questions relatives à l'investissement figurent l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), plus précisément le Groupe de travail sur le commerce et l'investissement. La plupart des pays industrialisés sont actuellement des signataires du Code de libération des mouvements de capitaux de l'OCDE, du Code de libération des opérations invisibles courantes et de l'Instrument du traitement national, qui représentent tous des moyens de promouvoir la non-discrimination et la libéralisation de l'investissement. Toutefois, comme Rao et Ahmad (1996, p. 179) l'ont signalé, les réserves et les dispositions dérogoires à l'application des codes ainsi que les exceptions et les facteurs de transparence dans le contexte de l'Instrument du traitement national permettent formellement aux pays de l'OCDE de restreindre les activités d'investissement des entreprises étrangères et des sociétés sous contrôle étranger déjà établies à l'intérieur de leurs frontières. À la suite des négociations de l'Uruguay Round, deux nouveaux accords relatifs à l'investissement sont entrés en vigueur en 1995. L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) porte sur les restrictions à l'investissement étranger dans les activités de service, mais sa portée et ses exigences sont limitées. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM) met l'accent sur la nécessité que les critères de performance imposés par le gouvernement du pays d'accueil soient conformes aux diverses obligations de l'OMC, y compris notamment le « traitement national ».

L'intérêt actuel porte sur la proposition d'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) qui est en voie de négociation par le Canada et les 26 autres membres de l'OCDE. Un AMI pourrait servir d'exemple pour la négociation subséquente d'un accord sur l'investissement sous l'égide de l'OMC, qui serait assujéti aux modalités de mise en application et aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC. Les efforts déployés en vue d'établir un cadre multilatéral global sont fondés sur la reconnaissance des avantages d'un système stable, prévisible et transparent visant à favoriser la croissance des courants d'investissement et leur apport au développement (CNUCED, 1996, p. 166). Le rapport de la CNUCED précise aussi qu'une économie mondiale doit se donner un cadre de politique mondial, y compris un ensemble de règles compatible avec les enjeux du commerce et de l'investissement. De plus, comme Ostry (1994) l'a souligné, une approche multilatérale permet d'éviter les dangers que les règles de l'investissement soient élaborées par des pays puissants au moyen de modalités bilatérales qui ne tiennent compte que dans une faible mesure des intérêts des pays de plus petite taille.

Enjeux à considérer

Quels sont les enjeux sur lesquels un accord global sur l'investissement à caractère multilatéral ou bilatéral devrait porter ? Les documents d'IC apportent certains éléments de réponse à cette question.

Règles de base

Les principes fondamentaux qui devraient former le noyau d'un accord sur l'investissement ont fait l'objet de beaucoup d'attention au cours des années et cette question a même figuré au coeur des délibérations récentes des membres de l'OCDE portant sur la proposition d'AMI. Il est généralement accepté qu'un accord sur l'investissement devrait reposer sur les principes suivants : 1) le droit au « traitement national » pour les investisseurs étrangers; 2) des garanties donnant l'assurance aux investisseurs étrangers que leurs intérêts seront protégés en se fondant sur un ensemble de règles clairement établies; et 3) des mécanismes de règlement des différends qui permettront de solutionner non seulement des conflits entre gouvernements mais aussi, comme dans le cas de l'ALENA, des litiges entre des investisseurs et des États. Ces principes constituent un élément central des négociations actuelles portant sur l'AMI, qui devraient se terminer en mai 1998.

Certains observateurs ont souligné la nécessité d'accorder des garanties générales de traitement national, qui auraient pour effet d'empêcher les pays d'exercer une discrimination à l'égard de nouveaux investisseurs en imposant des exigences en matière de performance et de fonctionnement (par exemple, des lois restreignant le statut résidentiel des administrateurs ou l'autorisation de séjour de cadres étrangers). En vertu de l'AMI, les pays seront autorisés à se prévaloir d'exceptions aux règles fondamentales concernant, par exemple, le droit d'entrée ou le droit des investisseurs étrangers existants de recevoir un traitement équivalent à celui des entreprises nationales. Mais, plusieurs insistent pour que ces exceptions soient aussi transparentes et clairement définies que possible. Comme Ahmad et Rao (1996) l'ont signalé, il importe d'éviter l'inscription d'exceptions vagues et définies au sens large, comme c'est le cas des dispositions sur la sécurité nationale aux États-Unis en vertu du règlement Exon-Florio. Wilkie et de la Mothe (1996) ont souligné qu'une disposition générale sur la sécurité nationale pourrait servir d'« écran de fumée » pour dissimuler des politiques restrictives sur l'investissement et compromettre des réalisations dans d'autres segments de l'accord sur l'investissement.

L'élaboration de règles internationales qui permettent vraiment de limiter l'utilisation de subventions onéreuses et susceptibles de causer des distorsions représente un défi particulièrement redoutable. L'Accord relatif aux subventions et mesures compensatoires de l'OMC porte sur les subventions au commerce mais, comme Wilkie et de la Mothe (1996) l'ont souligné, il s'agit aussi d'un pas vers l'examen de la question des subventions qui sont une source de préoccupations dans le contexte de l'investissement. Un ensemble élargi de règles pourrait être élaboré en se fondant sur les efforts déployés par l'OCDE, par l'intermédiaire de son *Manuel de notification de subventions à l'industrie*, pour classifier les subventions et promouvoir un niveau élevé de transparence à l'échelle internationale.

En plus d'autres exigences fondamentales que doit contenir un accord sur l'investissement, certains observateurs ont mis en relief l'importance pour les signataires de s'engager à retrancher selon un calendrier précis les restrictions sectorielles et autres qui font partie d'une « liste d'exceptions ». Pour le Canada, il s'agirait d'aller au-delà des engagements pris dans le cadre de l'ALENA, dans lequel des mesures de protection précises furent incluses pour tenir compte de préoccupations soulevées par la propriété étrangère dans les industries culturelles, les secteurs des transports et de l'énergie, et d'autres industries.

Politique de concurrence

On peut s'attaquer à plusieurs des obstacles à l'investissement que nous avons examinés dans la section portant sur les obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 par l'intermédiaire de la politique de concurrence. Une entente portant sur la politique de concurrence présenterait aussi d'autres avantages : elle permettrait d'éliminer des frictions entre les gouvernements attribuables à des divergences au niveau du contenu et de la mise en oeuvre de la législation sur la concurrence; elle permettrait à des pays d'unir leurs efforts pour s'attaquer à des problèmes liés aux activités des multinationales qui les touchent mutuellement; et elle pourrait contribuer à faire en sorte que les mesures législatives portant sur les recours commerciaux, notamment les droits antidumping, ne deviennent pas des formes déguisées de protection pour les entreprises locales.

On peut donner suite aux préoccupations en matière de politique dans ce domaine par l'intermédiaire d'une entente internationale sur des principes de politique de concurrence ou, comme c'est le cas au sein de l'Union européenne, par l'établissement d'une commission supranationale sur la politique de concurrence. En ce qui concerne l'APEC, Hirshhorn (1996) considère que le mieux qu'on puisse raisonnablement espérer dans l'avenir immédiat est une entente sur des principes. On pourrait encourager les membres à parvenir à un consensus sur le but de la politique de concurrence et sur les principales questions qu'elle devrait aborder, à souscrire aux principes de la non-discrimination et de la transparence, et à accepter que la mise en exécution doive faire l'objet d'une application régulière de la loi et de la primauté du droit. L'accord devrait aussi préciser les modalités que les pays devraient suivre afin de minimiser les différends et de faciliter une approche de coopération concernant les questions de concurrence dont l'incidence se fait sentir au-delà des frontières nationales. Un accord sur des principes de politique de concurrence représente aussi un objectif raisonnable à long terme au niveau multilatéral.

Dans le cas de l'ALENA, Graham et Warner (1994) estiment que l'établissement d'une commission indépendante chargée de la politique de concurrence est réalisable et souhaitable. Contrairement à l'autorité responsable de la concurrence dans l'Union européenne, la commission nord-américaine sur la concurrence que les auteurs proposent n'aurait pas de pouvoirs judiciaires sur les questions de concurrence; elle se limiterait à émettre des jugements fondés sur ses conclusions dont l'exécution serait assurée par les tribunaux. Mais, à l'instar de la Commission de l'Union européenne, elle posséderait de vastes pouvoirs de réglementation des subventions gouvernementales, y compris les subventions versées à l'échelon infranational, qui, comme Brean (1994) l'a souligné, sont devenues une source de distorsions de l'investissement de plus en plus

importante. Si une autorité supranationale pouvait être créée avec le pouvoir de prévenir les surenchères qui ont tendance à rendre tous les pays perdants, on parviendrait de cette façon à faire un grand pas en avant.

Enjeux technologiques

Propriété intellectuelle – Des progrès importants ont été accomplis vers une diminution des frictions au niveau des politiques dans le domaine de la propriété intellectuelle (PI), en partie à cause de l'accord récent sur les ADPIC conclu dans le cadre de l'Uruguay Round. Hirshhorn (1996) a indiqué que, bien que le lien entre la rigueur de la protection accordée par un pays à la PI et les entrées d'investissement direct ne soit pas clairement établi, les multinationales seront vraisemblablement moins incitées à transférer ou à attribuer des licences pour des technologies de pointe à des entreprises implantées dans des économies où la protection de la PI est moins efficace. Donc, l'amélioration récente des politiques de PI dans les pays en développement et les économies nouvellement industrialisées devrait avoir une influence sur les profils de l'IED.

Toutefois, l'accord sur les ADPIC n'a pas permis d'atteindre une cohérence sur le plan de la législation sur la concurrence. Ostry (1995) soutient qu'il faut tenter et parvenir à réduire les coûts de transaction croissants auxquels sont confrontées les entreprises de haute technologie qui doivent composer avec plusieurs régimes nationaux différents de PI. Elle perçoit l'harmonisation comme un objectif souhaitable parce que cela permettrait de simplifier considérablement les opérations commerciales internationales, tout en forçant les pays à solutionner d'importants problèmes existants qui pourraient devenir une source de conflits futurs.

Consortiums de R-D – Les consortiums de recherche avec la participation du secteur privé et du secteur public, qui ont acquis une popularité de plus en plus grande en tant qu'instrument de promotion de la recherche sur les « technologies génériques pré-concurrentielles », sont aussi devenus une source de frictions à cause des règles différentes que les pays ont établies concernant la participation de filiales étrangères à des projets locaux. Le statut de membre des projets de l'Union européenne est négocié sur une base de cas par cas, et les filiales étrangères doivent se conformer à certaines conditions « non officielles » (Ostry 1995). Aux États-Unis, la participation étrangères à des programmes de technologie parrainés par le secteur public est fonction, en partie, de la façon dont le gouvernement américain perçoit le degré d'ouverture et d'équité des politiques adoptées par le gouvernement du pays d'origine des filiales. Ces problèmes pourraient être réglés par l'intermédiaire d'une entente qui garantirait aux investisseurs étrangers le droit relatif au traitement national, mais Ostry (1995) n'est pas convaincue qu'un accord suffisamment complet puisse être conclu. Elle favorise donc un processus en deux étapes, qui comporte d'abord l'élaboration d'un répertoire complet des règles régissant la participation de filiales étrangères à des consortiums de recherche parrainés par le secteur public, puis, la négociation d'un code international qui permettrait d'harmoniser les règles dans ce domaine.

Coopération internationale en matière de recherche fondamentale – Ostry (1995) estime que la combinaison d'une concurrence mondiale intense et d'une aptitude limitée des entreprises à protéger les résultats de leur recherche contre leurs rivaux a pour effet d'inciter les sociétés à se retirer du

domaine de la recherche fondamentale. Elle prévoit que la recherche générique pré-concurrentielle se rapprochera de l'étape de la commercialisation de l'innovation. De plus, des pressions croissantes se font sentir aux États-Unis sur les laboratoires des universités et des organismes gouvernementaux pour qu'ils réorientent leurs recherches vers des projets offrant des perspectives de bénéfices commerciaux dans un avenir prévisible. Ostry propose que des efforts soient déployés pour analyser la portée de ces retombées négatives possibles de la mondialisation et de la rivalité accrue entre les entreprises de haute technologie. S'il existe dans les faits un problème important qui a des conséquences sur le bien-être à l'échelle mondiale, il deviendra nécessaire d'élaborer des règles et des mécanismes visant à promouvoir la recherche fondamentale et à régir la répartition internationale des avantages et des coûts.

Fiscalité

En plus d'utiliser les subventions pour attirer des investissements, les gouvernements peuvent faire appel à leur politique fiscale afin de rendre leur territoire plus attrayant pour les investissements étrangers. Des ententes internationales peuvent contribuer à réduire les distorsions causées par les politiques fiscales et à établir un climat plus stable pour l'investissement international. Des modalités de coopération peuvent aussi avoir pour effet de réduire les manipulations liées aux prix de cession interne et contribuer à faire en sorte que les gouvernements reçoivent la juste part des recettes fiscales qui leur revient.

La possibilité de différends en matière de fiscalité a été réduite grâce à l'adhésion de la plupart des pays industrialisés aux modèles de conventions fiscales de l'OCDE et à l'existence d'un grand nombre d'ententes fiscales bilatérales qui sont fondées sur les principes élaborés par l'OCDE. Toutefois, il reste encore un grand nombre de questions qui ne sont pas prises en compte de façon adéquate par des ententes bilatérales ou des accords régionaux comme l'ALENA. Vernon (1994) croit que, parce que l'ALENA contribue à une intégration accrue des économies nord-américaines, cet accord aura probablement pour effet d'accentuer certains problèmes fiscaux, comme l'évaluation des transactions intra-sociétés et la détermination de la division d'une entreprise multinationale qui devrait recevoir le crédit d'une vente donnée à un acheteur de l'extérieur.

Des accords sur l'investissement doivent comprendre des mécanismes qui permettent de promouvoir la transparence et contribuent à l'instauration d'une approche internationale plus cohérente pour composer avec les questions de prix de cession interne et d'autres problèmes connexes. Toutefois, à mesure que les économies régionales deviennent plus intégrées, certains observateurs estiment qu'il y aurait peut-être lieu de reconnaître explicitement leur interdépendance en harmonisant les politiques fiscales. L'harmonisation fiscale par les membres de l'ALENA pourrait favoriser une prise de décision efficace par les multinationales nord-américaines. Il en résulterait aussi une démarche commune face à l'élaboration de politiques, qui permettrait peut-être au Canada d'exercer une influence plus grande sur l'établissement de la politique fiscale qu'il ne pourrait le faire dans une économie nord-américaine fortement intégrée.

*Réglementation en matière d'environnement,
de travail et de politique sociale*

Comme l'histoire de l'ALENA l'illustre, des accords sur l'investissement qui débouchent sur une intégration économique accrue s'accompagneront probablement de pressions en vue de l'instauration de normes minimales en ce qui concerne la réglementation en matière d'environnement, de main-d'oeuvre et de politique sociale. Dans le contexte de l'ALENA, les préoccupations soulevées par l'incidence de régimes de réglementation différents et l'érosion possible des normes relatives à l'environnement et à la main-d'oeuvre furent prises en compte par la création d'un nouveau régime réglementaire à l'échelle régionale. L'établissement d'une infrastructure politique à l'échelle régionale peut être perçu comme une tentative par les gouvernements nord-américains de soutenir efficacement des activités commerciales qui sont fortement intégrées à l'échelon régional.

Dans son analyse de la possibilité d'établir « une infrastructure régionale plus profonde et plus vaste », Mayer (1994, p. 620) soutient que ceux qui se préoccupent de l'incidence sur la souveraineté nationale ne voient peut-être pas la situation dans son ensemble. Il souligne que la « souveraineté nationale est menacée depuis un certain temps déjà ». Des accords ayant un vaste fondement comme l'ALENA offrent peut-être la possibilité de rééquilibrer les rapports de force entre les intervenants :

Plutôt que de donner plus de pouvoir aux intervenants privés, l'Accord pourrait en fait marquer le début d'une véritable reprise du pouvoir par les États, en favorisant soit une plus grande coopération entre eux soit l'établissement d'institutions supranationales habilitées à s'occuper des questions sociales sur une base régionale. Si l'activité économique – commerce et investissement – prend une allure de plus en plus régionale, plutôt que nationale ou mondiale, nous assisterons peut-être au développement d'une structure politique plus compatible avec les réalités économiques de la région.

5. CONCLUSION

Les documents de recherche d'Industrie Canada contiennent des preuves empiriques importantes qui mettent en relief les avantages que le Canada retire de la croissance de l'investissement étranger et de la mondialisation croissante des activités commerciales. Puisque le Canada ne peut véritablement pas s'isoler de ces tendances, il est rassurant de savoir que l'augmentation des entrées et des sorties d'investissement a été compatible avec les besoins du Canada en tant que petite économie qui est fortement tributaire du capital étranger, des compétences étrangères, de la technologie étrangère et des marchés étrangers.

Les résultats des recherches indiquent que les gains attribuables à des politiques axées directement sur l'investissement étranger sont probablement limités. Ces travaux appuient l'évolution de la politique générale actuelle du Canada relative à l'entrée d'IED vers l'établissement d'un régime souple et hautement sélectif en vertu duquel on reconnaît que les efforts visant à obtenir des concessions des investisseurs étrangers ne doivent pas avoir pour effet de décourager ou de fausser considérablement l'investissement étranger. Les conclusions de la recherche indiquent qu'il y a aussi lieu de croire que des programmes visant à promouvoir l'entrée d'investissement et à favoriser les sorties d'investissement, de concert avec des alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et étrangères, pourraient jouer un rôle utile avantageux – bien que les études ne soient pas arrivées à prouver que des possibilités majeures avaient été ignorées soit par des étrangers qui ont investi au Canada ou par des Canadiens qui ont investi à l'étranger. Les restrictions sectorielles à l'entrée d'IED, qui demeurent le seul aspect fortement restrictif du régime canadien relatif à l'investissement étranger, ne font pas l'objet d'une évaluation complète, mais les recherches permettent de soulever des questions concernant les avantages de ces restrictions et la mesure dans laquelle elles sont justifiées, étant donné les coûts qui sont associés à une diminution de l'investissement étranger. Il faut aussi tenir compte de ces coûts lorsqu'on évalue le rôle de restrictions à l'investissement dans une stratégie visant à contrecarrer les interventions d'autres gouvernements et à augmenter l'influence du Canada dans des négociations bilatérales et régionales.

À l'avenir, le gouvernement devrait s'employer à établir des politiques générales appropriées et à unir ses efforts avec ceux d'autres gouvernements afin de créer un climat international plus favorable à l'investissement étranger. En ce qui concerne les politiques générales de l'État, deux défis doivent être relevés.

Le premier met en cause la création d'une infrastructure économique qui permet d'améliorer la capacité de l'économie à tirer avantage des entrées et des sorties d'investissement direct. Parmi les facteurs importants figurent l'enseignement et la formation accessibles aux travailleurs et aux gestionnaires, l'efficacité des marchés financiers, l'existence de marchés intérieurs concurrentiels, le maintien de l'accès au marché américain et la disponibilité de mécanismes visant à faciliter l'adaptation économique.

Le deuxième défi a trait à la conception des politiques fiscales et réglementaires qui auront pour effet de promouvoir l'intérêt du Canada dans un univers de mobilité de l'investissement. Dans

le cadre de l'élaboration de la réglementation en matière d'environnement, de main-d'oeuvre et de politique sociale, les responsables des politiques ne sont pas contraints de suivre l'exemple d'autres pays, mais ils doivent considérer la mesure dans laquelle leurs décisions influent sur les avantages et les coûts relatifs de faire des affaires au Canada. Dans le cas de la politique fiscale, le défi consiste à concevoir un régime qui permettra de tenir compte de la sensibilité des décisions d'investir aux écarts entre les pays en matière de fardeau fiscal net, tout en tenant compte aussi de l'intérêt du Canada à obtenir une compensation fiscale adéquate pour l'apport d'éléments nationaux. En se fondant sur ces considérations, les résultats des recherches contribuent à remettre en question les modalités actuelles qui permettent aux multinationales d'origine canadienne de passer en charges les coûts du siège social et les coûts de la R-D entreprise au Canada. Il faut aussi s'intéresser aux problèmes des prix de cession interne qui s'appliquent aux entrées d'investissement étranger et influent sur les recettes fiscales du Canada en tant que pays d'accueil.

Sur le plan international, un vaste éventail d'obstacles officiels et officieux ont entravé le mouvement de l'investissement étranger direct. Les délibérations actuelles pourraient inciter les membres de l'OCDE à adopter un AMI qui comprendrait des règles relatives à des questions comme le droit d'accès et le droit au traitement national. Toutefois, un AMI n'aboutira pas à l'« intégration plus profonde » qui s'impose pour s'attaquer à certains obstacles directs et indirects inquiétants à l'investissement. Par conséquent, en plus de contribuer aux efforts multilatéraux actuels, le Canada doit continuer d'unir ses efforts à ceux d'autres pays pour mettre au point des règles portant sur des questions pertinentes dans les domaines de la politique de concurrence, de la politique technologique, de la fiscalité et de la réglementation de l'environnement et du marché du travail. Il faudrait mettre l'accent sur la recherche de possibilités, tant à l'échelle régionale que multinationale, de réduire les frictions entre les gouvernements et de créer un climat qui favorise une prise de décision efficace en matière d'investissement international.

BIBLIOGRAPHIE

- Ahmad, A., S. Rao et C. Barnes, *L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC*, Document de travail n° 8, Industrie Canada, Ottawa, 1996.
- Amesse, F., L. Séguin-Dulude et G. Stanley, « Vingt ans de leadership technologique : Northern Telecom à l'aube de la mondialisation », paru dans *Les multinationales canadiennes, op. cit.* Globerman, S., 1994.
- Baldwin, J. R. et R. E. Caves, « Sociétés multinationales étrangères et fusions au Canada », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions, op.cit.* Waverman, L., 1991.
- Baldwin, J. R. et P. K. Gorecki, *Les économies d'échelle et la productivité : l'écart entre le Canada et les États-Unis dans le secteur manufacturier de 1970 à 1979*, Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Études de recherche, vol. 6., Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1986.
- _____, « Plant Creation versus Plant Acquisition: The Entry Process in Canadian Manufacturing », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 5, mars 1987.
- _____, « Acquisitions étrangères dans les industries de haute technologie du secteur manufacturier canadien », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique, op. cit.* McFetridge, D. G., 1991.
- Bergsten, F., « Nouvelles règles pour l'investissement international », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord, op cit.* Eden, L., 1994.
- Bernstein, J. I., « Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique, op. cit.* McFetridge, D. G. 1991.
- _____, *Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis*, Document de travail n° 3, Industrie Canada, Ottawa, 1994.
- Birkinshaw, J., *Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada*, Document hors-série n° 2, Industrie Canada, Ottawa, 1995.
- _____, *Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes*, Document de travail n° 9, Industrie Canada, Ottawa, 1996.
- Blomström, M., « Avantages de l'investissement étranger pour le pays d'accueil », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique, op. cit.* McFetridge, D. G., 1991.

- Blomström, M. et A. O. Kokko, « Les effets des investissements directs à l'étranger sur le pays d'origine : le cas de la Suède », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Brean, D. J. S., « Fiscalité et investissement direct du Canada à l'étranger », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Cantwell, J., « La théorie de la compétence technologique et son application à la production internationale », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique* op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- Chow, F., « Tendances récentes de l'investissement direct canadien à l'étranger : l'essor des multinationales canadiennes », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Corvari, R. et R. Wisner, *Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada*, Document de travail n° 16, Investissement Canada, Ottawa, 1993.
- CNUCED, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, Nations Unies, New York et Genève, 1995.
- _____, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Nations Unies, New York et Genève, 1996.
- Daniels, R., « Les fusions et acquisitions et l'intérêt public : ne pas prendre l'effet pour la cause », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, op. cit. Waverman, L., 1991.
- DeBresson, C., J. Niosi, R. Dalpé et D. Winer, « Liaisons technologiques et contrôle étranger dans l'industrie aéronautique canadienne », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- Dunning, J. H., « Activité des entreprises multinationales : comparaison de l'ALENA et de la Communauté européenne », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Eaton, B. C., R. G. Lipsey et A. E. Safarian, « Théorie de la localisation des usines des multinationales : agglomération et désagglomération », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994a.
- _____, « Théorie de la localisation des usines des multinationales dans une zone d'échange régionale », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994b.

- Eden, L., « Les multinationales et le nouvel environnement commercial et technologique : les répercussions au Canada », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- _____, *Les multinationales comme agents de changement : définition d'une nouvelle politique canadienne d'investissement étranger direct*, Document de discussion n° 1, Industrie Canada, Ottawa, 1994a.
- _____, « Les multinationales en Amérique du Nord : introduction à la problématique », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994b.
- _____, *Multinationales en Amérique du Nord*, ouvrage collectif, Documents de recherche d'Industrie Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1994c.
- _____, « Qui fait quoi après l'entrée en vigueur de l'ALENA ? Stratégies d'implantation des multinationales américaines », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994d.
- Encarnation, D. J., « Échanges intra-sociétés et ventes à l'étranger : Amérique du Nord et Communauté Européenne », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Frost, E. et E. Graham, « Les multinationales et la sécurité nord-américaine », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Globerman, S., « L'acquisition d'entreprises canadiennes de haute technologie par des étrangers », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- _____, « L'intérêt public et l'intérêt privé dans les investissements directs à l'étranger », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994a.
- _____, *Les multinationales canadiennes*, ouvrage collectif, Documents de recherche d'Industrie Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1994b.
- Globerman, S. et D. Shapiro, « Canadian Government Policies Toward Inward Foreign Direct Investment », ébauche de rapport, Industrie Canada, Ottawa, janvier 1997.
- Globerman, S. et B. M. Wolf, « Les coentreprises et les investissements directs du Canada à l'étranger », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Globerman, S., J. C. Ries et I. Vertinsky, « The Economic Performance of Foreign Affiliates in Canada », *Revue canadienne d'économie*, vol. 27, n° 1, 1994.

- Graham, E. M., « L'investissement direct canadien à l'étranger et l'économie canadienne : considérations théoriques et empiriques », paru dans *Les multinationales canadiennes*, *op. cit.* Globerman, S., 1994.
- Graham, E. M. et M. A. A. Warner, « Les multinationales et la politique de concurrence en Amérique du Nord », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, *op. cit.* Eden, L., 1994.
- Gunderson, M. et S. Verma, « Incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail », paru dans *Les multinationales canadiennes*, *op. cit.* Globerman, S., 1994.
- Halpern, P. J. N., *Le financement de la croissance au Canada*, ouvrage collectif, Documents de recherche d'Industrie Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1997.
- Halpern, P. J. N. et J. Mintz, « Fiscalité et acquisitions transfrontalières Canada-États-Unis », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, *op. cit.* Waverman, L., 1991.
- Harris, R. G., « Politique commerciale stratégique, retombées technologiques et investissement étranger », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, *op. cit.* D. McFetridge, D. G., 1991.
- Hirshhorn, R., *L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC*, Document de discussion n° 4, Industrie Canada, 1996.
- Hymer, S., « The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment », thèse de doctorat, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge (Mass.), 1960.
- Industrie Canada, *Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays*, personnel de la Direction de l'analyse de la politique microéconomique, Document hors-série n° 1, Industrie Canada, Ottawa, 1994a.
- _____, *Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions*, personnel de la Direction de l'analyse de la politique microéconomique, Document hors-série n° 1, Industrie Canada, Ottawa, 1994b.
- Khemani, R. S., « Les fusions et acquisitions au Canada et dans certains pays étrangers : tendances récentes », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, *op. cit.* Waverman, L., 1991.

- Knubley, J., W. Krause et Z. Sadeque, « Les acquisitions canadiennes à l'étranger : profils et motivations », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, op. cit. Waverman, L., 1991.
- Knubley, J., M. Legault et S. Rao, « Les multinationales et l'investissement étranger direct en Amérique du Nord », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Kogut, B., « Une vision évolutive de l'ALENA », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Kudrle, R. T., « La réglementation des entreprises multinationales en Amérique du Nord », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- _____, « Canada's Foreign Investment Review Agency and United States Direct Investment in Canada », *Transnational Corporations*, vol. 4, n° 2, 1995.
- Kumar, V. et S. Magun, *Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie*, Document hors-série n° 3, Industrie Canada, Ottawa, 1995.
- Lipsey, R. L., « Rapport du rapporteur », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- Magun, S., *La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique*, Document de travail n° 13, Industrie Canada, Ottawa, 1996.
- Mayer, F. W., « L'ALENA, les multinationales et la politique sociale », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Mcdougall, G., *L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises*, Document de travail n° 4, Industrie Canada, Ottawa, 1995.
- McFetridge, D. G., « The Timing, Mode and Terms of Technology Transfer: Some Recent Findings », paru dans *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, ouvrage publié sous la direction de A. E. Safarian et G. Y. Bertin, Croon Helm, Londres, 1987.
- _____, « Introduction », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991a.
- _____, *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, ouvrage collectif, Documents de recherche d'Industrie Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1991b.

- _____, « Les investissements directs du Canada à l'étranger, la R-D et les transferts de technologie », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Niosi, J., « Investissement étranger direct au Canada », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Ostry, S., « Commentaire », sur la présentation de C. F. Bergsten, paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- _____, *Le changement technologique et les institutions économiques internationales*, Document de discussion n° 2, Industrie Canada, Ottawa, 1995.
- Patel, P. et K. Pavitt, « L'importance limitée des grandes entreprises dans l'activité technologique au Canada », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- Patry, M. et M. Poitevin, « Les prises de contrôle hostiles : l'expérience canadiennes », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, op. cit. Waverman, L., 1991.
- Porter, M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990.
- Preston, R. S. et H. M. Saiyed, *The Impact of Foreign Direct Investment on Job Creation and Economic Growth: Evidence from the WEFA Canada Macro Economic Model*, document préparé pour Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, 1996.
- Raynaud, A., « Observations du rapporteur », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Rao, S., « Global (Stateless) Corporations and the Internalization of Business: Implications for Canada and Canadian Marketplace Framework », rapport intérimaire, Industrie et Science Canada, Ottawa, 1993.
- Rao, S. et A. Ahmad, « Formal and Informal Investment Barriers in the G-7 Countries » paru dans *Investment Rules for the Global Economy*, ouvrage publié sous la direction de P. Sauvé et D. Schwanen, Institut C. D. Howe, Toronto, 1996.
- Rao, S., M. Legault et A. Ahmad, « Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et de leurs résultats », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Ries, J. C. et K. C. Head, « Causes et répercussions de l'investissement direct du Japon à l'étranger », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.

- Rugman, A. M., « Gestion stratégique et multinationales canadiennes », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Rugman, A. M. et J. R. D'Cruz, « Théorie des réseaux d'entreprise », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Rugman, A. et L. Waverman, « Propriété étrangère et stratégie d'entreprise », paru dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, op. cit. Waverman, L., 1991.
- Shapiro, D., *Les fusions et acquisitions au Canada et celles des sociétés canadiennes à l'étranger : savoir déterminer les enjeux*, Document de travail n° 13, Investissement Canada, Ottawa, 1993.
- Teece, D. J., « L'investissement étranger et le développement technologique dans la Silicon Valley », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. McFetridge, D. G., 1991.
- Unger, K., « Investissement étranger direct au Mexique », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Vernon, R., « Les multinationales et les gouvernements : des intervenants clés dans l'ALENA », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Vertinsky, I. et R. Raizada, « Macmillan Bloedel : décisions en matière d'investissement à l'étranger et effets connexes sur le bien-être », paru dans *Les multinationales canadiennes*, op. cit. Globerman, S., 1994.
- Waverman, L., *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions*, ouvrage collectif, Documents de recherche d'Industrie Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1991.
- Westney, D. E., « Les multinationales japonaises en Amérique du Nord », paru dans *Multinationales en Amérique du Nord*, op. cit. Eden, L., 1994.
- Wilkie, C. et J. de la Mothe, « Technology and the New Trade Agenda », paru dans *Investment Rules for the Global Economy*, ouvrage publié sous la direction de P. Sauvé et D. Schwanen., Institut C. D. Howe, Toronto, 1996.
- Wolf, B. M. et G. Taylor, « L'apprentissage parmi les employés et les fournisseurs de l'industrie canadienne de l'automobile et ses conséquences sur la compétitivité », paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, op. cit. D. McFetridge, 1991.

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

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

- National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique**, Sunder Magun, Applied International Economics, 1996.
- N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1997.
- N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.
- N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles Mcdougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

- N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne d'investissement étranger direct**, Lorraine Eden, Université Carleton, 1994.
- N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques**, Ronald J. Daniels, Faculté de droit de l'Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires de l'Université de l'Alberta, 1996.

- N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC**, Ronald Hirshhorn, 1996.
- N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, 1997.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

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

- N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien de recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien de recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Industrie Canada, 1995.
- N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Industrie Canada, 1996.
- N° 15 **Les charges sociales et l'emploi — Un examen de la documentation**, Joni Baran, Industrie Canada, 1996.
- N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise**, Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, 1997.

PUBLICATIONS CONJOINTES

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

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

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

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

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

N^o de téléphone : (613) 952-5704

N^o de télécopieur : (613) 991-1261