

Investissement direct entrant et sortant du Canada : évaluation des effets

Someshwar Rao, Malick Souare et Weimin Wang[♦]

Résumé : Cette étude examine les tendances de l'investissement étranger direct entrant (IED) et production multinationale au Canada, ainsi que l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) et fournit une évaluation de leur effet sur l'économie canadienne. Elle regroupe une vaste littérature empirique au Canada et dans d'autres pays sur les coûts et les avantages économiques de l'IED. La conclusion principale du document est que l'IED entrant et sortant comporte à long terme d'importants avantages nets tant pour le pays d'origine que pour le pays d'accueil, pourvu qu'ils possèdent des marchés des produits et des facteurs concurrentiels et dynamiques, ainsi qu'un climat d'affaires propice et concurrentiel. En outre, il est difficile de trouver des preuves de l'exode d'entreprises canadiennes interprété comme la sortie du Canada de fonctions clés des sièges sociaux dans les entreprises multinationales qui ont des opérations au Canada.

Mots clés : investissement étranger direct, multinationales, croissance économique, productivité, exode

N^{os} JEL : F21, F23, O40

[♦] La Direction générale de la recherche économique et de l'analyse des politiques d'Industrie Canada. Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne traduisent d'aucune façon celles d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, d'Industrie Canada ou du gouvernement du Canada. Nous aimerions remercier Jianmin Tang d'Industrie Canada, Wulong Gu de Statistique Canada et Shenji Chen d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, pour leurs nombreux commentaires et suggestions utiles sur une version antérieure du présent document.

1. Introduction

Grâce aux entreprises multinationales (EM), l'économie mondiale est beaucoup plus intégrée aujourd'hui qu'il y a vingt ans. Un certain nombre de tendances économiques fondamentales à l'échelle mondiale ont tout autant facilité que nécessité l'organisation de l'activité économique des EM à l'échelle mondiale, dans le dessein de réduire les coûts au minimum et d'améliorer la qualité des produits et des services. Parmi ces tendances, il y a les fortes réductions des coûts de transport et de communication, la libéralisation des échanges commerciaux et des régimes d'investissement étranger, tant dans les pays industrialisés que dans els pays en développement, les améliorations rapides apportés aux procédés de production, la concurrence intense à l'échelle mondiale entre les pays et entre les sociétés pour acquérir des marchés, du personnel qualifié, du capital et des activités innovatrices et, enfin, l'émergence de la Chine et de l'Inde en tant qu'acteur économique de première importance sur la scène mondiale.

Le Canada a aussi participé activement au processus de mondialisation en accroissant ses liens avec d'autres pays en matière d'investissement étranger direct (IED). En fait, l'orientation du Canada vers l'IED entrant et sortant est plus forte que dans beaucoup de pays de l'OCDE.

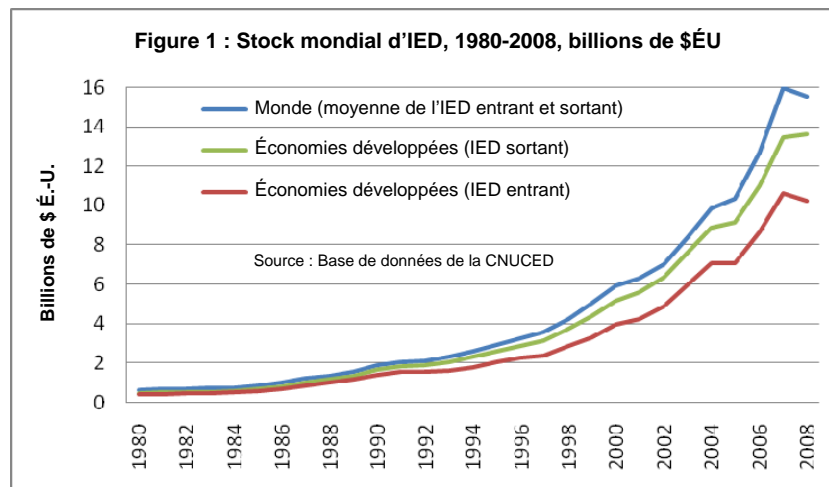
L'objectif premier du présent document est de passer en revue les tendances récentes de l'IED entrant et sortant au Canada, ainsi que la documentation consacrée à évaluer leur impact sur l'économie canadienne. L'étude débouche sur la conclusion que tant l'IED entrant que l'IED sortant apporte, à long terme, des avantages économiques nets importants, tant pour le pays d'origine que pour le pays d'accueil, pourvu qu'ils aient des marchés de produits et de facteurs concurrentiels et dynamiques, ainsi qu'un climat d'affaires propice et concurrentiel. Les auteurs n'ont trouvé que peu de preuves d'un exode des entreprises canadiennes interprété comme étant la sortie du Canada de fonctions clés des sièges sociaux des EM qui pont des activités au Canada.

Le document est structure comme suit. La prochaine section renferme une description des tendances récentes de l'IED et de l'activité des EM, à l'échelle mondiale et au Canada. La section 3 examine les déterminants de l'IED et leur incidence sur le niveau et la nature of l'investissement direct au Canada. La section 4 analyse les effets de l'IED entrant et sortant sur l'économie canadienne, y compris la question de savoir si les tendances de l'IED ont entraîné un « exode » d'entreprises hors du Canada. La section 5 résume les principales constatations de l'étude.

2. Tendances de l'IED dans le monde et au Canada

2.1 Tendances mondiales de l'IED et de l'activité des EM

Les stocks mondiaux d'IED (mesurés par la moyenne des stocks entrant et sortant déclarés) ont augmenté d'environ 0,63 billions de dollars É.-U. en 1980 à environ 15,6 billions de dollars É.-U. en 2008, ce qui représente un taux de croissance annuel moyen de 12,2 p. 100 (voir la figure 1). Les pays développés ont été à l'origine d'un peu moins de 70 p. 100 de l'IED entrant dans le monde et d'environ 88 p. 100 de l'IED sortant en moyenne au cours de cette période. Néanmoins, la part de l'IED entrant dans



le monde détenue par les pays en développement a progressé fortement en 2008 et au début de 2009, alors que la crise financière à l'échelle mondiale a entraîné une forte baisse de l'IED entrant dans le monde développé (CNUCED, 2009).

Les trois types de l'IED sont : les investissements en installations nouvelles, les fusions et acquisitions et le réinvestissement des bénéfices non répartis. Dans les économies développées, les fusions et acquisitions (F et A) ont été le principal moteur des entrées d'IED. Entre 1987 et 2007, les F et A ont représenté, en moyenne, plus de 70 p. 100 des entrées d'IED dans les pays développés. Par ailleurs, les investissements en installations nouvelles et les bénéfices non répartis ont été la principale source d'entrées d'IED dans les pays en développement. Dans ces pays, les F et A ont représenté moins du tiers des entrées totales d'IED¹.

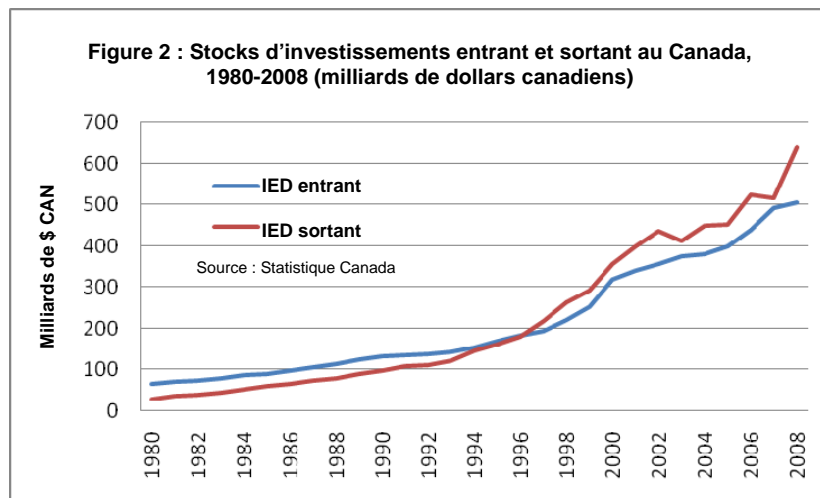
À l'heure actuelle, il y a plus de 82 000 EM, qui ont plus de 807 000 filiales étrangères, en exploitation dans le monde – ce qui est plus de quatre fois le nombre observé en 1990 (CNUCED, 2009). L'activité liée à des fusions et acquisitions a été la stratégie préférée des EM pour pénétrer les marchés étrangers. En 2008, les EM employaient environ 77 millions de personnes un peu partout dans el monde et représentaient plus du tiers du commerce mondial, principalement sous la forme d'échanges intra-sociétés (CNUCED, 2009). En outre, les ventes de filiales étrangères atteignaient plus de USD 30 billions de dollars É.-U. en 2008 (CNUCED, 2009).

2.2 *L'IED et l'activité des multinationales au Canada*

Les stocks d'IED entrant et sortant au Canada ont augmenté de façon régulière depuis 1980 (voir la figure 2). Le stock d'IED entrant au Canada est passé de 64,7 milliards de dollars cana-

¹ La part des F et A dans les entrées totales d'IED dans les pays en développement est passée de Presque rien à la fin des années 1980 à un tiers du total à la fin des années 1990, ce qui est essentiellement attribuable à la vague de privatisation d'éléments d'actif publics, particulièrement en Amérique latine. Voir Calderón, Loayza et Servén (2002) et Banque mondiale (2001).

diens en 1980 à 504,9 milliards de dollars canadiens en 2008, tandis que le stock d'IED sortant du Canada a progressé de 28,4 milliards de dollars canadiens à 637,3 milliards de dollars canadiens au cours de la même période. Étant donné que l'IED sortant a progressé plus rapidement que l'IED entrant, le Canada a été un exportateur net d'IED depuis 1996, un revirement spectaculaire par rapport à la situation des années 1970 et 1980 où il avait été un important importateur net d'IED. En 2008, la position nette du Canada au chapitre de l'investissement étranger direct (l'écart entre les stocks d'IED sortant et entrant) était d'environ 132 milliards de dollars canadiens.



En dépit de l'augmentation considérable des stocks d'IED entrant et sortant, le Canada a perdu du terrain par rapport aux tendances mondiales de l'IED. Sur la période 1980-2008, le stock d'IED entrant au Canada (en dollars É.-U. courants) a progressé à un rythme de 7,5 p. 100 par année, le taux de croissance le plus bas des pays du G7 et de l'Australie. Au cours de la même période, le stock d'IED sortant du Canada (en en dollars É.-U. courants) augmenté au taux de 11,7 p. 100 l'an, le troisième taux le plus faible des pays du G7 et de l'Australie.

Les sources géographiques de L'IED entrant au Canada se sont diversifiées depuis 1990. Les États-Unis demeurent le pre-

mier investisseur étranger en importance au Canada; en 2008, il représentait environ 58 p. 100 du stock d'IED entrant au Canada, comparativement à 64,2 p. 100 en 1990. La part de tous les pays autres que les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, et le Japon a progressé, passant de 15,3 p. 100 en 1990 à 24,7 p. 100 en 2008. De façon similaire, les États-Unis demeurent la principale destination de L'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). Ce pays représentait environ 49 p. 100 du stock total d'IED sortant du Canada en 2008; cependant, ce niveau représente une baisse de plus de 10 points de pourcentage depuis 1990. Les destinations de l'IED sortant du Canada se sont diversifiées depuis 1990 davantage que dans el cas de l'IED entrant. La part de tous les pays autres que les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et l'Australie a presque doublé depuis cette année-là, passant d'environ 20 p. 100 en 1990 à 37 p. 100 en 2008.

Les secteurs de la fabrication, de l'extraction minière et des finances et de l'assurance sont les trois principales sources d'IED entrant et sortant au Canada. Le secteur manufacturier est celui qui reçoit toujours la part la plus importante de l'IED entrant au Canada, mais sa part est allée en diminuant. En 2008, le secteur manufacturier représentait 34,6 p. 100 du stock d'IED entrant au Canada, tandis que cette part s'établissait à 42,6 p. 100 en 1999. Par contre, la part du secteur minier a plus que doublé depuis 1999, pour atteindre 20 p. 100 en 2008. Le secteur des finances et de l'assurance est celui qui détient la part la plus élevée de l'IDCE. Sa part a atteint 40,3 p. 100 en 2008, alors qu'elle était de 31,1 p. 100 en 1990. Dans l'intervalle, la part du secteur manufacturier dans le stock d'IED sortant a fléchi de 28,1 p. 100 en 1990 à 18,3 p. 100 en 2008, tandis que la part du secteur minier demeurait stable.

Les entreprises sous contrôle étranger jouent un rôle clé dans l'économie canadienne. À titre d'exemple, ces entreprises représentaient, en 2005, environ 30 p. 100 des recettes d'exploitation des sociétés (voir le tableau 1). Dans le secteur manufacturier, leur part des recettes d'exploitation atteignait plus d 50 p. 100. À la lumière de ces renseignements, nous pouvons affirmer qu'environ 30 p. 100 du PIB du Canada provient

d'entreprises qui sont contrôlées par des intérêts étrangers. En termes d'emploi, puisque les entreprises sous contrôle étranger sont généralement plus productives que les entreprises sous contrôle canadien, leur part de l'emploi sera quelque peu inférieure à leur part du PIB. En 2004, les filiales étrangères représentaient plus de 35 p. 100 des dépenses totales de R-D dans le secteur des entreprises au Canada.

Tableau 1: Activités des filiales étrangères au Canada

	1990	1995	2000	2005*
Fabrication				
Production				
Niveau (milliards de \$ CAN)	179,1	254,5	331,9	375,5
En pourcentage du total national	47,1	51,2	49,9	51,2
Excédent d'exploitation brut				
Niveau (milliards de \$ CAN)	9,3	19,2	29,3	25,3
En pourcentage du total national	52,6	50,2	54,7	55,2
Dépenses de R-D				
Niveau (milliards de \$ CAN)	1,6	1,8	2,6	2,9
En pourcentage du total national	45,3	37,2	31,0	38,3
Ensemble des entreprises non agricoles				
Production				
Niveau (milliards de \$ CAN)	318,9	447,6	694,5	851,3
En pourcentage du total national	30,3	30,1	30,1	29,9
Excédent d'exploitation brut				
Niveau (milliards de \$ CAN)	22,8	31,2	58,0	76,2
En pourcentage du total national	30,0	26,7	30,2	30,5
Dépenses de R-D				
Niveau (milliards de \$ CAN)	1,9	2,4	3,6	4,4
En pourcentage du total national	37,1	29,7	29,3	34,9

Source : OCDE. * Les données sur les dépenses de R-D portent sur 2004.

L'importance économique des filiales étrangères au Canada varie considérablement d'une industrie à l'autre. Les parts de la production détenues par les filiales étrangères varient de plus de 85 p. 100 dans la construction de véhicules automobiles et de 76 p. 100 dans les produits pharmaceutiques, à moins de 16 p. dans les services publics et la construction.

3. Déterminants de l'IED et décisions relatives à l'emplacement des EM

Le paradigme traditionnel invoqué pour expliquer la présence d'entreprises multinationales est apparu dans la documentation sur la gestion des entreprises et est centré sur les avantages liés à la propriété, à l'emplacement et à l'internalisation—le paradigme « éclectique » ou des PEI (voir, p. ex., Dunning, 1977). Les éléments d'actif incorporels propres à l'entreprise, par exemple des technologies exclusives ou des pratiques de gestion de calibre supérieur, permettent aux entreprises étrangères de réussir nonobstant les meilleures connaissances qu'ont les entreprises locales du marché intérieur (Hymer, 1960/1976)². Ces éléments d'actif incorporels qui constituent l'élément de « propriété » dans ce paradigme, peuvent être utilisés dans de multiples établissements au sein d'une entreprise sans perdre de leur valeur (voir Blonigen, 2005).

En outre, en raison de lacunes potentielles du marché³, une entreprise peut ne pas pouvoir capter la totalité des rentes asso-

² Pour une reformulation de l'avantage lié à la propriété dans le cadre de la théorie moderne de l'entreprise hétérogène, voir Helpman, Melitz et Yeaple (2004). Dans ce cadre, les entreprises à faible productivité produisent uniquement pour le marché intérieur; les entreprises qui ont une productivité plus élevée assument les coûts fixes de l'entrée sur les marchés d'exportation, tandis que les entreprises qui ont le niveau de productivité le plus élevé assument les coûts fixes encore plus élevés qui sont associés à l'IED. L'« avantage de la propriété » de Dunning est incorporé au niveau de productivité plus élevé des entreprises qui investissent à l'étranger.

³ La documentation fait état de toute une série d'imperfections ou de lacunes potentielles du marché qui pourraient constituer autant d'incitations à la formation des EM. À titre d'exemple, dans une étude pionnière, Buckley et Casson (1976) ont affirmé que les marchés externes pour les transactions portant sur des produits intermédiaires qui intègrent des éléments d'actif incorporels propres à une entreprise pourraient être inefficients et coûteux ou même ne pas exister. La difficulté que peut avoir une entreprise à protéger sa réputation sur le plan de la qualité pourrait aussi la dissuader d'accorder une licence de production à un agent étranger (Horstmann et Markusen, 1987). Prévenir les connaissances qui se retrouvent entre les mains de rivaux potentiels a aussi été largement reconnu comme étant un facteur important qui motiverait la formation des EM et qui déterminerait leur comportement.

ciées à ces éléments d'actif en recourant à d'autres options économiques telles que l'exportation et l'octroi de licences. Par conséquent, il pourrait être optimal pour une entreprise d'établir une présence à l'étranger et, ainsi, d'« internaliser » ses transactions économiques à l'échelle mondiale.

Il ne manque pas de données historiques pour appuyer les éléments propriété et internalisation de ce paradigme. Par exemple, en ce qui a trait à l'avantage lié à la propriété, Markusen (1995, p. 172) affirme que les industries où les multinationales occupent une position dominante ont tendance à grouper des entreprises qui ont des « niveaux élevés de R-D par rapport aux ventes, une part élevée de personnel professionnel et technique au sein de leurs effectifs, des produits nouveaux et/ou techniquement complexes, ainsi que des niveaux élevés de différenciation des produits et de publicité ». Conformément à ce qui précède, les multinationales sont généralement des entreprises dont les éléments d'actif incorporels constituent une part importante de leur valeur sur le marché et, compte tenu des risques de retombées de transferts vers des entreprises rivales, elles cherchent à internaliser ces avantages en étendant leur présence à l'étranger au moyen de l'IED plutôt qu'en utilisant des mécanismes du marché (Morck et Yeung, 1991, 1992). Du même coup, la croissance spectaculaire observée récemment de l'impartition et de la délocalisation, au moment où l'importance du capital-savoir remet en question la pertinence des avantages liés à la propriété et à l'internalisation; comme l'a noté Doh (2005, p. 698) : « En désintégrant les étapes de la production le long de la chaîne de valeur et en les transférant vers d'autres emplacements géographiques, les entreprises peuvent créer des conditions propices à l'érosion des avantages liés à la propriété et à l'internalisation. » Incidemment, Lewin, Massini et Peeters (2008, p. 6) considèrent que la délocalisation est un paradigme concurrent : « la délocalisation peut être perçue comme une nouvelle forme d'internationalisation, dans laquelle les entreprises désagrègent leur chaîne de valeur vers de multiples emplacements et, peut-être, externalisent ainsi des parties de cette chaîne de valeur vers des fournisseurs et service indépendants ».

Les décisions des EM en ce qui a trait à l'emplacement de l'IED, le troisième volet du paradigme OLI, dépendent de facteurs propres à chaque pays, tels que la taille de l'économie, la dotation en facteurs de production, les coûts du commerce et de l'IED, les obstacles au commerce et à l'investissement, la fiscalité, les taux de change et d'autres considérations. Les entreprises prennent des décisions en matière de localisation en comparant les coûts et les avantages de la production au sein de filiales dans divers pays. Les entreprises ayant différentes structures de production pourront réagir différemment à des facteurs propres à chaque pays. En soi, le cadre du paradigme OLI ne nous éclaire pas beaucoup sur les profils spatiaux et les tendances de l'IED (voir, p. ex., McCann et Mudambi, 2004; Bevan et Estrin, 2004). En conséquence, toute une série d'hypothèses ont été élaborées dans les études économiques pour tenter d'expliquer l'évolution de l'IED.

De façon générale, les textes économiques font une distinction entre deux catégories d'entreprises multinationales. Une EM intégrée verticalement implante sa production dans différents pays en fonction des différences qui existent dans les proportions relatives des facteurs d'un pays à l'autre (voir Helpman, 1984). Cela est conforme au modèle Heckscher-Ohlin, qui prédit que l'IED se déplacera des pays riches en capital ou en compétences vers des pays pauvres en capital ou en compétences. Les EM intégrées verticalement contribuent habituellement à hausser les importations de matières intermédiaires dans les pays d'accueil, tout en haussant les exportations de produits finaux. Ainsi, l'activité économique des EM intégrées verticalement débouche sur une relation de complémentarité entre l'IED entrant et le commerce dans le pays d'accueil (voir Johnson, 2005). Du même coup, l'IED vertical exige que les coûts liés au commerce dans le pays d'accueil soient peu élevés et que les économies liées à un coût de production moins élevé (déduction faite des coûts supplémentaires du commerce) soient importants.

D'un autre côté, une EM intégrées horizontalement fonde ses décisions de production sur l'arbitrage entre la proximité géographique des marchés de ses produits et la concentration de la production qui permet de réaliser des économies d'échelle; voir

Krugman (1983), Markusen (1984), Brainard (1993), et Horstmann et Markusen (1992). Lorsque les avantages économiques liés à la proximité géographique des marchés sont importants, les EM répartiront leur production entre divers pays pour desservir les marchés locaux. Le modèle horizontal des EM est motivé par la présence d'importants marchés locaux, le coût élevé du commerce, une dotation similaire en facteurs de productions d'un pays à l'autre, de faibles coûts de mise en place et d'économies d'échelle peu importantes au niveau de l'établissement par rapport aux économies d'échelle possibles au niveau de l'entreprise⁴, avec pour résultat que les économies au niveau des coûts du commerce compensent largement les coûts plus élevés de la production à l'étranger.

Le modèle de l'IED axé sur le capital-savoir, articulé pour la première fois par Markusen (1997), englobe à la fois des incitations horizontales et verticales à l'IED et fournit des prédictions vérifiables au sujet des choix que fera l'entreprise entre l'IED et le recours à la sous-traitance, en fonction de l'importance relative du capital intellectuel par rapport au capital physique pour ses opérations. L'idée première à la base de ce modèle est que les activités à coefficient élevé de savoir demandent beaucoup de main-d'œuvre qualifiée en comparaison de la production en usine et, partant, mènent à la formation multinationales intégrées verticalement qui investissent à l'étranger sur la base des prix relatifs et de la disponibilité des facteurs de production essentiels. Du même coup, les éléments d'actif axés sur le savoir (p. ex. les technologies exclusives) ont une caractéristique d'intrant conjoint dans la mesure où elles peuvent être utilisées dans de multiples installations de production à un coût relativement faible, ce qui facilite la formation de multinationales horizontales produisant les mêmes biens et à plusieurs endroits, en fonction de la proximité des marchés. Carr, Markusen et Mas-

⁴ Note : le capital-savoir qui peut être déployé simultanément dans de multiples établissements est une source d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise, indépendamment de l'importance des économies d'échelle au niveau de l'établissement. Sur ce point, voir Chellaraj, Maskus et Mattoo (2009).

kus (2001) vérifient ce modèle à l'aide de données sur les États-Unis et constatent que les investissements tant verticaux qu'horizontaux sont importants et liés aux caractéristiques des pays, comme le prédit le modèle. En cherchant à vérifier ce modèle à l'aide de données sur Singapour, Chellaraj, Maskus et Mattoo (2009) démontrent qu'au moment où Singapour s'efforçait d'accroître le coefficient de compétence de sa main-d'œuvre, l'IED entrant a évolué d'une orientation verticale vers une orientation ciblant les compétences, tandis que son IED sortant a évolué vers des formes horizontales dans les pays développés et des formes verticales dans les pays asiatiques voisins moins développés.

La plupart des études empiriques mènent à la conclusion que l'IED horizontal domine l'IED vertical dans les pays développés; à ce sujet, on peut consulter Carr, Markusen et Maskus (2001), Markusen et Maskus (2002), et Gao (2003). Mais les données canadiennes montrent qu'au Canada, l'IED se retrouve davantage dans les formes verticales. Wang (2009) a constaté que la production des multinationales étrangères au Canada correspond bien à l'hypothèse des proportions des facteurs —par exemple, la production des EM étrangères au Canada augmente à la faveur des écarts relatifs de compétence entre les pays investisseurs et le Canada, tandis qu'elle diminue avec les coûts du commerce au Canada.

La plupart des études empiriques utilisant des données sur les pays développés font ressortir un lien positif entre le PIB (un indicateur de la taille de l'économie) et l'IED entrant; voir Ghosh, Syntetos et Wang (2007), Nicoletti et coll. (2003) et Gao (2003), pour les pays de l'OCDE; voir aussi Carr, Markusen et Maskus (2001) et Markusen et Maskus (2002) pour les États-Unis. Des études canadiennes arrivent à des conclusions semblables (voir Globerman et Shapiro, 1998; Wang, 2009). Cette particularité de la tendance de l'IED à l'échelle mondiale est conforme aux observations faites précédemment à l'effet que l'IED dans les pays développés est essentiellement horizontal. À titre d'exemple, Markusen et coll. (1996) et Markusen (1997) montrent que les activités des multinationales horizontales augmentent avec la taille économique du pays d'accueil,

tandis que les activités des multinationales verticales ne sont pas en corrélation avec la taille économique du pays d'accueil.

La relation entre l'IED et les échanges commerciaux dépend des facteurs sous-jacents qui motivent l'IED. L'hypothèse de la proximité-concentration prédit que l'IED et le commerce auront un rapport de substitution, tandis que l'hypothèse de proportionnalité des facteurs les considère comme complémentaires. Certaines études ont démontré un rapport de substitution entre l'un ou l'autre, du moins jusqu'à un certain degré⁵; cependant, un plus grand nombre d'études font état d'un effet de complémentarité⁶. Ces deux relations différentes ne sont pas forcément contradictoires, comme l'expliquent Head et Ries (2004), « les études qui mettent étroitement l'accent sur des gammes de produits peuvent détecter une relation de substitution, tandis que la complémentarité pourrait se situer en amont, dans les produits du pays d'origine qui demeurent intéressants pour leurs filiales

⁵ Head et Ries (2001), à l'aide d'un ensemble de données en panel portent sur 932 entreprises manufacturières japonaises au cours de la période 1965-1989 ont observé une relation complémentaire entre l'investissement direct à l'étranger et les exportations pour l'ensemble de l'échantillon. Cependant, les entreprises qui ont peu de chance d'expédier des produits intermédiaires à des filiales de production à l'étranger font ressortir un rapport de substitution. Belderbos et Sleuwaegen (1998), étudiant les exportations vers l'Europe d'entreprises japonaises du secteur de l'électronique ont constaté que les investissements visant à « contourner des droits tarifaires » suscités par les mesures anti-dumping de la CE se substituaient aux exportations à partir du Japon, mais les entreprises qui ont investi dans des activités de distribution dans la CE, qui ont acquis des entreprises européennes ou qui ont produit des composants au sein d'un Keiretsu vertical, exportaient relativement davantage vers l'Europe. Blonigen (2001), étudiant les exportations de pièces d'automobiles japonaises vers le marché américain à l'aide de données au niveau des produits, lesquels cadrent plus étroitement avec l'hypothèse que l'entreprise à produit unique qui sous-tend la théorie traditionnelle des EM, observe également les preuves significatives d'un effet de substitution et d'un effet de complémentarité entre la production des filiales japonaises aux États-Unis et les exportations vers ce pays.

⁶ Voir Head et Ries (2004) pour le Japon; Lipsey et Weiss (1981, 1984), Brainard (1997), Brainard et Riker (1997a) et Head, Ries et Spencer (2004) pour les États-Unis; Blomström, Lipsey et Kulchicky (1988) pour la Suède; et Fontagné et Pajot (2002) pour la France.

étrangères en aval. » Au Canada, on a constaté que l'IED sortant et les exportations étaient complémentaires (voir Hejazi et Safarian, 1999). De même, il est plus probable que l'IED entrant et les exportations du pays d'accueil soient complémentaires que substitués alors que les filiales étrangères viennent ajouter leur production aux exportations du pays d'accueil. Pour des données canadiennes sur ce point, voir Hejazi et Safarian (1999), Cameron et Cross (1999), Cross (2002), Baldwin, Beckstead et Caves (2001), et Baldwin, Caves et Gu (2005).

L'impact des coûts et des obstacles au commerce sur l'IED dépend de la structure de production de l'EM. Lorsque les coûts liés au commerce sont élevés, les entreprises peuvent choisir l'IED comme solution de rechange à l'exportation et devenir des entreprises multinationales horizontales. Dans ce cas, les coûts liés au commerce ont une incidence positive sur l'IED. Par ailleurs, l'IED vertical engendre plus d'importations d'implants intermédiaires et hausse les exportations de biens finals dans le pays d'accueil. Ainsi, les coûts élevés du commerce dans le pays d'accueil auraient un effet de dissuasion sur l'IED vertical. Les données empiriques à ce sujet sont partagées. Une relation positive est observée dans Ghosh, Syntetos et Wang (2008) et Nicoletti et coll. (2003) pour les pays de l'OCDE, ainsi que dans Markusen et Maskus (2002) pour l'IED bilatéral des États-Unis, ce qui évoque la possibilité d'incitations horizontales à l'IED. Cependant, comme nous l'avons souligné précédemment, une relation négative constatée dans Wang (2009) pour l'IED entrant au Canada, ce qui laisse penser à la présence d'incitatifs verticaux.

Les coûts et les obstacles liés à l'investissement découragent l'IED entrant. De nombreux facteurs influent sur le coût de l'investissement dans un pays d'accueil, par exemple les cadres juridiques, législatifs et réglementaires, les restrictions à la propriété étrangère, la bureaucratie et l'infrastructure. Ghosh, Syntetos et Wang (2008) et Nicoletti et coll. (2003) constatent que, dans les pays de l'OCDE, les restrictions à l'IED réduisent considérablement l'IED entrant tandis qu'une meilleure infrastructure attire davantage d'IED. Wang (2009) a observé une re-

lation négative entre les coûts liés à l'investissement étranger et l'IED entrant au Canada.

En théorie, il est juste d'affirmer qu'une lourde fiscalité imposée aux sociétés décourage l'IED entrant. Cependant, il y a peu de données empiriques qui appuient cette prédiction. À titre d'exemple, Ghosh, Syntetos et Wang (2008) ont trouvé que les impôts sur les sociétés n'avaient pas d'effets négatifs significatifs sur l'IED entrant dans les pays de l'OCDE. Cependant, l'absence de données empiriques sur l'incidence de la fiscalité des sociétés sur l'IED pourrait s'expliquer par le fait que les taux d'imposition réels auxquels sont assujetties les filiales étrangères ne sont pas mesurées de façon adéquate en raison de la complexité du traitement fiscal de ces investissements ou parce que les taux d'imposition des sociétés ne varient pas beaucoup entre les pays de l'OCDE et dans le temps. Becker, Egger et Merlo (2009) trouvent des données qui appuient l'existence d'un rapport négatif entre la fiscalité des entreprises (*gewerbesteuer*) perçue au niveau municipal et la localisation des sièges sociaux des EM en Allemagne.

L'instabilité ainsi que le niveau des taux de change peuvent aussi influencer sur l'IED. Une instabilité élevée de la monnaie du pays d'accueil signifie un risque de marché élevé pour ce qui est des rendements futurs sur l'investissement dans ce pays, ce qui aurait pour effet de décourager l'IED entrant. Amuedo-Dorantes et Pozo (2001) présentent des données empiriques montrant une relation négative entre l'IED entrant et l'instabilité du taux de change dans le pays d'accueil pour les États-Unis, tandis que Kiyota et Urata (2004) font de même pour l'IED entrant au Japon et Nicoletti et coll. (2003) pour l'IED entrant dans les pays de l'OCDE. Le niveau du taux de change peut aussi influencer sur l'IED entrant de deux façons : premièrement, comme l'ont souligné Froot et Stein (1991), les imperfections des marchés de capitaux incitent les entreprises à investir davantage à l'étranger lorsque la monnaie de leur pays s'apprécie parce que leur richesse relative augmente et que le coût interne du capital sera inférieur à celui de l'emprunt; deuxièmement, les mouvements de devises auront une incidence sur les coûts relatifs de la main-d'œuvre d'un pays à l'autre. Ces deux canaux signifient qu'une

dépréciation de la monnaie du pays d'accueil favorise l'IED entrant, et vice versa. Froot et Stein (1991) et Klein et Rosengren (1994) constatent que la dépréciation du dollar américain a pour effet de hausser l'IED entrant aux États-Unis Ghosh, Syntetos et Wang (2008) arrivent à la même conclusion pour les pays de l'OCDE.

4. L'impact de l'IED sur l'économie canadienne

Dans cette section, nous regroupons les résultats empiriques sur l'impact de l'IED sur la performance du Canada au chapitre de la productivité et sa croissance économique, ainsi que les conséquences qui en découlent pour l'activité des sièges sociaux au Canada.

4.1 IED et productivité

Il y a trois grands canaux par lesquels l'IED entrant influe sur la productivité du pays d'accueil (voir Lipsey, 2002).

Premièrement, en raison du savoir-faire technologique et de pratiques de gestion supérieures, les établissements sous contrôle étrangers ont tendance à avoir des niveaux de productivité plus élevés que les entreprises nationales du pays d'accueil. En conséquence, le niveau global de productivité du pays d'accueil aurait tendance à augmenter plus est élevée la part des établissements sous contrôle étranger dans l'économie d'accueil. Cela représente une contribution *directe* à la productivité de l'économie d'accueil (Criscuolo, 2005). Il existe une abondante littérature empirique comparant les niveaux de productivité des entreprises sous contrôle étranger et les entreprises nationales. La plupart des études font ressortir des preuves à l'appui de cette hypothèse; cependant, on observe aussi une variation considérable d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre⁷. Pour le Canada, des niveaux plus élevés de productivité

⁷ À titre d'exemple, les filiales étrangères dans les pays de l'OECD ont des niveaux de productivité plus élevés que les entreprises nationales dans le secteur manufacturier, mais ce n'est pas toujours le cas dans les services. En

dans les entreprises sous contrôle étranger ont été signalés par Gliberman, Ries et Vertinsky (1994), Baldwin et Dhaliwal (2001), Rao et Tang (2005) et Baldwin et Gu (2005). À titre d'exemple, Rao et Tang (2005) ont constaté que les entreprises sous contrôle étranger au Canada étaient, en moyenne, environ 20 p. 100 plus productives (mesuré par la productivité multifactorielle) que les entreprises nationales.

De la même façon, les EM peuvent contribuer de façon disproportionnée à la croissance de la productivité. Corrado et coll. (2009) signalent qu'aux États-Unis, les EM (tant celles qui sont détenues par des intérêts américains que celles qui sont sous contrôle étranger) représentaient entre 50 et 75 p. 100 de la croissance de la productivité dans le secteur des entreprises non agricoles et non financières aux États-Unis entre 1977 et 2000, et de la *totalité* de la croissance de la productivité dans ce secteur à la fin des années 1990, en dépit du fait que les entreprises ne représentaient qu'environ 40 p. 100 de la production du secteur. Au Canada, Baldwin et Gu (2005) signalent qu'il y a eu une hausse de 1,7 p. points de pourcentage dans la croissance de la productivité du travail entre les années 1980 et 1990 dans le secteur manufacturier canadien, dont 1.1 points de pourcentage étaient attribuables à aux activités des EM étrangères au Canada.

Deuxièmement, il peut y avoir des retombées de productivité intra-industries, des entreprises sous contrôle étranger vers les entreprises nationales — c.-à-d., des contributions *indirectes* aux niveaux de productivité du pays d'accueil. Les EM ont généralement tendance à utiliser des technologies plus avancées et à avoir de meilleures pratiques de gestion, ce qui peut avoir un impact sur les entreprises nationales au sein de la même industrie, en freinant des retombées (involontaires) sur la productivité

outre, l'avantage des filiales étrangères au chapitre de la productivité dans le secteur manufacturier varie de niveaux très modestes dans certains pays (p. ex. en Finlande, en France et aux États-Unis) à des niveaux élevés dans toute une gamme d'autres pays (de l'ordre de 50 p. 100 à 100 p. 100 plus élevé) à des niveaux très élevés dans quelques pays (de l'ordre du triple au le Royaume-Uni et en Hongrie. Voir Criscuolo (2005), figures 3 et 4. L'étendue de la dispersion des écarts de productivité est très grande; *ibidem*, figures 5 et 6.

de l'industrie. Encore une fois, des données canadiennes appuient fortement cette hypothèse. Gera, Gu et Lee (1999) ont constaté que l'IED entrant avait un effet positif et significatif sur la Croissance de la PTF, dans les industries canadiennes, principalement par le biais d'une réduction des coûts de production, d'un transfert de technologie et de retombées internationales de la R-D. Baldwin et Gu (2005) et Rao et Tang (2005) ont aussi constaté que les entreprises nationales dans les industries où les producteurs étrangers représentaient une plus grande part du marché ou celles où l'IED avait la plus grande pénétration avait tendance à afficher une meilleure performance au chapitre de la productivité, ce qui indiquerait la présence de retombées positives sur le plan de la productivité, des entreprises sous contrôle étranger aux entreprises nationales au sein de la même industrie.

Troisièmement, les entreprises sous contrôle étranger dans une industrie peuvent aussi avoir une influence positive sur la productivité des industries de fournisseurs (en amont) et d'utilisateurs (en aval) dans le pays hôte en raison des liens qui existent entre les industries. Comme le font valoir Gu et Wang (2006), les entreprises nationales dans les industries en aval pourraient profiter de l'IED grâce à des améliorations au niveau de la variété et de la qualité des intrants intermédiaires, d'une baisse des coûts des intrants et d'un meilleur service à la clientèle. De façon similaire, les entreprises nationales dans les industries situées en amont pourraient recevoir une formation en gestion et une aide technique de la part des entreprises sous contrôle étranger et, également, exiger des produits de plus haute qualité de leurs fournisseurs. Blomström et Kokko (1998) soulignent que les retombées sur le plan de la productivité peuvent aussi provenir d'une concurrence accrue parmi les entreprises locales qui cherchent à devenir les fournisseurs de multinationales.

La documentation empirique sur les retombées présente un tableau partagé : diverses études utilisant différentes méthodes pour examiner des économies différentes et utilisant des données à différents niveaux de désagrégation industrielle font ressortir des retombées soit positives, soit nulles ou, dans certains

cas, négatives⁸. En conformité avec les résultats non concluants que l'on trouve dans la documentation empirique, les revues documentaires faites par Hanson (2001) et Görg et Greenaway (2004) arrivent à la conclusion que, dans le meilleur des cas, les preuves de ces retombées sont partagées. Par contre, des études plus récentes fondées sur des micro-données incitent à penser qu'il y aurait effectivement des retombées. Dans certains cas, on a trouvé des retombées économiquement importantes, notamment dans les secteurs ayant un coefficient de haute technologie relativement élevé, mais non dans les secteurs de faible technologie, où l'IED est à la recherche d'une main-d'œuvre peu coûteuse; voir Keller (2004) qui a recensé cette documentation. Bitzer, Geishecker et Görg (2008) utilisant des données au niveau de l'industrie pour 17 pays de l'OCDE, trouvent des preuves de retombées par le biais de liens verticaux en amont (mais non de liens en aval) entre les multinationales et les entreprises nationales, pour tous les pays, mais cet effet semble beaucoup plus prononcé dans les pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est (PECE) que pour les autres pays de l'OCDE étudiés. Ils trouvent également certaines preuves de retombées horizontales positives.

Pour ce qui est des preuves dans el cas du Canada, Gu et Wang (2008) utilisant des données sur les industries manufacturières canadiennes entre 1973 à 1997, font état de retombées interindustrielles sur la productivité importante et significative se propageant tant par des liens en aval que par des liens en amont au niveau de la production. Par ailleurs, Lileeva (2006),

⁸ Un impact négatif possible de l'IED entrant sur la productivité dans le pays d'accueil pourrait provenir de la prise de contrôle d'entreprises nationales plus efficaces par des EM étrangères et par une demande accrue pour des intrants importées, forçant les entreprises nationales à descendre dans la chaîne de valeur. Cette question est rarement examinée sur le plan empirique et il n'existe aucune étude empirique consacrée au Canada sur cette question. Dans une étude empirique de l'impact de l'IED au Venezuela, Aitken et Harrison (1999) ont observé que l'IED avait un effet positif sur les entreprises nationales de plus petite taille investissant à l'étranger, mais un effet négatif sur les entreprises sans investissement étranger. Dans l'ensemble, ils concluent que l'incidence sur le Venezuela est négligeable.

fait état de retombées importantes sur la productivité provenant de l'IED dans le secteur manufacturier canadien en raison de la présence de robustes liens en aval. En particulier, il constate que la présence de producteurs étrangers dans des secteurs où le fournisseur a un lien positif étroit avec la croissance de la productivité dans les établissements sous contrôle national dans les secteurs en aval, l'effet étant tout particulièrement important dans les industries manufacturières à vocation scientifique. Du même coup, les retombées intra-industrielles négatives ont été observées, qui pourraient traduire la perte de certains marchés aux mains d producteurs sous contrôle étranger.

Dans l'ensemble, par conséquent, la documentation empirique a tendance à appuyer l'hypothèse selon laquelle les retombées de l'IED augmenteront vraisemblablement la productivité dans le pays d'accueil, bien que l'échelle de cet effet dépendent de l'industrie et de l'économie ainsi que de divers facteurs qui influent sur la capacité d'absorption de l'économie (Durham, 2004).

En ce qui a trait au mécanisme par lequel l'IED influe sur la productivité nationale, De Mello (1999) est arrivé à la conclusion que la croissance accrue de la productivité du travail dans les pays développés s'est manifestée par l'intermédiaire de la croissance de la PTF, tandis que dans le cas des pays en développement, elle est attribuable à la plus grande capitalisation.

En ce qui a trait au pays d'origine, on s'est peu intéressé aux différences entre les effets de productivité de l'IED entrant dans le pays d'accueil selon le pays d'origine. Une étude canadienne récente de Ng et Souare (2009) a révélé que seul l'IED en provenance des États-Unis avait eu un impact positif significatif sur la croissance de la PTF dans les industries canadiennes. Cela concorde avec les résultats provenant d'études antérieures portant sur d'autres pays selon lesquelles les entreprises de propriété américaine ou les EM américaines ont tendance à afficher une meilleure performance que les entreprises de propriété nationale et les EM non américaines. À titre d'exemple, Doms et Jensen (1998) dans le cas des États-Unis, et Criscuolo et Martin (2004) dans le cas du Royaume-Uni ont observé que les filiales des EM américaines avaient tendance à être plus productive que

celles des autres pays. Voir Ng et Souare (2009) qui présentent une brève revue des écrits sur la question.

Le pays d'origine peut aussi profiter de retombées positives de l'IED sortant. Les EM peuvent améliorer globalement leur productivité si leurs investissements directs à l'étranger leur permettent de répartir de façon plus efficiente leurs ressources productives à l'échelle mondiale et les exposent davantage à une concurrence plus intense sur le marché mondial. Baldwin et Gu (2005) n'ont trouvé aucun écart significatif au niveau de la productivité des EM canadiennes et des EM étrangères, ce qui indiquerait que les Entreprises canadiennes ayant une orientation internationale sont aussi productives que les entreprises étrangères présentes au Canada (cela concorde avec des résultats obtenus antérieurement par Doms et Jensen, 1998, à l'effet que le facteur le plus important qui sous-tend la productivité d'un établissement n'est pas de savoir si celui-ci est détenu par des intérêts étrangers, mais s'il fait partie d'une entreprise multinationale nationale, qu'elle soit de propriété nationale ou étrangère). L'avantage sur le plan de la productivité des EM établies dans le pays d'origine peut aussi profiter aux entreprises nationales par les mêmes canaux que ceux qui diffusent les retombées de la technologie, l'imitation des modèles d'entreprise, la plus grande concurrence intérieure et les liens interindustriel accrus, que l'on a jugé importants pour les EM de propriété étrangère. Les données empiriques sur ces aspects sont toutefois rares. Rao et Tang (2005) ont observé que les entreprises canadiennes orientées vers le marché national dans une industrie ne bénéficient pas d'un avantage sur le plan de la productivité provenant de l'IED sortant du Canada dans la même industrie. Un autre mécanisme par lequel l'économie d'origine peut profiter de l'IED sortant de nature verticale, serait le transfert de main-d'œuvre non qualifiée vers un pays étranger à bas salaire, ce qui, en retour, entraînerait un accroissement de la capitalisation et le relèvement des compétences dans l'économie d'origine. Encore une fois, cependant, il n'existe aucune donnée empirique solide à l'appui de cet argument.

4.2 *IED et croissance économique*

L'IED entrant pourrait aussi influencer sur la croissance économique du pays d'accueil par le biais d'une intensification du capital et des investissements accrus en R-D, en actifs incorporels et en capital humain. Ces effets pourraient être renforcés par une plus grande diffusion de la technologie et l'acquisition de compétences nouvelles et de meilleures pratiques de gestion, qui favorisent la croissance (voir, par d'exemple, De Mello, 1999, et Romer, 1993).

L'effet de l'IED entrant sur la croissance par l'intermédiaire de la formation de capital sur le marché intérieur a été abondamment étudié, à divers niveaux et à l'aide de divers types de données — données sur la balance des paiements nationale, statistiques au niveau de l'industrie et données au niveau de l'entreprise. L'IED entrant, notamment les investissements dans des installations nouvelles, accroît le stock de capital dans le pays d'accueil dans la mesure où il ne déplace pas le montant équivalant d'investissement local, débouchant ainsi sur un niveau de production plus élevé (Ries, 2002). Des études fondées sur des données au niveau national arrivent à des conclusions différentes, selon le pays et la nature des données employées. Hejazi et Pauly (2002) ont montré qu'en moyenne, une augmentation d'un dollar de l'IED entrant haussait la formation de capital au Canada d'environ 45 cents dans les industries autres que les services, mais qu'il n'y avait pas d'impact significatif sur la formation de capital dans les industries de services. Par contre, utilisant des données provenant de 22 pays de l'OCDE pour les années 1975 à 1995, Lipsey (2000) a constaté que le ratio des flux entrant d'IED au PIB était lié de façon significative uniquement pour la formation de capital au cours de l'année suivante dans huit pays, dont le Canada. Dans six autres pays, la relation était négative — autrement dit, l'IED entrant déplace les investissements nationaux dans une mesure qui dépasse sa contribution positive à la formation de capital. Morley (2008) observe un effet de déplacement semblable de l'IED pour la Chine.

Les EM étrangères jouent un rôle important au niveau de la R-D dans de nombreux pays. À titre d'exemple, en 2005, 75 p. 100 de la R-D des entreprises manufacturières en Irlande étaient attribuables à des EM étrangères. Au Canada, les filiales étrangères représentaient environ 38 p. 100 de la R-D des entreprises dans le secteur manufacturier, et 35 p. 100 de la R-D de l'ensemble du secteur des entreprises en 2004 (voir le tableau 1, ci-dessus). Baldwin et Gu (2005) signalent que les entreprises sous contrôle étranger ont une probabilité plus élevée de faire de la R-D sur une base régulière, d'introduire des innovations au niveau des produits et des procédés et d'adopter de nouvelles technologies de pointe, que les entreprises nationales au Canada.

L'IED entrant est aussi une importante source de technologies nouvelles dans le pays d'accueil. Les pays qui affichent un niveau d'IED entrant plus élevé ont tendance à afficher des paiements plus élevés au titre de la technologie, ce qui pourrait traduire des transferts de technologie intra-entreprises entre les sociétés mères et leurs filiales à l'étranger. Baldwin et Sabourin (2001) ont constaté une relation positive entre les paiements au titre de la technologie et le stock d'IED entrant dans l'ensemble des pays de l'OCDE, ce qui est conforme aux micro-données canadiennes qui montrent que les établissements manufacturiers sous contrôle étranger utilisent des technologies plus avancées que els établissements contrôlés par des intérêts canadiens.

Des données empiriques réalisées au niveau de l'économie indiquent généralement que l'IED entrant joue un rôle positif en stimulant la croissance économique du pays d'accueil; cependant, la taille de l'effet de croissance dépend des politiques du pays d'accueil en matière de commerce et d'investissement, de son capital humain, du climat d'affaires en général et de l'état des marchés financiers. Bhagwati (1978) a fait valoir que l'effet de croissance de l'IED entrant avait un lien positif avec les politiques de promotion des exportations mais un lien négatif avec les politiques de substitution des importations dans les pays d'accueil. Cette prédiction est appuyée par les essais réalisés par Balasubramanyam, Salisu et Sapsford (1996). Blomström, Lipse, et Zejan (1994) déclarent que l'effet de croissance de l'IED entrant est positif dans les pays en développement qui ont un

revenu par habitant élevé, mais non significatif dans les pays où le revenu par habitant est faible. Borensztein, De Gregorio et Lee (1995) affirment que l'effet de croissance de l'IED est lié positivement au niveau de scolarité de la main-d'œuvre dans le pays d'accueil. Xu (2000) a aussi observé un effet de croissance positif de l'IED uniquement lorsque le pays d'accueil a un seuil minimum de capital humain. Alfaro et coll. (2004), Durham (2004) et Hermes et Lensink (2003) ont rapporté que les pays où l'on trouve des marchés financiers bien développés attirent des gains significatifs de l'IED en termes de croissance économique. Par contre, Carkovic et Levine (2005) affirment que bon nombre de ces études ne neutralisent pas, entre autres, le biais de simultanéité et les effets propres au pays, ce qui entraîne des estimations faussées de l'impact de l'IED sur la croissance. En neutralisant les effets de la détermination conjointe des entrées d'IED et de la croissance économique, ces auteurs observent que la composante exogène de l'IED n'exerce pas une influence positive robuste sur la croissance économique.

Toutes les études mentionnées précédemment sont presque exclusivement fondées sur les expériences de pays en développement. Les études axées explicitement sur les expériences des pays développés sont rares. Utilisant des données en panel pour 25 pays de l'OCDE couvrant la période 1980-2004, Ghosh et Wang (2009) ont constaté que tant l'IED entrant et que l'IED sortant avaient une corrélation positive avec la croissance économique du pays d'accueil et du pays d'origine; cependant, l'effet de l'IED sur la croissance économique est modéré, l'élasticité de la croissance du PIB par rapport à l'IED entrant et sortant dans le pays d'accueil et le pays d'origine n'étant que d'environ 0,01.

S'il existe un certain nombre d'études empiriques sur l'incidence de l'IED entrant sur la croissance économique dans le pays d'accueil, la recherche empirique sur l'impact de l'IED sortant sur la croissance économique du pays d'origine est plutôt rare. L'IED sortant peut aussi avoir un effet positif sur la croissance économique en haussant la courbe de croissance de la productivité du pays d'origine. Tel qu'indiqué précédemment, Ghosh et Wang (2009) ont observé un effet positif, mais

très limité, de l'IED sortant sur la croissance dans le pays d'origine, l'élasticité de la croissance par rapport à l'IED sortant n'atteignant que 0.01.

4.3 *IED sortant et emploi dans le pays d'origine*

Il ne semble pas y avoir consensus parmi les chercheurs sur l'effet de l'IED sortant sur la demande de facteurs dans le pays d'origine, notamment l'emploi (voir Baldwin, 1994). Certains ont affirmé que la perte d'emplois réelle ou éventuelle lorsque les entreprises investissent à l'étranger. L'IED sortant pourrait aussi influencer sur la demande de facteurs dans le pays d'origine et sur le prix des facteurs en déplaçant la production à plus fort coefficient de main-d'œuvre vers des filiales dans des pays où la main-d'œuvre est abondante et en se concentrant sur des activités à coefficient plus élevé de capital et de compétences dans le pays d'origine. Lipsey (2002) a affirmé qu'une augmentation de la production dans les filiales étrangères par rapport à la société-mère devrait se traduire par une diminution de l'intensité de la main-d'œuvre de la production dans le pays d'origine. D'autres, cependant, ont fait valoir que les décisions d'investissement des entreprises étaient fondées sur l'utilisation efficiente des facteurs de production à l'échelle mondiale et qu'une bonne partie de leurs investissements à l'étranger étaient motivés par la compétitivité croissante des producteurs étrangers. Par conséquent, les pertes d'emplois directes associées aux activités déplacées vers l'étranger ne sauraient être évitées même si les entreprises n'investissent pas à l'étranger. Du même coup, l'IED sortant pourrait accroître les exportations de produits intermédiaires et de biens en capital du pays d'origine, ainsi que des services de siège social, stimulant ainsi la création d'emplois dans le pays d'origine.

Les travaux empiriques sur cette question englobent des études qui ont cherché à évaluer le degré de substitution des employés des EM du pays d'origine et des travailleurs étrangers, et à établir si l'IED sortant réduisait l'investissement et, partant, la croissance dans l'économie intérieure.

Glickman et Woodward (1989) ont estimé les effets sur l'emploi de l'IED sortant aux États-Unis et ils sont arrivés à la conclusion qu'il y avait, en moyenne, une perte annuelle nette de 274 000 emplois aux États-Unis (0,5 p. 100 des emplois dans ce pays) entre 1977 et 1986 en raison de l'investissement des États-Unis à l'étranger. Andersen et Hainaut (1998) ont étudié la relation entre l'IED sortant et l'emploi dans le pays d'origine à l'aide de données en panel sur 21 pays couvrant la période 1985-1995, ainsi que des séries temporelles pour les États-Unis, le Japon, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Ils n'ont trouvé que des preuves limitées à l'appui de l'hypothèse voulant que l'IED sortant entraîne des pertes d'emplois dans le pays d'origine. Brainard et Riker (1997) et Riker et Brainard (1997) ont aussi estimé les élasticités de substitution entre l'emploi dans les sociétés-mères et leurs filiales étrangères à l'aide de données en panel pour les multinationales américaines et leurs filiales dans 90 Pays. Ils ont eux aussi observé un degré très faible de substitution entre l'emploi de la société-mère et celui des filiales. Utilisant des données sur les multinationales manufacturières américaines dans les années 1980, Slaughter (1995) a présenté des résultats qui indiquent que les travailleurs de la production, dans le pays d'origine et à l'étranger étaient, au mieux, de faibles substitués et pourraient même être complémentaires. À l'opposé, Hatzius (1998) a trouvé un soutien mitigé à l'hypothèse de la substituabilité entre la main-d'œuvre étrangère et pays l'emploi dans le pays d'origine pour les EM suédoises. Pour leur part, Pain et Van Welsum (2004) sont arrivés à la conclusion que le déplacement de la production internationale dans les secteurs autres que les services avait plus de chance de fournir un stimulant positif aux exportations de services qu'un déplacement d'activités dans les services, qui aurait tendance à réduire les exportations de services. Tenant compte de ces diverses observations, le degré généralement faible de substituabilité entre l'emploi dans les sociétés-mères et celui de leurs filiales étrangères dans les secteurs autres que les services, en ajoutant à cela les gains possibles dans les exportations du secteur des services, on peut penser que le déplacement des travailleurs dans le pays d'origine induit par l'IED sortant dans les industries productri-

ces de biens est probablement limité. Cette conclusion pourrait ne pas s'appliquer à l'investissement direct sortant dans le secteur des services.

Pour ce qui est de la question de l'IED sortant et de la formation intérieure de capital, diverses études en sont arrivées à des conclusions différentes, selon l'approche empirique adoptée et, en particulier, le niveau d'agrégation des données et le pays étudié. Desai et coll. (2005), à l'aide de données au niveau national, a constaté que dans la plupart des pays de l'OCDE, des taux élevés d'IED sortant étaient associés avec un investissement intérieur plus faible, ce qui incite à penser que l'IED sortant et l'investissement intérieur ont un rapport de substitution. Cependant, pour les États-Unis, ils ont constaté que les années durant lesquelles les EM américaines investissaient davantage à l'étranger coïncidaient avec un niveau plus élevé des dépenses en capital sur le marché intérieur, invoquant une relation de complémentarité entre l'IED sortant et la formation intérieure de capital. Dans une étude de suivi réalisée à l'aide de données au niveau de l'entreprise, Desai et coll. (2008) ont confirmé une relation de complémentarité, observant qu'une augmentation de 10 p. 100 de l'investissement des EM américaines à l'étranger était associé avec une hausse de 2,6 p. 100 de l'investissement intérieur par le mêmes EM, et qu'une augmentation de 10 p. 100 de la rémunération des employés étrangers était associée avec une hausse de 3.7p. 100 de la rémunération des employés au pays.

Pour ce qui est de l'hypothèse liant l'IED sortant à un accroissement du coefficient de compétence dans le pays d'origine, il n'existe pas de fortes preuves empiriques. Kravis et Lipsey (1988) n'ont pas observé de corrélation positive systématique entre la production des filiales et le coefficient de compétence (mesuré par la rémunération horaire) des employés des EM américaines aux États-Unis. Utilisant des données sur les industries manufacturières américaines, Slaughter (2000) n'a pas non plus observé d'impact significatif des activités des filiales étrangères sur le relèvement des compétences aux États-Unis même. L'analyse au niveau de l'industrie réalisée par Head et Ries (2002) est parvenue à des conclusions pour le Japon, mais

leur analyse au niveau de l'entreprise a fait ressortir que les activités des filiales étrangères situées dans les pays à faible rémunération avaient tendance à hausser la demande de travailleurs qualifiés dans l'entreprises-mère du pays d'origine par rapport à la demande de travailleurs non qualifiés.

4.4 *Y a-t-il un exode des entreprises au Canada?*

Le terme « exode » a trait au déplacement des of sièges sociaux hors d'une économie. Les sièges sociaux sont importants pour une économie en raison de la concentration de fonctions de gestion et d'activités. Parmi celles-ci, il y a la planification des ressources humaines, la commercialisation, la R-D; la gestion financière, les opérations internationales ainsi que l'acquisition et le traitement de l'information. La concentration de ces activités pourrait contribuer à hausser le niveau global; des compétences et des salaires des employés au siège social d'une entreprise, engendrant des retombées au niveau de la productivité dans le pays d'origine.

Il y a eu passablement de débats et de discussions publiques au Canada au sujet de prises de contrôle récentes par des intérêts étrangers de grandes entreprises canadiennes établies et des conséquences négatives qui pourraient en découler pour l'économie canadienne. Par conséquent, une étude empirique de l'hypothèse de l'exode des sociétés canadiennes a des conséquences importantes sur le plan des politiques.

Tel que note dans Acharya et Rao (2007), les effets positifs associés aux sièges sociaux découleraient largement de la concentration des activités de R-D et de la main-d'œuvre qualifiée associée aux fonctions qu'assume un siège social. Les activités de R-D engendrent un capital de connaissances dont l'accroissement profite à l'économie locale par des transferts de connaissances et les retombées connexes. De telles activités pourraient aussi attirer d'autres entreprises étrangères au pays. Étant donné que le climat d'affaires en général est un déterminant important des activités de R-D des EM et que la R-D et les compétences sont des facteurs complémentaires, la disponibilité d'un bassin de travailleurs qualifiés et des politiques

d'encadrement du marché concurrentiel dans le pays d'accueil sont des facteurs critiques pour attirer et conserver les activités de R-D des EM étrangères aussi bien que nationales.

Afin de bien comprendre la portée et la nature du phénomène de l'exode des sociétés au Canada, des travaux empiriques sont requis pour analyser les tendances et la dynamique à long terme des activités des sièges sociaux et de l'emploi dans les sièges sociaux au Canada. Un certain nombre d'études récentes de Statistique Canada permettent de faire la lumière sur cette importante question de politique.

Baldwin, Beckstead et Brown (2003) n'ont recueilli que peu de preuves à l'effet que les fonctions de siège social avaient périclité durant la fin des années 1990 et le début des années 2000. Les auteurs affirment plutôt que le nombre de sièges sociaux a augmenté, passant de 3 936 à 3 969 entre 1999 et 2002, et que l'emploi dans les sièges sociaux au cours de la même période avait progressé à un taux annuel d'environ 1 p. 100. Baldwin et Brown (2005) ont examiné les tendances à long terme de l'emploi dans les sièges sociaux dans le secteur manufacturier canadien au cours des trois dernières décennies et, à nouveau, n'ont trouvé que peu de preuves d'un phénomène d'exode. Un document plus récent de Beckstead et Brown (2006) est aussi arrivé à la conclusion qu'il n'y a pas d'exode des entreprises au Canada. Plutôt, les auteurs signalent qu'au cours de la période 1999-2005, tant le nombre de sièges sociaux et que l'emploi dans les sièges sociaux au Canada ont augmenté à un taux annuel de, respectivement, 4,2 p. 100 et 11 p. 100.

Une autre question intéressante est de savoir si les fonctions de gestion des entreprises dont le contrôle est passé aux mains d'entreprises étrangères sont déplacées à l'étranger, entraînant une perte de sièges sociaux et d'emploi dans les sièges sociaux. Beckstead et Brown (2006) ont examiné la dimension dynamique des sièges sociaux au Canada et constaté que les entreprises sous contrôle étranger étaient en réalité le principal moteur de la croissance dans le nombre de sièges sociaux et d'emplois dans les sièges sociaux au Canada entre 1999 et 2005, représentant six nouveaux emplois sur six dans les sièges sociaux créés durant cette période. En outre, au cours de la même période, le

nombre de sièges sociaux d'entreprises sous contrôle canadien a légèrement diminué, tandis que le nombre de sièges sociaux d'entreprises sous contrôle étranger a augmenté; l'emploi dans les sièges sociaux des entreprises sous contrôle étranger a progressé de 21 p. 100, tandis que le chiffre correspondant pour les entreprises sous contrôle canadien était de seulement 6 p. 100.

Bref, les données empiriques recueillies jusqu'à maintenant montrent que les prises de contrôle par des intérêts étrangers n'ont réduit ni le nombre de sièges sociaux ni l'emploi dans les sièges sociaux au Canada. Bien au contraire, un plus grand nombre de sièges sociaux ont été créés et, dans l'ensemble, l'emploi dans les sièges sociaux était tout aussi élevé, sinon plus, après des prises de contrôle qu'avant.

Se fondant sur un sondage détaillé mené auprès des cadres supérieurs de 62 EM actives au Canada au cours de la période postérieure à l'ALÉNA, y compris des entreprises de propriété étrangère et des entreprises canadiennes, le Conference Board du Canada est arrivé à la conclusion que de nombreuses filiales de propriété étrangère au Canada sont devenues des leaders stratégiques dans le réseau mondial de leur société (Hodgson, 2007). Ce résultat va à l'encontre de la crainte que les filiales étrangères puissent quitter le Canada et faire de ce pays une « économie d'entrepôt ».

5. Conclusions

Le Canada a activement participé au processus de mondialisation. Les stocks d'IED entrant et sortant au Canada ont augmenté de façon spectaculaire au cours des trois dernières décennies et le Canada est devenu un exportateur net de capital depuis 1996. La production des multinationales représente environ 30 p. 100 de la production de l'ensemble des entreprises et plus de 50 p. 100 de la production manufacturière totale au Canada.

Afin de mieux comprendre l'incidence de l'IED sur l'économie canadienne, la présente étude a passé en revue les données empiriques disponibles sur les effets observés dans le pays d'origine et le pays d'accueil, en mettant l'accent sur l'expérience canadienne.

Les données empiriques disponibles au Canada nous incitent à formuler les conclusions suivantes : l'IED entrant au Canada contribue à accroître les exportations canadiennes et ce effet augmente parallèlement à l'abaissement des obstacles au commerce et à l'investissement dans le monde; les entreprises sous contrôle étranger, en moyenne, ont des niveaux de productivité plus élevés que les entreprises de propriété canadienne, bien que cela soit principalement attribuable à la différence dans l'orientation extérieure (les EM canadiennes sont aussi productives que leur homologue de propriété étrangère); les retombées de l'IED sur la productivité, au niveau intra-industriel et interindustriel sont également importantes; enfin, l'IED entrant contribue aussi à la croissance économique au Canada grâce à une augmentation des investissements dans le capital matériel et intellectuel et, l'enrichissement des compétences, les transferts de technologie et les retombées du savoir.

Une préoccupation importante récemment sur le plan des politiques a été centrée sur la question de l'exode d'entreprises canadiennes. Un certain nombre d'études ont examiné cette question et n'ont trouvé aucune preuve appuyant l'hypothèse d'un exode des fonctions des sièges sociaux au Canada. Plutôt, ces études ont montré que les fonctions associées aux sièges sociaux au Canada ont en réalité augmenté au cours des dernières années.

Dans l'ensemble, toutes les données empiriques indiquent que l'IED apporte des avantages économiques nets importants au Canada. La conséquence de ces conclusions sur le plan des politiques est que le Canada profiterait davantage d'une libéralisation de son régime de réglementation en matière d'IED et de propriété étrangère. À titre d'exemple, la recherche effectuée à l'OCDE (Nicoletti et coll. 2003) et à Industrie Canada (Ghosh, Syntetos et Wang, 2008) incite à penser qu'en allégeant restrictions en matière d'IED et de propriété étrangère au faible niveau qui existe au Royaume-Uni, le Canada pourrait hausser son stock d'IED entrant dans une proportion allant jusqu'à 50 p. 100 au cours d'une période de 5 à 10 ans, et relever dans l'ensemble sa productivité totale des facteurs de 3 p. 100 à 5 p. 100 .

Bien qu'il y ait une abondance de recherches empiriques sur l'incidence positive de l'IED entrant sur le commerce, la formation de capital, la R-D, la productivité et la croissance économique au Canada, les données sur l'effet de l'IED sortant sur l'économie canadienne sont très rares (voir le tableau 2). Dans l'avenir, les efforts de recherche devraient viser principalement à combler cet écart important dans nos connaissances.

Tableau 2 : Sommaire de la recherche empirique

Variables	IED entrant (effets sur le pays d'accueil)	IED sortant (effets sur le pays d'origine)
Commerce (exportations et importations)	(+)	(+)
Formation de capital	(+)	?
R-D	(+)	?
Compétence	(+)	?
Adoption de la technologie	(+)	?
Niveau de productivité	(+)	(+)
Retombées sur la productivité intra-industrielle	(+)	?
Retombées sur la productivité interindustrielle	(+)	?
Croissance économique	(+)	?

Bibliographie

- Acharya, Ram C. et Someshwar Rao. 2007. « Foreign Direct Investment Trends: A Canadian Perspective », *Document de travail d'Industrie Canada*, n° 2008-13.
- Alfaro, Laura, Areendam Chanda, Sebnem Kalemli-Ozcan et Selin Sayek. 2004. « FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets », *Journal of International Economics*, vol. 64, n° 1, octobre, p. 89-112.

- Amuedo-Dorantes, Catalina et Susan Pozo. 2001. « Foreign Exchange Rates and Foreign Direct Investment in the United States » *International Trade Journal*, vol. 15, n° 3, juillet, p. 323-343.
- Andersen, Palle Schelde et Hainaut, Philippe. 1998. « Foreign Direct Investment and Employment in the Industrial Countries », *BIS Working Paper*, n° 61.
- Balasubramanyam, V.N., M. Salisu et David Sapsford. 1996. « Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries », *The Economic Journal*, vol. 106, n° 434, janvier, p. 92-105.
- Baldwin, John R. et W. Mark Brown. 2005. « Multinationales étrangères et effectif des sièges sociaux des entreprises canadiennes de fabrication », *Série de documents de recherche sur l'analyse économique*, n° 034, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue.
- Baldwin, John R. et Wulong Gu. 2005. « Liaisons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication », *L'économie canadienne en transition*, n° 001, Statistique Canada, n° 11-622-MIF au catalogue.
- Baldwin, John R., Richard E. Caves et Wulong Gu. 2005. « Réactions à la libéralisation des échanges : changements observés au niveau de la diversification des produits dans les usines sous contrôle étranger et canadien », *Série de documents de recherche sur l'analyse économique*, n° 031, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue.
- Baldwin, John R., Desmond Beckstead et W. Mark Brown. 2003. « Exode, rationalisation ou concentration? Analyse des sièges sociaux au Canada, 1999 à 2002 », *Série de documents de recherche sur l'analyse économique*, n° 019, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue.
- Baldwin, John R., Desmond Beckstead et Richard E. Caves. 2001. « Changements observés au niveau de la diversification des entreprises du secteur canadien de la fabrication (de 1973 à 1997) : Vers la spécialisation », *Direction des études analytiques, documents de recherche*, n° 179, Statistique Canada, n° 11F0019MIF au catalogue.

- Baldwin, John R. et Naginder Dhaliwal. 2001. « Hétérogénéité de la croissance de la productivité du travail dans le secteur de la fabrication : comparaisons entre les établissements sous contrôle canadien et étranger », paru dans *Croissance de la productivité au Canada*, Statistique Canada, no 15-204-XPB au catalogue.
- Baldwin, John R. et David Sabourin. 2001. « Impact de l'adoption des technologies de l'information et des communications de pointe sur la performance des entreprises du secteur de la fabrication au Canada », *Direction des études analytiques – documents de recherche*, n° 174, Statistique Canada, no 11F0019MIF au catalogue.
- Baldwin, Robert E. 1994. « Les effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs », *Revue économique de l'OCDE*, n° 23.
- Banque mondiale. 2001. *Global Development Finance: Building Coalitions for Effective Development Finance*, Washington (D.C.), Banque mondiale.
- Becker, Sascha O., Peter Egger et Valeria Merlo. 2009. « How Low Business Tax Rates Attract Multinational Headquarters: Municipality-Level Evidence from Germany », *CESIFO Working Paper*, n° 2517.
- Beckstead, Desmond et W. Mark Brown. 2006. « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, de 1999 à 2005 », *Aperçus sur l'économie canadienne*, n° 014, Statistique Canada, no 11-624-MIF au catalogue.
- Belderbos, René et Leo Sleuwaegen. 1998. « Tariff Jumping DFI and Export Substitution: Japanese Electronics Firms in Europe », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 16, n° 5, septembre, p. 601-638.
- Bevan, Alan A. et Saul Estrin. 2004. « The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies », *Journal of Comparative Economics*, vol. 32, p. 775-787.
- Bhagwati, Jagdish N. 1978. « Anatomy of Exchange Control Regimes », paru dans *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Cambridge (MA), Ballinger, pour le NBER, p. 7-52.

- Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey et Ksenia Kulchycky. 1988. « U.S. and Swedish Direct Investment and Exports », paru dans *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, publié sous la direction de Robert E. Baldwin, Chicago, University of Chicago Press, p. 259-297.
- Blomström, Magnus et Ari Kokko. 1998. « Multinational Corporations and Spillovers », *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, n° 3, juillet, p. 247-277.
- Blomström, Magnus, Gunnar Fors et Robert E. Lipsey. 1997. « Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden », *Economic Journal*, vol. 107, n° 445, p. 1787-1797.
- Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey et Mario Zejan. 1994. « What Explains the Growth of Developing Countries? », paru dans *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, publié sous la direction de William J. Baumol, Richard R. Nelson et Edward N. Wolff, Oxford, Oxford University Press, p. 243-259.
- Blonigen, Bruce A. 2005. « A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants », *NBER Working Paper*, n° 11299.
- Blonigen, Bruce A. 2001. « In Search of Substitution between Foreign Production and Exports », *Journal of International Economics*, vol. 53, n° 1, février, p. 81-104.
- Borensztein, Eduardo, Jose De Gregorio et Jong-Wha Lee. 1998. « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? », *Journal of International Economics*, vol. 45, n° 1, juin, p. 115-135.
- Brainard, S. Lael. 1997. « An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade », *American Economic Review*, vol. 87, n° 4, septembre, p. 520-544.
- Brainard, S. Lael. 1993. « A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off between Proximity and Concentration », *NBER Working Paper*, n° 4269.
- Brainard, S. Lael et David A. Riker. 1997. « Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs? », *NBER Working Paper*, n° 5958.

- Buckley, Peter J. et Mark Casson. 1976. *The Future of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan.
- Calderón, César, Norman Loayza et Luis Servén. 2004. « Greenfield Foreign Direct Investment and Mergers and Acquisitions: Feedback and Macroeconomic Effects », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3192.
- Cameron, Grant et Philip Cross. 1999. « L'importance des exportations pour le PIB et l'emploi », *L'Observateur économique canadien*, vol. 12, n° 11, novembre, Statistique Canada, no 11-010-XPB au catalogue.
- Carkovic, Maria et Ross Levine. 2005. « Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? », paru dans *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, publié sous la direction de Theodore H. Moran, Edward M. Graham et Magnus Blomström, Peterson Institute for International Economics, p. 195-220.
- Carr, David L., James R. Markusen et Keith E. Maskus. 2001. « Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise », *American Economic Review*, vol. 91, n° 3, juin, p. 693-708.
- Chellaraj, Gnanaraj, Keith E. Maskus et Aaditya Mattoo. 2009. « Labor Skills and Foreign Direct Investment in a Dynamic Economy: Estimating the Knowledge-Capital Model for Singapore », *East West Center Working Paper, Economics Series*, n° 100.
- Criscuolo, Chiara. 2005. « Les filiales de sociétés étrangères dans les économies de l'OCDE : leur poids, leurs performances et leur contribution à la croissance du pays d'accueil », *Revue économique de l'OCDE*, n° 41, vol. 2, p. 109-139.
- Criscuolo, Chiara et Ralf Martin. 2004. « Les multinationales et le rôle prépondérant de la productivité américaine : Le cas de la Grande-Bretagne », *Directions de la science, de la technologie et de l'industrie – Document de travail 2004/5*, Paris, OCDE.

- Cross, Philip. 2002. « Implications cycliques de la hausse du contenu importé des exportations », *L'Observateur économique canadien*, vol. 15, n° 12, décembre, Statistique Canada, n° 11-010-XPB au catalogue.
- De Mello, Jr., Luiz R. 1997. « Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey », *Journal of Development Studies*, vol. 34, n° 1, p. 1-34.
- De Mello, Jr., Luiz R. 1999. « Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data », *Oxford Economic Papers*, vol. 51, n° 1, janvier, p. 133-151.
- Desai, Mihir A., C. Fritz Foley et James R. Hines, Jr. 2009. « Domestic Effects of the Foreign Activities of US Multinationals », *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 1, n° 1, février, p. 181-203.
- Desai, Mihir A., C. Fritz Foley et James R. Hines, Jr. 2005. « Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock », *American Economic Review*, vol. 95, n° 2, mai, p. 33-38.
- Doh, Jonathan P. 2005. « Offshore Outsourcing: Implications for International Business and Strategic Management Theory and Practice », *Journal of Management Studies*, vol. 42, n° 3, mai, p. 695-704.
- Doms, Mark E. et J. Bradford Jensen. 1998. « Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States », paru dans *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*, publié sous la direction de Robert E. Baldwin, Robert E. Lipsey et J. David Richardson, *NBER Studies in Income and Wealth*, vol. 59, Chicago, University of Chicago Press, p. 235-258.
- Dunning, John H. 1977. « Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach », paru dans *The International Allocation of Economic Activity*, publié sous la direction de Bertil Ohlin, Per Ove Hesselborn et Per Magnus Wijkman, London, Macmillan.

- Durham, J. Benson. 2004. « Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth », *European Economic Review*, vol. 48, n° 2, avril, p. 285-306.
- Fontagné, Lionel et Michaël Pajot. 2002. « Relationships between Trade and FDI Flows within Two Panels of US and French Industries », paru dans *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology: New Perspectives for a New Century*, publié sous la direction de Robert E. Lipsey et Jean-Louis Mucchielli, Londres et New York, Routledge, p. 43-83.
- Froot, Kenneth A. et Jeremy C. Stein. 1991. « Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n° 4, novembre, p. 1191-1217.
- Gao, Ting. 2003. « Multinational Activity and Country Characteristics in OECD Countries », *Applied Economics Letters*, vol. 10, n° 4, mars, p. 255-258.
- Gera, Surendra, Wulong Gu et Frank C. Lee. 1999. « Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil », *Document de travail d'Industrie Canada*, n° 30.
- Ghosh, Madanmohan et Weimin Wang. 2009. « Does FDI Accelerate Economic Growth? The OECD Experience Based on Panel Data Estimates for the Period 1980-2004 », *Global Economy Journal*, vol. 9, n° 4, p. 1-21.
- Ghosh, Madanmohan, Panagiotis Syntetos et Weimin Wang. 2008. « Impact of FDI Restrictions on Inward FDI in OECD Countries », *Document de travail d'Industrie Canada*, 2008-02.
- Glickman, Norman J. et Douglas P. Woodward. 1989. *The New Competitors: How Foreign Investors Are Changing the US Economy*, New York, Basic Books.
- Globerman, Steven, John C. Ries et Ilan Vertinsky. 1994. « The Economic Performance of Foreign Affiliates in Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 27, n° 1, février, p. 143-156.

- Globerman, Steven et Daniel Shapiro. 1998.
 « Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de
 l'investissement étranger direct au Canada » *Document de
 travail d'Industrie Canada*, n° 24.
- Gu, Wulong et Yanling Wang, 2006. « FDI, Absorptive Capac-
 ity, and Productivity Growth: The Role of Inter-Industry
 Linkages », SSRN: <http://ssrn.com/abstract=924771>
- Hatzius, Jan. 1998. « Domestic Jobs and Foreign Wages »,
Scandinavian Journal of Economics, vol. 100, n° 4, p. 733-
 746.
- Head, Keith et John Ries. 2001. « Overseas Investment and
 Firm Exports », *Review of International Economics*, vol. 9,
 n° 1, février, p. 108-122.
- Head, Keith et John Ries. 2002. « Offshore Production and Skill
 Upgrading by Japanese Manufacturing Firms », *Journal of
 International Economics*, vol. 58, n° 1, octobre, p. 81-105.
- Head, Keith et John Ries. 2004. « Exporting and FDI as Alterna-
 tive Strategies », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20,
 n° 3, p. 409-423.
- Head, Keith, John C. Ries et Barbara J. Spencer. 2004. « Verti-
 cal Networks and U.S. Auto Parts Exports: Is Japan Differ-
 ent? », *Journal of Economics and Management Strategy*,
 vol. 13, n° 1, mars, p. 37-67.
- Hejazi, Walid et Peter Pauly. 2002. « Foreign Direct Investment
 and Domestic Capital Formation », *Document de travail
 d'Industrie Canada*, n° 36.
- Hejazi, Walid et A. Edward Safarian. 1999. « Modélisation
 des liens entre le commerce et l'investissement étranger di-
 rect au Canada », Industrie Canada, *Perspectives sur le libre-
 échange nord-américain*, document n° 2.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz et Stephen R. Yeaple. 2004.
 « Export versus FDI with Heterogeneous Firms », *American
 Economic Review*, vol. 94, n° 1, mars, p. 300-316.
- Helpman, Elhanan. 1984. « A Simple Theory of International
 Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political
 Economy*, vol. 92, n° 3), juin, p. 451-471.

- Hermes, Niels et Robert Lensink. 2003. « Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth », *Journal of Development Studies*, vol. 40, n° 1, octobre, p. 142-163.
- Hodgson, Glen. 2007. *Is Corporate Canada being Hollowed Out? It All Depends on Where You Are*, Ottawa, Conference Board du Canada.
- Horstmann, Ignatius J. et James R. Markusen. 1992. « Endogenous Market Structure in International Trade (natura facit saltum) », *Journal of International Economics*, vol. 32, n° 1-2, février, p. 109-129.
- Horstmann, Ignatius et James R. Markusen. 1987. « Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise », *Revue canadienne d'économique*, vol. 20, n° 3, août, p. 464-481.
- Hymer, Stephen H. 1960/1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, dissertation de doctorat, publiée à titre posthume, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Johnson, Andreas. 2005. « Host Country Effects of Foreign Direct Investment: The Case of Developing and Transition Economies », *Dissertation Series*, n° 031, Jönköping International Business School.
- Kiyota, Kozo et Shujiro Urata. 2004. « Exchange Rate, Exchange Rate Volatility and Foreign Direct Investment », *The World Economy*, vol. 27, n° 10, novembre, p. 1501-1536.
- Klein, Michael W. et Eric Rosengren. 1994. « The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth vs. Relative Wage Effects », *Journal of International Economics*, vol. 36, n° 3/4), mai, p. 373-389.
- Kravis, Irving B. et Robert E. Lipsey. 1988. « The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment », *NBER Working Paper*, n° 2760.
- Krugman, Paul R. 1983. « The 'New Theories' of International Trade and the Multinational Enterprise », paru dans *The Multinational Corporation in the 1980s*, publié sous la direction de Charles P. Kindleberger et David B. Audretsch, Cambridge, MIT Press.

- Lewin, Massini et Peeters. 2008. « Why Are Companies Offshoring Innovation? The Emerging Global Race for Talent », *CEB Working Paper*, n° 08/009, Université Libre de Bruxelles, Solvay Brussels School of Economics and Management, Centre Emile Bernheim.
- Lileeva, Alla. 2006. « Liaisons globales – Les avantages de l’investissement direct de l’étranger pour les établissements sous contrôle canadien : le rôle des liens verticaux », *L’économie canadienne en transition*, n° 010, Statistique Canada, n° 11-622-MIF au catalogue.
- Lipsey, Robert E. 2002. « Home and Host Country Effects of FDI », *NBER Working Paper*, n° 9293.
- Lipsey, Robert E. 2000. « Interpreting Developed Countries’ Foreign Direct Investment », *NBER Working Paper*, n° 7810.
- Lipsey, Robert E., Eric Ramstetter et Magnus Blomström. 2000. « Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, the United States, and Sweden », *Global Economic Quarterly*, vol. 1, n° 4, octobre-décembre, p. 285-302.
- Lipsey, Robert E. et Merle Yahr Weiss. 1981. « Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, n° 4, novembre, p. 488-494.
- Lipsey, Robert E. et Merle Yahr Weiss. 1984. « Foreign Production and Exports of Individual Firms », *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, n° 2, mai, p. 304-308.
- Markusen, James R. 1995. « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, printemps, p. 169-189.
- Markusen, James R. 1984. « Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade », *Journal of International Economics*, vol. 16, n° 3-4, mai, p. 205-226.
- Markusen, James R., Anthony J. Venables, Denise Eby Konan et Kevin H. Zhang. 1996. « A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services », *NBER Working Paper*, n° 5696.

- Markusen, James R. 1997. « Trade versus Investment Liberalization », *NBER Working Paper*, n° 6231.
- Markusen, James R. et Keith E. Maskus. 2002. « Discriminating Among Alternative Theories of the Multinational Enterprise », *Review of International Economics*, vol. 10, n° 4, p. 694-707.
- McCann, Philip et Ram Mudambi, 2004. « The Location Behavior of the Multinational Enterprise: Some Analytical Issues », *Growth and Change*, vol. 35, n° 4, p. 491-524.
- Ministère des Affaires étrangères et Commerce International (MAECI). 2009. *Le point sur le commerce et l'investissement – 2009*, Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Ministère des Affaires étrangères et Commerce International (MAECI). 2008. *Le point sur le commerce et l'investissement – 2008*, Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Morck, Randall et Bernard Yeung. 1992. « Internalization: An Event Study Test », *Journal of International Economics*, vol. 33 n° 1-2, p. 41-56.
- Morck, Randall et Bernard Yeung. 1991. « Why Investors Value Multinationality », *Journal of Business*, vol. 64, n° 2, avril, p. 165-187.
- Morley, Bruce. 2008. « Tobin's Q and the Location of Foreign Direct Investment in China », *International Journal of Business and Management*, vol. 3, n° 3, mars, p. 24-29.
- Ng, Eric et Malick Souare. 2009. « Country Sources of FDI and Productivity Performance in Canadian Industries », document miméographié, Industrie Canada.
- Nicoletti, Giuseppe, Steve Golub, Dana Hajkova, Daniel Mirza et Kwang-Yeol Yoo. 2003. « Politique économique et intégration internationale: impact sur les échanges et les investissements directs à l'étranger », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 359. Paris, OCDE.
- Pain, Nigel et Desirée van Welsum. 2004. « International Production Relocation and Exports of Services », *NIESR Discussion Paper*, n° 237.

- Rao, Someshwar et Jianmin Tang. 2005. « Foreign Ownership and Total Factor Productivity », paru dans *Governance, Multinationals and Growth*, publié sous la direction de Lorraine Eden et Wendy Dobson, Royaume-Uni et États-Unis, Edward Elgar, p. 100-121.
- Ries, John. 2002. « Investissement étranger, commerce et performance industrielle : Revue de la documentation récente », paru dans *Les enjeux de la productivité au Canada*, publié sous la direction de Someshwar Rao et Andrew Sharpe, *Document de recherche d'Industrie Canada*, n° 10, Calgary, University of Calgary Press, p. 517-536.
- Riker, David A. et S. Lael Brainard. 1997. « U.S. Multinationals and Competition from Low Wage Countries », *NBER Working Paper*, n° 5959.
- Romer, Paul M. 1993. « Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, n° 3, décembre, p. 543- 573.
- Slaughter, Matthew J. 2000. « Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages », *Journal of International Economics*, vol. 50, n° 2, p. 449-472.
- Slaughter, Matthew J. 1995. « Multinational Corporations, Outsourcing and American Wage Diversion », *NBER Working Paper*, n° 5253.
- UNCTAD. 2009. *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York, Organisation des Nations Unies.
- UNCTAD. 2008. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*, New York, Organisation des Nations Unies.
- Wang, Weimin. 2009. « Foreign Multinational Production in the Canadian Manufacturing Sector », document mimeographié, Industrie Canada.
- Xu, Bin. 2000. « Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth », *Journal of Development Economics*, vol. 62, p. 477-493.

