11F0019F
no 33
c.3

Direction des études analytiques

Documents de recherche

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

846293

a3

TENDANCES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER

par

Paul K. Gorecki

n° 33

STATISTICS CANADA STATISTIQUE CANADA
OCT 12 1994
LIBRARY BIBLIOTHÈQUE

Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail
Direction des études analytiques
Statistique Canada
1990

L'auteur assume seul la responsabilité des opinions formulées dans le présent document qui ne représentent pas nécessairement le point de vue de Statistique Canada.

Also available in English

RÉSUMÉ

Les investissements directs (ID) du Canada à l'étranger ont augmenté considérablement, particulièrement à la fin des années 70 et au début des années 80. Dans le présent article nous évaluons l'importance et les tendances de cette croissance. Les tendances générales sont présentées avec un examen plus approfondi d'aspects choisis des ID effectué à l'aide de microdonnées relatives aux entreprises pour 1986.

Dans le présent article, nous exposons le fait qu'il y a un niveau de concentration élevé pour les ID canadiens. En 1986, par exemple, les quatre plus grosses sociétés mères réalisaient 23 pour cent de tous les ID, les huit premières en réalisaient 33 pour cent. Néanmoins, au fil des ans, l'importance de la concentration a diminué, un nombre plus élevé d'entreprises canadiennes investissant à l'étranger. Par exemple, les onze premières sociétés mères réalisaient 65 pour cent de tous les ID en 1970, mais seulement 38 pour cent d'entre eux en 1986. Les sociétés mères sont généralement contrôlées par des intérêts canadiens et cette prédominance a augmenté dans le temps. Les ID prennent généralement la forme de sociétés affiliées à participation majoritaire ou détenues en propriété exclusive, plutôt que d'entreprises en coparticipation. Toutefois, l'importance des sociétés affiliées à participation majoritaire ou détenues en propriété exclusive a légèrement diminué. La majorité des investissements directs à l'étranger sont effectués dans le secteur des industries manufacturières, viennent ensuite le secteur des ressources naturelles et celui des finances. Habituellement, les sociétés mères investissent à l'étranger dans l'industrie où elles exercent la majorité de leur activité économique au Canada. En d'autres mots, les ID sont de nature horizontale. Finalement, les ID canadiens sont fortement concentrés aux É.-U., où 53 pour cent de tout les ID en 1970 et 71 pour cent des ID de 1986 ont été effectués.

MOTS-CLÉS: Investissements directs à l'étranger; entreprises multinationales canadiennes.

REMERCIEMENTS

Je désirerais remercier un certain nombre de personnes pour l'aide qu'elles m'ont apportée. Christie Richards m'a donné des avis et des conseils judicieux relativement au fichier des investissements directs, alors que Jocelyne Bousfield a fourni un excellent service de soutien en matière de programmation d'ordinateur et afin de préparer le fichier des investissements directs de 1986 pour utilisation dans le présent article. Jocelyne Bousfield, Christie Richards, Janice McMechan, Garnett Picot et, en particulier, Larry Schembri, ont fourni des commentaires précieux sur des versions antérieures du présent article.

Deux critiques ont aussi fait des commentaires à propos de cet article.

INTRODUCTION

L'intérêt manifesté au Canada pour ce qui est des investissements directs (ID) ainsi que du rôle des entreprises multinationales (EMN) a traditionnellement été limité aux ID de l'étranger -- c'est-à-dire, aux investissements effectués au Canada par des entreprises dont le siège social est situé dans d'autres pays. Cet intérêt remonte au moins à la politique nationale de 1879 qui, parce qu'elle a provoqué l'augmentation des droits de douane, a amené un afflux d'investissements de ce genre, particulièrement en provenance des É.-U. Cela laissait prévoir les ID continus des EMN des É.-U. au Canada. On s'est inquiété du fait que de tels investissements pourraient limiter l'aptitude du Canada à suivre des politiques non conformes aux objectifs soit de ces entreprises soit du gouvernement des É.-U.

L'intérêt relatif aux ID de l'étranger s'est manifesté de différentes façons. Quantité d'ouvrages et d'articles ont été écrits pour décrire et pour analyser l'effet de tels investissements sur la structure économique et sociale du Canada. (p. ex., Marshall et coll., 1936; Levitt, 1970; Safarian, 1966, 1985; Globerman, 1979 et Shapiro, 1980). Plusieurs rapports sur l'influence de tels investissements et sur la politique appropriée à leur sujet ont été produits à la demande du gouvernement fédéral. (Canada, 1972; Groupe d'étude ad hoc sur la structure de l'industrie canadienne, 1968). La Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers de 1962, a été adoptée pour fournir un meilleur tableau de la propriété et du contrôle étrangers. Les politiques relatives aux ID de source étrangère ont inclus la création de l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE) en 1974 afin de tamiser tous les nouveaux ID de l'étranger ainsi que l'entrée des EMN étrangères existantes au Canada dans de nouvelles industries, afin de s'assurer si ces investissements présentaient des avantages importants pour le Canada. Dans certains secteurs, comme le domaine culturel, les ID de l'étranger étaient interdits et ils le sont encore. (Canada, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1978, chapitre 5, pp. 181-209).

Au cours des années 70 et, de plus en plus, au cours des années 80 et 90, au Canada, on accorde plus d'attention aux ID à l'étranger.[1] Ce changement dans le centre d'intérêt dépend d'un certain nombre de facteurs. Dont le plus évident est l'augmentation de l'importance relative des investissements à l'étranger comparativement à ceux de l'étranger. Dans une bonne partie de la période qui précède les années 70, le stock des investissements à l'étranger était d'environ 19 à 25 pour cent de celui des investissements de l'étranger (tableau 1). Cependant, à compter du début des années 70, les investissements à l'étranger ont augmenté régulièrement par rapport aux investissements de l'étranger, atteignant un sommet de 61 pour cent en 1985, avant de diminuer quelque peu au cours des dernières années.

Dans la perspective globale plus générale, le changement dans l'importance des investissements canadiens à l'étranger comparativement aux ID de l'étranger a été encore plus spectaculaire. Pour mesurer ce changement, on se reporte à la position du Canada comme pays hôte et pays d'origine pour les flux d'ID des pays de l'OCDE (tableau 2). Au cours des années 60 le Canada était un des principaux pays qui recevaient des ID de l'étranger, intervenant pour 16.7 pour cent du flux de tous les investissements directs de l'étranger en provenance des pays de l'OCDE et pour seulement 2.3 pour cent du flux des investissements directs à l'étranger, dans les pays de l'OCDE. Cela a changé de façon spectaculaire au cours des années 70 et 80. Entre 1980 et 1983 le Canada a connu une réduction nette du flux des ID de l'étranger,[2] alors qu'il intervenait pour 13.4 pour cent du flux de tous les investissements à l'étranger en provenance des pays de l'OCDE.

---

[1]Voir, par exemple, Litvak et Maule (1975; 1978 et 1981), Niosi (1985), Richards (1985) et Rugman (1987).

[2]En d'autres mots, il y avait un flux négatif d'investissements directs de l'étranger. Cela était dû aux " achats par des Canadiens d'entreprises étrangères au Canada, particulièrement en 1981, mais aussi en 1982, qui ont plus que compensé pour les flux de nouveaux investissements." (traduction) (OCDE, 1987, p.13). Cela était particulièrement le cas pour le secteur du pétrole et du gaz. Un des objectifs déclarés du Programme énergétique national (PEN) de 1980 était que la propriété d'un nombre considérable des plus grosses entreprises pétrolières et gazières, dont la majorité étaient détenues par des intérêts étrangers, appartienne à des Canadiens. Cela a mené, par exemple, à l'achat pour $1.5 milliard, en mai 1981, de Petrofina Canada Inc. -- une entreprise appartenant à des intérêts belges -- par Petro-Canada -- une société d'État. Pour plus de détails, voir Conseil économique du Canada (1985, pp. 22-23, 131 et 132). En 1983, Petro-Canada se portait aussi acquéreur de Raffinage et Marketing BP Canada Limitée.

Bien entendu, d'autres raisons expliquaient le déplacement de l'intérêt vers les ID à l'étranger. La position de principe de nombreux gouvernements étrangers -- tant dans les pays développés que dans les pays en développement -- avait changé face aux ID de source étrangère; ces pays étaient maintenant intéressés à attirer de tels investissements. (Globerman, 1988; OCDE, 1990).[3] L'Accord de libre échange (ALE) entre le Canada et les É.-U., qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989, constitue un deuxième facteur; cet accord facilite aux entreprises canadiennes l'accès au marché des É.-U. Toutes choses égales d'ailleurs, un tel accès entraînera une augmentation des ventes réalisées par les entreprises canadiennes sur le marché américain. Dans la mesure où, une fois qu'un certain niveau seuil de ventes à l'étranger est atteint, le fait de satisfaire aux besoins d'un marché étranger par des ID devient une stratégie viable, l'ALE entre le Canada et les États-Unis peut entraîner une augmentation des ID à l'étranger. Il se peut que le désir des entreprises de diversifier leurs activités ait constitué une autre raison.

Finalement, on pourrait soutenir, avec la réduction de l'importance des É.-U., tant comme puissance économique mondiale que comme source d'ID à l'étranger, que les inquiétudes du Canada à propos de la domination continue des É.-U. sont moins justifiées. Cela peut être reflété, en partie, dans la politique généralement plus libérale en matière d'investissements de l'étranger que le Canada a suivie au cours des dernières années, ainsi que dans les dispositions particulières de l'Accord de libre échange entre le Canada et les É.-U., qui ont supprimé certains obstacles réglementaires, dans le cas des investissements directs des É.-U. au Canada, qui s'appliquent encore à d'autres pays. Il est, effectivement, un peu ironique de constater que suite au renversement spectaculaire de l'importance relative des investissements de l'étranger aux É.-U. et de ce pays à l'étranger -- illustré dans le tableau 2 -- de nombreuses craintes et inquiétudes relatives aux ID qui existaient au

---

[3]Le Canada suivait effectivement cette tendance avec la création d'Investissement Canada en 1985 pour remplacer l'AEIE. Ce nouvel organisme a aidé activement à obtenir des ID de l'étranger. Cela s'appliquait, par exemple, à la création d'entreprises en coparticipation par des sociétés canadiennes et étrangères. Pour des détails, voir Investissement Canada (1989).

Canada au cours des années 70 ont surgi aux É.-U. En fait, depuis 1988, les É.-U. ont une loi, Exon-Florio, qui autorise le Président à bloquer, pour des raisons de sécurité nationale, les prises de contrôle par des étrangers.[4]

Au Canada, l'intérêt relatif aux ID à l'étranger s'est manifesté de différentes façons. Certaines personnes s'inquiètent, par exemple, à propos de la composition par secteur ou par industrie de tels investissements. Selon le Conseil du premier ministre de l'Ontario (1988, volume 1), la principale de toutes les faiblesses relatives à la structure et à la compétitivité de l'économie de la province est l'"absence d'une base saine d'entreprises multinationales, oeuvrant dans des industries autres que celles des ressources naturelles, dont le siège social est en Ontario." (traduction) (ibid., p.12). Le Conseil pensait que l'absence de telles entreprises est "une des principales raisons qui expliquent...la mauvaise performance [de l'Ontario] dans la majorité des secteurs à forte croissance." (traduction) (ibid., p.12).[5] D'autres personnes sont préoccupées par le fait que l'augmentation des ID extra-territoriaux amène une réaffectation des emplois à l'étranger, créant ainsi des coûts d'ajustement pour des travailleurs au Canada. Cela a été mentionné, par exemple, pendant le débat sur les mérites de l'ALE entre le Canada et les États-Unis et, plus tôt, à propos de la décision de l'Inco d'ouvrir des mines de nickel en Indonésie et au Guatemala.[6] Ces questions sont importantes. Elles pourraient, si on les considérait avec suffisamment de sérieux, entraîner l'adoption de politiques visant à promouvoir les EMN basées au Canada, par le biais de diverses subventions et de programmes d'achats, ainsi que par le tamisage des ID à l'étranger, respectivement.[7]

---

[4]Pour des opinions américaines opposées relativement aux ID de l'étranger, voir Graham et Krugman (1989) et Tolchin et Tolchin (1989).

[5]Cela rappelle l'analyse de Servan-Schreiber (1967) à propos du défi que présentaient les EMN des É.-U. en Europe.

[6]À propos du cas de l'Inco, voir Litvak et Maule(1981, pp.80-81).

[7]Si les ID à l'étranger sont motivés par l'efficience économique, alors on devrait adopter et mettre en oeuvre avec précaution des politiques conçues pour tamiser ou même pour promouvoir de telles activités -- bien qu'indirectement au moyen de subventions pour la recherche et le développement, afin d'éviter des coûts économiques importants.

L'objet du présent article n'est pas de résoudre des questions de principe comme celles mentionnées plus haut. Son but est plus modeste. Plus précisément, l'article vise à amorcer le processus de description et d'analyse des ID du Canada à l'étranger, d'extraire le plus de renseignements possibles des sources de données actuelles de Statistique Canada à l'aide d'une base de données nouvellement élaborée créée à partir du couplage des sources de données administratives et d'enquêtes du Bureau relatives aux EMN canadiennes. Dans ce processus, on décrit tout d'abord les tendances générales relatives aux ID à l'étranger puis, à l'aide des données pour 1986, on présente une étude plus approfondie de certains aspects des ID. Les sujets traités dans le présent article comprennent: la répartition des EMN canadiennes selon leur taille, la nature des rapports entre sociétés mères et sociétés affiliées et la motivation des ID à l'étranger.

LA THÉORIE ET LA PRATIQUE DES ID

Une bonne partie de l'analyse économique des ID découle de la croissance des EMN des É.-U. après la Seconde guerre mondiale, alors que les investissements de ces entreprises à l'étranger dominait les flux d'investissements directs des pays de l'OCDE. En d'autres mots, comme on le voit dans le tableau 2, les investissements directs allaient des É.-U. vers d'autres pays comme le Canada et l'Allemagne de l'Ouest. Toutefois, cette tendance a récemment changé de façon spectaculaire, les É.-U. devenant le principal bénéficiaire, par opposition à la principale source, des ID parmi les pays membres de l'OCDE (tableau 2). Comme nous le verrons, la majorité des ID du Canada a été destinée aux É.-U. Le fait qu'une étude récente ait conclu que la théorie traditionnelle des EMN, élaborée sur la base des ID des É.-U. vers l'étranger, était l'explication la plus appropriée de la forte hausse des ID étrangers vers les É.-U. présente donc un certain intérêt (Graham et Krugman, 1989). Néanmoins, certains progrès ont été réalisés dans la théorie des ID, ils en reflètent les tendances et les formes changeantes. Dans la présente section, nous présentons la théorie traditionnelle ainsi que certains des progrès récents réalisés à ce sujet.

Internalisation, actifs incorporels et frais de transaction

La théorie traditionnelle des ID est basée sur la notion qu'une entreprise possède un actif incorporel qui lui donne un avantage concurrentiel.[8] Cet actif pourrait être, par exemple, une innovation, une réputation pour des produits fiables, de qualité, ou une compétence particulière, comme l'habileté à grouper de grandes étendues de terrain pour les mettre en valeur. Ces actifs possèdent deux caractéristiques qui favorisent souvent leur exploitation au moyen des ID. Premièrement, ils sont un bien collectif au sein de l'entreprise. À ce titre, l'actif lui-même peut être utilisé à un coût marginal nul pour l'entreprise.[9] Cela reflète le fait que les coûts requis pour créer l'actif ont déjà été encourus par l'entreprise. Deuxièmement, les frais de transaction sont suffisamment élevés pour que la méthode préférée en vue de maximiser la valeur de l'actif consiste à avoir recours aux ID, plutôt qu'à une transaction vraiment indépendante, comme un accord de licence ou une vente. L'actif peut résider dans une personne ou dans une équipe, avec le résultat qu'il peut être difficile de le communiquer ou de le séparer de l'équipe. Il peut exister des problèmes relativement à ce qui peut être approprié s'il est impossible de protéger facilement l'actif contre l'imitation, au moyen, par exemple, d'un brevet ou d'une marque de commerce. Même si l'actif peut être protégé contre l'imitation, la méthode elle-même -- le secret -- peut empêcher sa vente ou l'octroi d'une licence dans le cadre d'une transaction vraiment indépendante. Il se peut aussi que l'actif soit à la fine pointe de la technologie de sorte qu'il se présente non seulement des problèmes relativement à ce qui peut être approprié mais qu'il peut exister des différences considérables dans la valeur perçue de l'actif, ce qui rend difficile la conclusion de tout accord portant sur le prix et sur tous les autres termes et conditions de vente ou d'octroi d'une licence.

La théorie traditionnelle des ID s'applique habituellement à des situations où l'entreprise oeuvre dans la même industrie au pays et à l'étranger. Cependant, tous les ID ne sont pas de nature horizontale. Il arrive souvent que les investissements à l'étranger

---

[8]Cette discussion est basée sur Caves (1982, pp. 3-15).

[9]Toutefois, il existe manifestement des limites. Si une entreprise est réputée pour la qualité de ses produits, le fait d'utiliser cette réputation pour vendre des produits de qualité inférieure à prix fort réduira éventuellement la valeur de l'actif.

soient utilisés afin de fournir un intrant intermédiaire, comme une matière première, pour les activités de la société mère dans le pays où se trouve son siège social. On doit avoir une explication différente pour de tels cas d'ID verticaux. L'explication habituelle pour ce genre d'investissements est basée sur les frais de transaction.[10] La société mère a besoin d'accéder à un intrant. En obtenant l'accès, elle désirerait jouir d'une certaine prévisibilité pour ce qui est du prix, de la livraison et de la qualité du produit. La société mère peut alors planifier la production et en faire l'ordonnancement en étant confiante que les objectifs de production seront atteints. Une telle situation se produira probablement quand le nombre d'acheteurs et de vendeurs est considérable, quand l'intrant est un produit homogène, quand on peut facilement accéder aux données sur les prix et sur les coûts et quand les coûts associés au changement de la source d'approvisionnement sont dérisoires. Quand ces conditions ne sont pas satisfaites, cela fournit des raisons pour s'éloigner des marchés au comptant afin d'aller vers les contrats à long terme et (ou) les ID. Toutefois, bien que les contrats puissent être négociés, si les coûts reliés à la détermination de toutes les modalités sont élevés et si les dépenses reliées à la surveillance et au fait d'assurer le respect des modalités sont aussi élevées, alors les ID deviendront probablement la méthode qui sera favorisée -- dans la mesure où ils n'encourront pas ces coûts ou des coûts compensatoires.

Dans la méthode des frais de transaction utilisée pour les ID horizontaux on considère l'entreprise comme un substitut du marché pour ce qui est des actifs incorporels; dans le cas des ID verticaux, l'entreprise remplace le marché pour les biens intermédiaires. La motivation qui fait économiser sur les frais de transaction pour cette internalisation au sein de l'entreprise amènera probablement la société mère à avoir le contrôle absolu ou majoritaire de tout ID. Les facteurs qui expliquent la difficulté d'acheter et de vendre des actifs incorporels et des biens intermédiaires sur le marché libre s'appliquent aussi au cas où la société mère conclurait un arrangement dans le cadre duquel elle doit exercer un contrôle conjoint, particulièrement pour l'actif incorporel.

---

[10]Cette discussion est basée sur Caves (1982, pp. 15-24).

La dynamique des ID

Jusqu'ici, la discussion portant sur les ID explique pourquoi une entreprise investit à l'étranger, elle donne peu de renseignement à propos de la dynamique du processus d'investissement et de désinvestissement. Selon l'opinion traditionnelle, il arrive souvent que les entreprises exportent tout d'abord sur un marché puis, si elles réussissent, les ID suivent. Cela ne signifie pas nécessairement que les exportations cesseront. Elles peuvent, par exemple, changer de nature. Les ID pourraient être une usine de montage, de sorte qu'au lieu d'exporter un bien fini, les pièces sont exportées et l'assemblage final se fait à l'étranger. Cela est compatible avec l'observation qu'il arrive souvent que les entreprises sous contrôle étranger ont des propensions à importer beaucoup plus élevées que leurs équivalents dans le pays où elles se trouvent (voir p. ex., Statistique Canada, 1981b).

Une fois que l'entreprise a effectué des ID à l'étranger, il se peut que l'avantage qui est à l'origine de l'investissement initial se déprécie rapidement parce que l'entreprise perd dans la lutte concurrentielle. Un des avantages des ID, pour le pays hôte, qui est invoqué fréquemment, est le fait que des externalités positives sont créées. Une de ces dernières est le fait que les entreprises nationales pourront apprendre de l'entreprise étrangère. Pour cette raison et d'autres, il se peut que l'EMN perde son avantage et décide que le désinvestissement est la meilleure politique.[11] C'est la raison que l'on propose pour la réduction des ID des É.-U. au Canada dans un certain nombre d'industries, y compris celle des produits alimentaires et semblables (McFetridge, 1989).

ID à l'intérieur d'une industrie

Un aspect des ID qui a attiré beaucoup d'intérêt récemment a été le flux bidirectionnel d'investissements directs d'un côté à l'autre des frontières nationales. Les EMN du Canada investissent aux É.-U., alors que les EMN des É.-U. ont, bien entendu, toujours investi au Canada. On a observé un flux bidirectionnel semblable entre les EMN

[11]Ces autres raisons comprennent le fait qu'il devient moins coûteux de produire au pays et d'exporter à l'étranger, peut-être à cause d'un changement dans les droits de douane.

européennes et celles des É.-U.[12] Cela a mené à une discussion sur la motivation de tels flux entre les pays, dans le cadre de laquelle on a accordé une attention particulière aux flux bidirectionnels dans une même industrie -- les ID à l'intérieur d'une industrie.[13]

Une de ces opinions considère les ID bidirectionnels en fonction de la rivalité oligopolistique. Les investissements des EMN des É.-U. en Europe et au Canada au cours des années 50 et 60 seraient donc caractérisés comme des ID "dans un oligopole stable [qui] pourraient déranger les tendances relatives à la conduite des oligopoles et stimuler un comportement de rivalité de la part des entreprises locales, manifesté sur le marché national des entreprises locales et sur celui des entreprises étrangères." (traduction) (Graham, 1978, p. 89). Si cette opinion est acceptée -- et Graham (1978) trouve des preuves qui sont compatibles avec elle pour les flux d'ID entre les É.-U. et l'Europe -- alors les ID entre les pays porteraient sur la même industrie.

Une deuxième opinion -- bien que reliée à la première[14] --considère les flux bidirectionnels d'ID comme un prolongement de l'échange de biens différenciés. En bref, le commerce à l'intérieur d'une industrie précède les investissements à l'intérieur d'une industrie. Les produits différenciés, que ce soit à cause de la publicité, de leur qualité ou de l'innovation, seront probablement basés sur un actif qui produit une rente et ainsi, dans certains cas, ils pourront mener à des ID. Cependant, on n'a pas déterminé clairement pourquoi il y a eu un retard dans la réaction des EMN canadiennes. Pour les EMN européennes, les suites de la Seconde guerre mondiale semblent une explication défendable, mais ce n'est pas le cas pour le Canada.

Bien entendu, les ID entre les pays ne se feront pas tous à l'intérieur d'une même industrie. Au Canada, les étrangers ne peuvent être propriétaires d'entreprises dans certains secteurs. D'autres pays ont parfois des restrictions semblables, bien que les secteurs puissent différer. Dans la mesure où les ID canadiens sont basés sur une

---

[12]Voir, par exemple, Graham (1978) et Hymer et Rowthorne (1970).

[13]Voir, par exemple, Erdilek (1985) et Graham et Krugman (1989, pp. 146-147).

[14]Reliée parce que la différenciation des produits constitue souvent la base d'un oligopole.

connaissance spécialisée fondée sur des domaines où le pays jouit d'un avantage comparé traditionnel, comme les industries basées sur les ressources naturelles, il est possible qu'il y ait peu d'ID à l'intérieur d'une industrie.

Nouvelles formes d'ID

Selon la théorie traditionnelle les ID étaient basés sur un actif, dont l'exploitation exigeait une filiale en propriété exclusive ou à participation majoritaire. Au cours des années 70 et 80, cependant, ce que l'on a appelé les "nouvelles formes" d'investissements internationaux sont apparues.[15] Ces formes d'investissements comprenaient les entreprises en coparticipation, les opérations clés en mains, les contrats de licence, les contrats de gestion et d'assistance technique et le franchisage.[16] Ces formes d'investissements faisaient contraste avec celles des entreprises en propriété exclusive ou à participation majoritaire à l'étranger, en ce sens que les relations étaient plus indépendantes. Dans certains cas, les activités des EMN étaient décentralisées[17] -- la production était contrôlée par des intérêts du pays hôte, qui achetaient les services de gestion et d'assistance technique au moyen de contrats conclus avec les EMN -- alors que dans d'autres cas, la propriété, le contrôle et la gestion étaient partagés dans le cadre d'entreprises en coparticipation. Au moins trois ensembles de raisons ont été proposés pour expliquer l'apparition de ces "nouvelles formes" d'investissements à l'étranger.

Un ensemble d'explications pour ces "nouvelles formes" d'investissements à l'étranger tourne autour des politiques des pays hôtes, particulièrement des pays en développement.[18] Au cours des années 70, ces pays ont souvent poursuivi des politiques conçues pour

---

[15]Cette discussion est basée sur OCDE (1981, pp. 31-35; 1987, pp. 24-25; 1990), mais voir aussi Blomstrom et Zejan (1989).

[16]Il faudrait remarquer que bien que les entreprises en coparticipation aient toujours fait partie intégrante des statistiques canadiennes officielles relatives aux ID, ce n'est pas le cas pour les autres "nouvelles formes" d'investissements et ces dernières ne sont pas incluses dans ces statistiques.

[17]Il est intéressant de constater que cela a été proposé dans le domaine de l'extraction des matières premières comme une façon appropriée, pour l'EMN, de maximiser le rendement de son actif incorporel. (Voir Bergson et coll., 1978, pp. 157-164).

[18]Cette discussion est basée sur les ouvrages cités dans la note 15.

accroître le contrôle local sur les ID de l'étranger et pour imposer diverses conditions sur ces investissements. Cela était dû à des préoccupations relativement à la perte de souveraineté et parce qu'on soupçonnait que l'économie du pays hôte ne profitait pas pleinement des ID de l'étranger[19]. Toutefois, il semblerait qu'avant les années 80 l'expérience avec ces nouvelles formes d'investissements n'avait pas répondu à l'attente des pays hôtes et, quand on combinait ce fait avec les taux d'intérêt plus élevés et la crise de la dette, cela signifiait que les pays hôtes avaient souvent des préoccupations plus pressantes, mettant ainsi moins l'accent sur les politiques restrictives visant les investissements. Effectivement, comme on l'a fait remarquer dans l'introduction de l'article, de nombreux pays cherchent maintenant à attirer les ID de l'étranger, même si des étrangers détiennent la propriété exclusive de l'entreprise qui recevra ces investissements ou une participation majoritaire dans cette entreprise.[20]

Un deuxième ensemble d'explications est basé sur l'opinion que les nouveaux produits et processus qui ont connu du succès exigent fréquemment la combinaison de plusieurs compétences fort disparates.[21] Ce processus aura souvent pour résultat des connaissances qui peuvent être utilisées dans de nombreuses industries différentes. Le résultat peut être très incertain et le projet de courte durée. De plus, il est rare qu'une entreprise soit un des principaux acteurs dans toutes les technologies différentes. Voici comment Mytelka (1990, pp. 44-45) s'est exprimé à ce sujet:

> En somme, l'apparition d'associations stratégiques entre les entreprises...reflète un certain nombre de changements fondamentaux dans le processus de production et dans la forme que prend maintenant la concurrence dans l'économie mondiale. Parmi les plus importants de ces changements on trouve l'intensité des connaissances croissante dans le domaine de la production, le besoin de flexibilité, l'augmentation de la

---

[19]Il se peut, par exemple, que l'importance de la diffusion de la technologie ait été moindre que ce que l'on désirait.

[20]De plus, dans certains cas, de telles dispositions ont gagné l'approbation des EMN, particulièrement si l'investissement était considérable. Les risques pourraient ainsi être réduits.

[21]Cette partie est basée sur Casson (1988) et sur Mytelka (1990).

> concurrence basée tant sur le prix que sur l'innovation et l'incertitude accrue qui a découlé du rassemblement de ces changements dans la conjoncture actuelle (traduction).

Dans ces conditions -- économies de diversification, économies d'internalisation considérables et peut-être avec la participation de grosses entreprises -- les entreprises en coparticipation deviennent, selon Mytelka, une forme d'investissement intéressante.[22] Dans la mesure où différents pays se sont spécialisés dans différentes technologies, il se peut que de telles entreprises en coparticipation franchissent les frontières nationales.

Un troisième ensemble d'explications considère de nombreuses industries comme des oligopoles en pleine maturité. Il se peut qu'il n'y ait qu'une poignée de ces entreprises qui dominent l'industrie à l'échelle mondiale.[23] Il arrive souvent que de telles entreprises soient intéressées à la stabilité, à long terme, du marché à l'échelle mondiale. Bien que la concurrence ne soit pas complètement absente, chaque acteur sait qu'il est peu probable qu'il fasse faillite ou qu'il soit acquis par un autre membre du groupe -- les gouvernements nationaux ne toléreraient pas l'une ou l'autre de ces éventualités. Une des façons de maintenir la stabilité et d'établir la confiance dans ces oligopoles en pleine maturité consiste à avoir recours à des entreprises en coparticipation dans des domaines comme l'élaboration de nouvelles technologies ou l'exploitation de nouveaux marchés.[24] On s'attendrait à voir le nombre d'industries de ce genre, où de telles formes de coordination oligopolistique prédominaient, augmenter dans le temps, les marchés nationaux devenant plus interdépendants.[25] Une telle coordination pourrait être précédée par l'interpénétration des marchés nationaux au moyen des ID mentionnés plus haut.

---

[22]Dans la Communauté Économique Européenne on a encouragé les entreprises en coparticipation. Voir Mytelka (1990) et Porter (1990) pour des opinions opposées sur la sagesse de telles politiques.

[23]Cette façon de procéder fait appel aux documents relatifs à l'organisation industrielle.

[24]Voir, par exemple, la discussion sur les entreprises en coparticipation dans l'industrie de l'automobile. (Economist, 1990).

[25]Il faudrait remarquer, bien entendu, que ces trois explications ne sont pas nécessairement mutuellement exclusives. Les oligopoles en pleine maturité peuvent former des entreprises en coparticipation dans des secteurs où il y a de nouvelles technologies -- ce que l'on appelle des consortiums avant la concurrence -- et qu'ils le font. Il est donc difficile de vérifier laquelle des explications est la plus importante.

La discussion sur la théorie des ID, combinée avec des observations empiriques, présente un certain nombre de variables qui pourraient être utilisées pour caractériser de tels investissements ainsi que pour fournir la base permettant de formuler des conclusions à propos de ce qui motive les investissements directs à l'étranger. C'est à ces sujets que nous nous intéressons maintenant. Toutefois, un examen des sources des données s'impose tout d'abord.

SOURCES DES DONNÉES ET DÉFINITIONS

Les renseignements relatifs aux ID canadiens à l'étranger présentés dans le présent article sont basés sur les données recueillies par la Section du bilan des investissements internationaux, Division de la balance des paiements de Statistique Canada.[26] Cette Section réalise une enquête annuelle auprès des entreprises canadiennes qui ont des investissements directs et de portefeuille à l'étranger. Le titre du premier questionnaire envoyé aux répondants, la formule BP-59F (ou BP-59), est "Capitaux investis à l'étranger par les entreprises canadiennes". Cependant, les répondants ont de plus en plus tendance à acheminer leurs investissements par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs sociétés de portefeuille, se trouvant dans plusieurs pays, avant qu'ils n'arrivent à leur destination ultime. Afin que Statistique Canada puisse se retrouver dans les divers niveaux, les répondants sont tenus de produire non seulement le questionnaire BP-59F Supplément (ou BP-59 Supplement), "État supplémentaire des capitaux investis par l'entremise d'une filiale au premier degré à l'étranger" mais aussi les états financiers des diverses entreprises étrangères. Ces questionnaires visent à recueillir des renseignements financiers qui serviront à produire les états de la balance des paiements et du bilan des investissements internationaux du Canada. On recueille peu de données sur les opérations non financières

---

[26]Voir Richards (1987) et Statistique Canada (1981a) pour une discussion au sujet des concepts et des définitions relatifs aux ID (ibid., pp. 211-242) et un exemplaire des questionnaires BP-59F et BP-59F Supplément (op. cit., pp. 306-310). De plus des renseignements sur les ID à l'étranger sont publiés dans Bilan des investissements internationaux du Canada, publication annuelle n° 67-202 au catalogue de Statistique Canada.

de l'entreprise ou sur ses activités au Canada.[27]

Le questionnaire BP-59 (et BP-59 Supplement) est rempli par l'"entité déclarante". Dans le cas d'une société individuelle, sans liens de parenté entre firmes au Canada, l'entité déclarante et la société constituent une seule et même chose. Dans le cas d'un groupe de sociétés sous contrôle commun la situation se complique quelque peu. Le questionnaire BP-59 est expédié, en premier lieu, à la société mère. Cette dernière a le choix de la façon dont on répondra au questionnaire: elle peut remplir un seul questionnaire BP-59 pour toutes ses sociétés constituantes canadiennes; ou un questionnaire BP-59 distinct peut être rempli par chacune de ces sociétés, ou par des sous-ensembles de ces sociétés. Le choix est laissé à la discrétion de la société mère.

Dans la présentation des tendances des ID du Canada à l'étranger, l'entité déclarante, telle qu'inscrite par Statistique Canada, est utilisée pour identifier les entreprises individuelles avec des ID à l'étranger. Aucune tentative n'est faite pour réunir ou pour regrouper en une seule "entité déclarante" consolidée les cas où l'on reçoit des questionnaires distincts remplis par des sociétés sous contrôle commun. Cette procédure est suivie pour deux raisons. Premièrement, il existe certains problèmes de regroupement.[28] Deuxièmement, et ce qui est plus important, les diverses entreprises ne délèguent pas à leurs sociétés constituantes la même autorité en matière de prise de décision. Il se peut que la prise de décision soit très centralisée au sein de la société mère et l'on suppose que, dans un tel cas, la société mère remplira probablement une seule formule BP-59 pour toutes ses sociétés constituantes. Par contre, il est possible que des sociétés individuelles ou des groupes de sociétés -- peut-être organisées comme des divisions -- sous contrôle commun jouissent d'un pouvoir discrétionnaire de la direction considérable. Dans de tels

---

[27]Pour recueillir des données sur les activités de l'entreprise au Canada il faut coupler le fichier des données recueillies à l'aide des questionnaires BP-59 et BP-59 Supplement avec d'autres fichiers de Statistique Canada.

[28]Par exemple, il se peut que deux entités déclarantes ayant un même propriétaire possèdent chacune 50 pour cent de la même société affiliée étrangère. Si l'on regroupait les données recueillies à l'aide de ces deux questionnaires pour obtenir une seule déclaration consolidée, cette société affiliée étrangère ne devrait être comptée qu'une fois. Toutefois, puisque aucun identificateur unique n'est attaché à chaque société affiliée, il est difficile d'effectuer un appariement et il se peut qu'il y ait double comptabilisation.

cas, il semble probable que chaque sous-unité produira sa propre formule BP-59. Ainsi, l'hypothèse implicite que l'on fait ici, est que l'entité déclarante constitue le groupe de décision approprié en ce qui a trait aux ID à l'étranger.[29]

Pour quantifier les ID à l'étranger d'une entité déclarante -- que l'on appellera dorénavant une société mère ou une entreprise sauf indication contraire -- on utilise deux dimensions; le nombre de sociétés affiliées et une indication de leur taille. Une société affiliée est définie comme une entité étrangère dans laquelle une entreprise canadienne a des investissements assez importants pour lui permettre de jouer un certain rôle au niveau de la gestion de cette société. Comme mesure empirique, il faut que l'entreprise canadienne détienne au moins 10 pour cent des droits de vote de l'entité étrangère avant qu'on classe cette dernière comme une société affiliée, dans les autres cas, on classe l'investissement comme un investissement de portefeuille.[30] Ce seuil est "considéré adéquat pour que le propriétaire exerce une certaine influence sur les affaires de la société." (traduction) (Richards, 1987, p. 2). Les É.-U., le Japon et l'OCDE utilisent le même seuil.[31] L'importance de ces sociétés affiliées peut être mesurée d'un certain nombre de façons. On en examine deux ici.

La valeur comptable des investissements à long terme ou du capital engagé appartenant à la société mère canadienne et à ses filiales canadiennes est une mesure utilisée couramment. Ces investissements ou ce capital sont définis sur la formule BP-59 comme la somme de cinq éléments: actions ordinaires, actions privilégiées, surplus des bénéfices non répartis, excédent de capital et créances nettes à long terme entre sociétés.

---

[29]Une façon de vérifier si c'est ce qui se produit consisterait à voir s'il est plus probable, toutes choses, comme la taille de l'unité déclarante, l'industrie d'origine et ainsi de suite, égales d'ailleurs, que les entités déclarantes faisant partie d'une plus grosse famille d'entreprises ont des ID que celles qui ne font pas partie de telles familles d'entreprises.

[30]Dans certains cas, il se peut que la société affiliée étrangère possède plusieurs autres entreprises étrangères. À moins que ces dernières ne soient déclarées séparément sur les formules BP-59 ou BP-59 Supplement elles ne seront pas comptées comme des sociétés affiliées distinctes. Toutefois, elles seront incluses dans la valeur comptable de la société affiliée.

[31]Voir Graham et Krugman (1989, pp. 8-11) et Julius (1990, pp. 14-20). Toutefois, tous les pays n'utilisent pas un seuil de 10 pour cent. Certains, comme le R.-U., la France et l'Allemagne emploient un seuil plus élevé -- entre 20 et 25 pour cent.

Les quatre premiers éléments constituent l'avoir des propriétaires et le dernier, la dette. La somme de ces éléments représente la valeur totale des investissements à long terme appartenant à l'entité déclarante canadienne.[32] Elle est "évaluée selon les livres comptables des ... sociétés affiliées à l'étranger d'entités canadiennes." (traduction) (Richards, 1987, np. 12). La valeur comptable est convertie en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice de la société affiliée.

Habituellement, la valeur comptable est mesurée en termes de la valeur d'origine et non de la valeur de remplacement. Ainsi, les ID plus récents, qu'ils aient été consacrés à la construction d'une nouvelle usine -- entrée entièrement nouvelle -- ou à une nouvelle acquisition[33], auront, toutes choses égales d'ailleurs, une valeur plus élevée que des investissements plus anciens, qui donnent le même rendement ou qui ont la même valeur de remplacement.[34] Cette façon d'agir introduit donc probablement une erreur systématique par excès dans le rapport entre les ID canadiens à l'étranger et de l'étranger présenté dans la colonne (4) du tableau 1. Cependant, quand on n'examine que les ID à l'étranger, l'origine récente de ces derniers ne devrait pas causer une sous-évaluation trop importante.

Une autre méthode utilisée pour évaluer l'importance des ID à l'étranger consiste à employer la valeur comptable totale des investissements à long terme dans lesquels la société mère canadienne a un intérêt en matière d'investissements directs. On considère que cela représente le montant du capital à long terme contrôlé par la société mère canadienne par opposition à celui qui lui appartient. C'est la somme de toute la dette à long terme et de l'avoir des propriétaires de la société affiliée étrangère qui appartient à tous les créanciers et actionnaires, y compris l'entité déclarante ou que ceux-ci détiennent.

---

[32]Si l'entité déclarante ne possède pas la totalité de la dette et de l'avoir des propriétaires de la société affiliée étrangère, la valeur comptable totale ne se rapporte alors qu'à la partie de la dette et de l'avoir des propriétaires qui appartient à l'entité déclarante.

[33]Il semblerait, dans le cas d'acquisitions effectuées directement du Canada par la société mère, que c'est la valeur d'origine qui est utilisée; quand l'acquisition est effectuée par l'intermédiaire d'une société affiliée américaine, c'est la valeur d'acquisition qui est employée. La majorité des acquisitions semblent faire partie de la dernière catégorie.

[34]Et qui n'ont pas été acquis récemment et, ainsi, probablement, réévalués.

Ce montant diffère de la valeur comptable des investissements à long terme appartenant à la société mère en ce sens que la dette et l'avoir des propriétaires détenus par des tiers sont inclus. Bien que Statistique Canada ne tente pas de relever systématiquement l'identité des tiers, Richards (1985, p. 19) a fait la remarque qu'"il est raisonnable de s'attendre à ce que les institutions financières canadiennes et leurs diverses [sociétés affiliées] ... à l'étranger soient des tiers qui font des investissements importants dans ces entreprises." (traduction).

Pendant la période allant de 1979 -- la première année pour laquelle on a recueilli des données sur la valeur comptable totale -- à 1986, entre 50 et 60 pour cent de la valeur comptable totale des investissements à l'étranger était détenue par la société mère.[35] La valeur annuelle moyenne, exprimée en pourcentage, détenue par la société mère était de 55 pour cent au cours de cette période de sept ans. Aucune tendance évidente n'est ressortie pour ce qui est de la part détenue par la société mère. Ainsi, le volume des investissements à l'étranger contrôlés par les sociétés mères canadiennes est considérablement plus élevé que celui des investissements qu'elles possédaient.[36]

On devrait considérer les deux concepts de la taille et de l'importance des ID -- appartenant à une société par opposition à contrôlés par cette dernière -- comme des compléments et non comme des substituts. On peut utiliser la différence entre les deux pour tirer des conclusions à propos de la méthode employée par les entreprises pour financer leurs ID à l'étranger, de la mesure dans laquelle il y a des entreprises en coparticipation et de l'importance de l'effet de levier -- le rapport entre la valeur des

---

[35]Pour des détails, voir Statistique Canada (1989, tableau 12, pp. 50-53). L'actif à l'étranger est mesuré comme la somme de toutes les dettes à long terme -- obligations, obligations non garanties, emprunts, avances, etc., -- et de l'avoir des propriétaires -- actions ordinaires et privilégiées, bénéfices non répartis -- détenus par tous les créanciers et tous les actionnaires. Le terme capitaux mis en oeuvre est parfois employé pour désigner ce total.

[36]En 1986, le rapport entre la valeur comptable détenue par la société mère et celle que cette dernière contrôlait était de 62 pour cent; pour les sociétés affiliées à participation majoritaire, ce rapport était de 64 pour cent et pour les sociétés affiliées à participation minoritaire, le rapport était de 51 pour cent. On traite plus en détail des définitions de société affiliée à participation majoritaire et de société affiliée à participation minoritaire plus loin dans la section intitulée "Sociétés mères et sociétés affiliées: propriété et contrôle". Les pourcentages mentionnés dans cette note se rapportent à l'échantillon d'entreprises dont on traite plus loin. Les données sur la différence entre la valeur comptable et la valeur totale ne sont pas recueillies pour les succursales non constituées en société. Elles ne sont donc pas incluses dans ces pourcentages.

investissements directs et celle des investissements totaux. Les deux seront utilisés ici pour caractériser les ID, mais nous nous attacherons surtout à la valeur comptable des investissements directs.[37]

Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, nous présentons dans le présent article les tendances des ID depuis les années 50 et 60 jusqu'à présent, avec une analyse plus détaillée pour une seule année, 1986. On se fie aux données publiées par Statistique Canada dans Bilan des investissements internationaux du Canada, publication n° 67-202 au catalogue pour le tableau historique. Pour les données de 1986, on fait appel à des microdonnées tirées de fichiers BP-59 particuliers. Quand on a utilisé ces microdonnées, on a omis un petit nombre de sociétés affiliées pour les raisons suivantes:

* l'entité déclarante à laquelle appartenait la société affiliée n'était pas classée dans une industrie au Canada, puisqu'elle n'exerçait aucune activité économique au Canada;

* la société affiliée avait une valeur comptable négative, habituellement à cause de bénéfices non répartis négatifs. Dans de nombreux cas, il semblerait que cela montre qu'une société affiliée a été constituée seulement afin d'emprunter pour la société mère à l'étranger et,

* la valeur comptable de la société affiliée est nulle, ce qui laisse supposer qu'il s'agissait d'une société de façade.

Le tableau A-1 montre le nombre de fois où chacune de ces raisons a été utilisée pour omettre une société affiliée. Les deux raisons les plus importantes, telles que mesurées par le nombre de sociétés mères touchées, étaient les cas où la valeur comptable était négative (191 sociétés mères touchées) ou nulle (152 sociétés mères touchées). Les cas où l'entité déclarante possédant les investissements n'exerçait aucune activité économique au Canada étaient très rares. L'application de tous ces critères a mené, en 1986, à un ensemble de 3,172 sociétés affiliées appartenant à 1,383 sociétés mères.

---

[37]À ce sujet, il faudrait remarquer que Richards (1985, p. 17) a fait la remarque que la répartition selon l'industrie des ID à l'étranger qui appartiennent aux sociétés et qui sont contrôlés par elles est semblable.

LA RÉPARTITION SELON LA TAILLE DES ID À L'ÉTRANGER

En 1970, les ID du Canada à l'étranger étaient de $6.2 milliards, en 1986, de $53.2 milliards (tableau 1). La répartition selon la taille[38] de ces investissements peut être considérée du point de vue soit de la société mère/du pays d'origine, soit de celui de la société affiliée/du (des) pays dans lequel (lesquels) les investissements sont effectués. Les rapports possibles entre les deux répartitions sont présentés dans la figure 1. Les deux répartitions seraient identiques si chaque société mère n'avait qu'une société affiliée. Cela est représenté par les éléments de la diagonale du tableau. On peut aussi dire que la répartition selon la taille des sociétés mères est plus concentrée que celle des sociétés affiliées parce que les sociétés mères possèdent plus d'une société affiliée. Puisqu'en 1986, le rapport entre le nombre de sociétés mères et le nombre de sociétés affiliées était d'environ 0.40, le quadrant inférieur gauche semblerait être la case la plus susceptible de caractériser le rapport entre les deux répartitions, en ce sens que la répartition, au niveau de la société mère, devrait être plus concentrée qu'au niveau de la société affiliée. Donc, un des problèmes qui doit être abordé dans la présente section porte sur l'importance de cette différence.

La répartition selon la taille des ID canadiens à l'étranger des sociétés mères (tableau 3) et des sociétés affiliées (tableau 4) est mesurée pour certaines années entre 1970 et 1986. Une société mère ou une société affiliée est classée dans une de huit catégories de taille selon la valeur comptable de ses investissements à long terme au cours de l'année en question. Les deux tableaux présentent le pourcentage des ID à l'étranger et des sociétés mères (ou des sociétés affiliées) classés dans chaque catégorie. On trouve aussi, entre parenthèses, le nombre réel de sociétés mères (ou de sociétés affiliées). Par

---

[38]La répartition selon la taille est mesurée à l'aide du nombre de sociétés mères ou de sociétés affiliées et de l'importance de l'inégalité dans la valeur comptable de leurs investissements à long terme. À la place de l'inégalité on utilise la concentration, comme moyen de mesure indirect, cette dernière est mesurée soit à l'aide du pourcentage des ID à l'étranger attribuable aux N premières sociétés mères (ou sociétés affiliées), soit par un indice sommaire comme l'indice d'Herfindahl, qui est expliqué ci-dessous.

exemple, en 1970, on pouvait attribuer 65.4 pour cent de tous les ID à l'étranger (tableau 3) aux 11 plus grosses sociétés mères, le chiffre correspondant pour les 12 plus grosses sociétés affiliées, en 1970, était de 39.5 pour cent (tableau 4).

Nous avons choisi des intervalles de cinq ans puisque les ID avaient presque doublé entre chaque paire adjacente d'années (tableau 1). Le taux d'accroissement du nombre de sociétés mères et celui du nombre de sociétés affiliées étaient beaucoup plus faibles, les deux doublant à peine entre 1970 et 1986 (graphique 1). Ainsi, la taille moyenne d'une société affiliée et d'une société mère a augmenté sensiblement au même taux. Néanmoins, bien que la taille relative des sociétés mères par rapport aux sociétés affiliées ne changera pas beaucoup, il y aura, bien entendu, un accroissement de la valeur absolue des différences entre les tailles.

Les tableaux 3 et 4 montrent tous deux qu'on peut attribuer à un nombre relativement faible de sociétés mères et de sociétés affiliées un pourcentage important des ID à l'étranger et à un très grand nombre de sociétés mères et de sociétés affiliées un faible pourcentage de ces ID. En 1986, par exemple, les 97 premières sociétés affiliées représentaient 2.7 pour cent de toutes les sociétés affiliées et 66.6 pour cent des ID à l'étranger; alors que les 87 premières sociétés mères représentaient 5.9 pour cent de toutes les sociétés mères et 79.7 pour cent des ID à l'étranger. Par contre, 2,110 sociétés affiliées représentaient 58.3 pour cent des sociétés affiliées et 4.3 pour cent de tous les ID à l'étranger et 857 sociétés mères représentaient 57.9 pour cent de toutes les sociétés mères et 2.0 pour cent des ID à l'étranger.

Il est difficile, à partir des données des tableaux 3 et 4, de tirer des conclusions pour ce qui est de savoir si la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères ou des sociétés affiliées augmente ou diminue dans le temps, à l'aide d'indices conventionnels comme le pourcentage des ID à l'étranger attribuable aux N premières sociétés mères (ou sociétés affiliées) ou à partir d'indices sommaires comme l'indice d'Herfindahl. Néanmoins, bien qu'il soit difficile de faire des comparaisons entre 1970, 1975 et 1980, il est possible de faire de bonnes comparaisons entre ces années et 1986. On peut utiliser les microdonnées pour 1986 afin d'estimer divers rapports de concentration pour N entreprises, ces rapports peuvent alors être comparés aux rapports correspondants publiés disponibles

pour des années antérieures. Les tableaux 5 et 6 présentent ces résultats pour la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères et des sociétés affiliées, respectivement.

Il semblerait que la concentration des ID à l'étranger, tant selon la société mère que selon la société affiliée a diminué entre 1970 et 1986. On pouvait attribuer aux 11 premières sociétés mères 65.4 pour cent de tous les ID à l'étranger en 1970 et 38.2 pour cent en 1986; les chiffres correspondants pour les 20 premières sociétés mères étaient de 75.5 pour cent et de 50.2 pour cent, respectivement. La diminution en points était un peu moins importante pour les sociétés affiliées: on pouvait attribuer aux 12 premières sociétés affiliées 39.5 pour cent des ID à l'étranger en 1970, mais seulement 26.1 pour cent en 1986; alors que les chiffres correspondants pour les 45 premières sociétés affiliées étaient de 65.1 pour cent et de 50.5 pour cent, respectivement. Cependant, il est difficile, à partir des renseignements contenus dans les tableaux 5 et 6, de tirer des conclusions à propos du moment où la diminution s'est produite entre 1970 et 1986. Ainsi, la croissance importante des ID à l'étranger a amené une diminution marquée dans la domination des investissements canadiens à l'étranger par une poignée de sociétés mères et par leurs sociétés affiliées.[39]

Il est difficile de comparer la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères et des sociétés affiliées en se fondant sur les tableaux 3 à 6, puisque le même rapport de concentration pour N entreprises n'est pas disponible pour les sociétés mères ainsi que pour les sociétés affiliées. Afin d'accomplir cette tâche, nous utilisons les microdonnées pour 1986. Deux mesures de la concentration sont estimées et présentées dans le tableau 7 pour la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères et des sociétés affiliées. La première mesure est le pourcentage des ID à l'étranger attribuable aux N premières

---

[39]Pour une discussions plus complète sur le changement dans la répartition selon la taille des sociétés mères voir Richards (1985, pp. 9-13). Dans cet article on suit la mobilité des sociétés mères dans diverses catégories de taille pour la période allant de 1977 à 1981. En particulier, Richards trouve que, " Des 66 entreprises dans la catégorie $100 millions et plus ... à la fin de 1981, seulement 16 avaient déjà fait de gros investissements au début de 1977. En 1981, 35 autres entreprises avaient atteint cette catégorie alors qu'elles faisaient partie du groupe des entreprises moyennes [$10 à $100 millions d'ID à l'étranger]. Dix autres entreprises avaient été de petites sociétés au début de 1977. Il y avait aussi cinq nouveaux investisseurs qui n'avaient fait aucun investissement direct à l'étranger avant 1977." (p. 10) (traduction).

sociétés mères ou sociétés affiliées, où on donne à N la valeur 4, 8 et ainsi de suite. La seconde mesure est l'indice d'Herfindahl, la somme du carré de la proportion de la part des ID à l'étranger de chaque société mère (ou de chaque société affiliée). La valeur de cet indice variera entre 1, quand on peut attribuer à une société mère avec une société affiliée tous les ID à l'étranger et un nombre très petit quand les ID à l'étranger sont répartis également entre toutes les 1,383 sociétés mères -- 0.0007 -- ou les 3,172 sociétés affiliées -- 0.0003.

La concentration des ID à l'étranger des sociétés mères dépasse considérablement celle des ID à l'étranger des sociétés affiliées. L'indice d'Herfindahl pour la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères, 0.0238, est plus de deux fois celui de la concentration des ID à l'étranger des sociétés affiliées, 0.0103. Pour produire ces indices d'Herfindahl il faudrait, respectivement, 42 sociétés mères et 97 sociétés affiliées de même taille. On peut attribuer aux 4 premières sociétés mères 23 pour cent de tous les ID à l'étranger, on peut en attribuer considérablement moins aux 4 premières sociétés affiliées, soit 14 pour cent. Bien entendu, à mesure que la taille de N augmente les différences entre la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères et des sociétés affiliées diminue.

La discussion portant sur la répartition selon la taille des ID à l'étranger laisse supposer que:

* au Canada, seulement un petit nombre d'entreprises font des ID à l'étranger, mais ce nombre a augmenté avec le temps, passant de 796 en 1970 à 1479 en 1986;

* on peut attribuer à un petit nombre de sociétés mères un pourcentage élevé des ID à l'étranger; en 1986 on pouvait attribuer aux 24 premières sociétés mères 54 pour cent de tous les ID à l'étranger. Néanmoins, la concentration des ID à l'étranger des sociétés mères a diminué au fil des ans à mesure que les ID à l'étranger ont augmenté;

* le nombre de sociétés affiliées a aussi augmenté au fil des ans et la concentration des ID à l'étranger des sociétés affiliées a aussi diminué. En 1986, on pouvait attribuer aux 24 premières sociétés affiliées 38 pour cent de tous les ID à l'étranger.

* La concentration des ID à l'étranger des sociétés mères est considérablement plus élevée, selon un indice plus de deux fois plus élevée, que celle des ID à l'étranger des sociétés affiliées.

COMMENT LES SOCIÉTÉS MÈRES CROISSENT-ELLES: EN AUGMENTANT LES INVESTISSEMENTS PAR SOCIÉTÉ AFFILIÉE ET (OU) EN AUGMENTANT LE NOMBRE DE SOCIÉTÉS AFFILIÉES?

Les sociétés mères peuvent augmenter la taille de leurs ID à l'étranger soit en augmentant le nombre de leurs sociétés affiliées, soit, pour un nombre donné de sociétés affiliées, en investissant, en moyenne, plus dans chaque société affiliée. Les entreprises peuvent choisir de croître par l'intermédiaire de sociétés affiliées plus grosses à cause des économies d'échelle liées à la production au niveau des sociétés affiliées; par l'intermédiaire d'un plus grand nombre de sociétés affiliées à cause de la diversification géographique ou de la diversification de produits. A priori, il est difficile de prédire laquelle de ces possibilités sera choisie par les entreprises à mesure qu'elles croissent. De plus, pour évaluer correctement chacune de ces possibilités, il faudrait tenir compte d'une série de facteurs propres à l'industrie, comme la disponibilité d'économies d'échelle qui peuvent être réalisées quand on exploite une ou plusieurs usines.

Bien que, en moyenne, chaque société mère avait 2.3 sociétés affiliées en 1986, on retrouvait une grande dispersion autour de cette mesure de tendance centrale. On a relevé un très grand nombre d'entreprises qui possédaient une ou deux sociétés affiliées. Par exemple, 81 pour cent ou 1,122 des 1,383 entreprises avec des ID à l'étranger possédaient soit une, soit deux sociétés affiliées (tableau 8, colonne 3). Par contre, 16 sociétés mères qui représentent 1.2 pour cent de toutes les sociétés mères avaient chacune au moins 15 sociétés affiliées. Dans un de ces derniers cas, la société mère possédait plus de cinquante sociétés affiliées. Tout examen du rapport entre la taille de la société mère et le nombre de sociétés affiliées ainsi que leur taille pourrait donc être affecté excessivement par une ou deux sociétés mères ayant un très grand nombre de sociétés affiliées.

Les colonnes (4) et (5) du tableau 8 nous fournissent un premier moyen de déterminer, de façon approximative, si les sociétés mères croissent en augmentant la taille et (ou) le nombre de leurs sociétés affiliées. La taille des sociétés mères et de leurs sociétés affiliées est exprimée par rapport à une société mère ne possédant qu'une société affiliée.[40] Les données dans la colonne (4) montrent, par exemple, qu'en moyenne, les sociétés mères avec 9 sociétés affiliées en 1986 étaient 4.9 fois plus grosses que les sociétés mères ne possédant qu'une société affiliée. Par contre, comme les données dans la colonne (5) le font voir, la taille moyenne des sociétés affiliées appartenant aux sociétés mères avec 9 sociétés affiliées était 0.5 fois celle d'une société affiliée appartenant à une société mère avec une seule société affiliée.

Aucune relation claire et simple n'apparaît entre la taille de la société mère et soit le nombre de sociétés affiliées, N, soir leur taille. À part le fait que les sociétés mères possédant un grand nombre de sociétés affiliées (>10) étaient plus grosses que celles avec un petit nombre de sociétés affiliées (<3), aucune tendance perceptible ne se dégageait de la taille de la société mère et de N. Par contre, la taille relative des sociétés affiliées variait très peu. Toutefois, pour les sociétés mères avec des valeurs de N supérieures à 15, la taille moyenne des société affiliée a augmenté considérablement. Il semblerait donc que la croissance des entreprises se fasse surtout par une augmentation du nombre de sociétés affiliées, jusqu'au moment où on arrive aux sociétés mères avec un grand nombre de sociétés affiliées et, à partir de ce moment, tant N que la taille moyenne des sociétés affiliées tendent à augmenter.

Une autre méthode qui peut être utilisée pour examiner la relation qui existe entre la taille des sociétés mères et celle des sociétés affiliées consiste à estimer l'équation suivante:

---

[40]Quand une société mère ne possède qu'une société affiliée, la taille des investissements à l'étranger de la société mère et celle des investissements à l'étranger de la société affiliée sont identiques. Cela découle du fait que la taille de la société mère est définie ici en fonction du nombre et de la taille des sociétés affiliées qu'elle possède.

$$\log(VC) = a + b.\log(N),$$

où,

VC est la valeur comptable des ID à long terme de la société mère en 1986,

N est le nombre de sociétés affiliées appartenant à la société mère et

b est l'élasticité des ID de la société mère par rapport à N.

Si les sociétés mères ne croissent que par l'ajout de sociétés affiliées de même taille, alors b ne sera pas significativement différent de l'unité. Toutefois, quand on l'a estimé pour 1,383 sociétés mères pour 1986, b, avec une valeur de 1.84, était significativement différent de l'unité.[41] En d'autres mots, une augmentation de 100 pour cent du nombre de sociétés affiliées -- de 1 à 2, est associée à un accroissement de 184 pour cent de la taille de la société mère. Dans la mesure où la valeur de b reflète le lieu géométrique des observations relatives aux sociétés mères avec de une à trois sociétés affiliées, cela ne semble pas un résultat déraisonnable. Toutefois, la régression n'a expliqué qu'un quart de la variance de VC, un résultat qui ne changeait pas lorsque l'on tenait compte de l'influence de l'industrie.[42]

SOCIÉTÉS MÈRES ET SOCIÉTÉS AFFILIÉES: PROPRIÉTÉ ET CONTRÔLE

Dans le contexte des ID à l'étranger, la propriété et le contrôle ont plusieurs dimensions, comme la figure 2 le montre. Les sociétés mères peuvent être sous contrôle soit étranger, soit national. Au Canada on s'est très inquiété du fait que le pays ne possède pas suffisamment de ses propres EMN. Cela soulève les questions de savoir si

---

[41]Voici quel était le résultat:

$$\underset{(0.69)}{\text{Log}(VC) = 6.95} + \underset{(0.08)}{1.84}.\log(N) \quad R^2 = 0.2609$$

où les erreurs types sont entre parenthèses. Les coefficients sont significativement différents de zéro (et de l'unité pour b) au niveau 0.0001.

[42]Les variables muettes de l'industrie ont été introduites en fonction de la classification à sept catégories du tableau 13. L'industrie exclue est la catégorie "autres entreprises". Ces variables muettes ont été ajoutées à l'équation présentée dans la note précédente. Aucune variable de l'industrie n'était significative à 0.10, sauf pour celle relative au pétrole et au gaz naturel qui l'était, -0.40. Le coefficient b était 1.81 et il était significativement différent de l'unité ainsi que de zéro à 0.0001. Le R^2 était 0.2646.

l'augmentation considérable des ID à l'étranger a été alimentée par des EMN étrangères plutôt que par des EMN sous contrôle canadien. Les tendances, à l'échelle mondiale, dans les rapports entre les sociétés mères et les sociétés affiliées laissent supposer une diminution de l'importance des sociétés affiliées en propriété exclusive ou à participation majoritaire. Le fait de savoir si l'on retrouve une tendance semblable dans les ID canadiens à l'étranger présente donc un certain intérêt. Dans la présente section on examine ces liens avants et arrières relatifs à la propriété par les sociétés mères.

Les EMN canadiennes sont généralement contrôlées par des résidents du Canada plutôt que par ceux de pays étrangers. De plus, au cours des quelques vingt dernières années, cette prédominance a augmenté considérablement. En 1970, par exemple, 65.2 pour cent des ID à l'étranger étaient contrôlés par des Canadiens; en 1986, ce pourcentage avait monté en flèche pour atteindre 86.9 pour cent, comme le tableau 9 le montre. La croissance considérable des ID canadiens à l'étranger a donc été, dans une large mesure, le résultat de l'activité de sociétés mères sous contrôle canadien plutôt que sous contrôle étranger.[43]

La nature du lien de propriété entre les sociétés mères canadiennes et leurs sociétés affiliées étrangères est répartie en trois catégories par Statistique Canada:[44]

---

[43]Une partie de l'augmentation du contrôle canadien entre 1970 et 1975 était attribuable à la reclassification d'un petit nombre de grosses entreprises qui ont alors été considérées sous contrôle canadien plutôt qu'étranger.

[44]Les expressions officielles utilisées par Statistique Canada (1989) sont "filiales étrangères", "sociétés affiliées étrangères" et "succursales de sociétés étrangères et investissements divers". Pour faciliter l'exposition nous utilisons ici une terminologie différente.

* société en propriété exclusive ou société à participation majoritaire -- une entreprise constituée en société à l'étranger dans laquelle la société mère[45] possède la majorité des parts lui conférant le droit d'élire la majorité des membres du conseil d'administration.

* société à participation minoritaire -- une entreprise constituée en société à l'étranger dans laquelle la société mère possède au moins 10 pour cent, mais moins de 50 pour cent, des droits de vote.

* entreprise non constituée en société -- une société mère effectue des investissements directs à l'étranger mais pas par l'intermédiaire d'une entreprise constituée en société. De telles entreprises sont dirigées comme des succursales -- comme des extensions de la société mère canadienne à l'extérieur du Canada.

Ces catégories se rapportent aux ID à l'étranger qui appartiennent directement à la société mère canadienne.[46]

La description générale des rapports entre les sociétés mères et les sociétés affiliées en ce qui a trait aux ID canadiens à l'étranger est présentée, dans le tableau 10, pour chaque année de 1965 à 1986. La majorité des ID canadiens à l'étranger est faite sous la forme de sociétés affiliées en propriété exclusive ou à participation majoritaire. Par exemple, en 1965, ces rapports entre les sociétés mères et les sociétés affiliées représentaient 73 pour cent de toutes les sociétés affiliées à l'étranger et 92 pour cent de la valeur comptable; vingt et un ans plus tard, les chiffres correspondants étaient 78% et 84%, respectivement. Néanmoins, il y a eu une augmentation de la taille des "nouvelles

---

[45]Statistique Canada désigne la société mère par l'expression "entité déclarante". Certaines entreprises au Canada peuvent posséder plusieurs sociétés, chacune avec des ID à l'étranger. Dans certains cas, ces sociétés rempliront des questionnaires distincts, dans d'autres cas, elles ne produiront qu'un questionnaire qu'elles rempliront comme une seule unité. Cela ne devrait pas avoir d'effet sur la valeur comptable des sociétés affiliées à l'étranger. Cependant, si plusieurs sociétés ayant un même propriétaire possèdent toutes une partie d'une société affiliée particulière, cela grossira le nombre des sociétés affiliées mais non leur valeur comptable, comparativement à une situation où toutes ces sociétés remplissent un seul questionnaire comme si elles formaient une seul unité.

[46]La société affiliée à l'étranger peut, à son tour, investir dans des entreprises en coparticipation ou ajouter des sociétés affiliées en propriété exclusive. Aucun renseignement sur ces relations de deuxième niveau n'est saisi ici, sauf dans la mesure où les actifs sont inclus dans la valeur comptable de la société affiliée. Nous ne connaissons pas l'importance de ces investissements de deuxième niveau.

formes" d'ID à l'étranger, pour laquelle on utilise la participation minoritaire comme élément de mesure indirecte, bien qu'il soit un peu imparfait. Cette participation a augmenté, du moins quand on la mesure selon la valeur comptable, de 5 pour cent en 1965 à 11 pour cent en 1986. Par contre, l'importance de ces liens a diminué quand on la mesure d'après le nombre, passant de 15 pour cent à 11 pour cent, au cours de la même période. La taille moyenne des ID à l'étranger dans les cas de participation minoritaire a donc augmenté relativement aux autres rapports entre sociétés mères et sociétés affiliées.

Étant donné la discussion qui a porté plus tôt sur la motivation qui justifie les "nouvelles" formes d'ID à l'étranger, nous avons fait des tentatives pour déterminer si les tendances des ID canadiens à l'étranger étaient compatibles avec l'une quelconque des explications. Une des prédictions qui découlait de cette discussion était que la participation minoritaire devrait être particulièrement importante dans les pays en développement. Les ID canadiens à l'étranger ont été ventilés selon sept régions, dont une servait de moyen de mesure indirecte pour les pays en développement.[47] Le pourcentage des ID à l'étranger dans chaque région qui était classé comme participation minoritaire a été estimé pour 1986, les résultats de cette estimation sont présentés dans le tableau A-2. La participation minoritaire n'était pas particulièrement importante pour les investissements canadiens dans les pays en développement, s'élevant à 7 pour cent, mais plutôt au Japon, où 39 pour cent de tout les ID faisaient partie de cette catégorie. Il se peut que la proportion élevée pour le Japon reflète le fait qu'il est difficile de pénétrer le marché japonais sans avoir un associé du pays.[48]

Un deuxième courant de la discussion portant sur les nouvelles formes de propriété est le fait que ces dernières seront probablement particulièrement importantes dans les industries manufacturières, puisque c'est dans ces industries qu'une bonne partie de la recherche et du développement qui forme la base de certaines classes d'entreprises en coparticipation est effectuée. Les données disponibles sont compatibles avec cette prédiction, puisque 16 pour cent de la valeur comptable des ID canadiens à l'étranger dans

---

[47]La catégorie "autres" dans la partie A du tableau A-2.

[48]Nous ne connaissons pas l'identité des autres actionnaires mais supposons qu'ils sont japonais.

les industries manufacturières était classée comme participation minoritaire, comparativement à 10 pour cent pour tout les ID à l'étranger. Une comparaison finale aussi présentée dans le tableau A-2 examine la participation minoritaire en tenant compte de la région où les investissements sont effectués: les É.-U. et le reste du monde.[49] Il y a des différences très marquées entre les deux répartitions. La participation minoritaire est, par exemple, particulièrement importante dans les industries manufacturières pour les É.-U., et dans les mines pour le reste du monde. Il semble donc, si l'on tient compte de la région où les investissements sont effectués, qu'il y a des différences entre les industries pour ce qui est de la propension à former des entreprises en coparticipation.

DESTINATION DES ID À L'ÉTRANGER SELON L'INDUSTRIE ET LA RÉGION GÉOGRAPHIQUE

L'accroissement considérable des ID canadiens à l'étranger, dans le cadre duquel de nombreuses entreprises ont commencé à faire des ID à l'étranger ainsi que l'augmentation des investissements existants à l'étranger, soulèvent la possibilité qu'il y ait eu au cours des années 70 et 80 un changement spectaculaire dans la destination des ID canadiens à l'étranger, tant pour ce qui est de l'industrie que de la région où ces investissements ont été faits. Les tableaux 11 et 12 montrent la répartition des ID à l'étranger selon l'industrie et divers groupements de pays, respectivement.[50] Comme dans le cas des tableaux déjà présentés, les années choisies sont telles que le stock des ID à l'étranger double approximativement à chacune de ces années.

Pour ce qui est de la répartition géographique des ID canadiens à l'étranger, la tendance principale est l'augmentation constante de l'importance des É.-U. Cela a été particulièrement marqué entre 1975 et 1986 quand la part des ID canadiens à l'étranger effectués aux É.-U. a augmenté de près de la moitié -- passant de 53 pour cent à 71 pour

---

[49]Toute désagrégation géographique additionnelle serait très limitée à cause de problèmes liés à la confidentialité des données.

[50]Aucune donnée publiée n'est disponible selon l'industrie canadienne qui effectue les ID à l'étranger. Cependant à l'aide de microdonnées non publiées pour 1986, on a pu préparer certains tableaux, présentés dans la prochaine section, portant sur l'industrie qui effectue les ID et sur celle qui les reçoit.

cent. La part des ID canadiens à l'étranger acheminés vers presque tous les autres groupements de pays dans le tableau 11 a diminué de 1975 à 1986.[51] Des baisses particulièrement importantes se sont produites en Amérique du Sud et en Amérique centrale et, de façon moins importante, en Australie et en Europe. Il se pourrait que les tendances futures révèlent une diminution de l'importance des É.-U. Balcombe (1986) constate que généralement les entreprises canadiennes exportent tout d'abord aux É.-U., avant de se risquer dans d'autres pays. Si cette tendance se maintient pour l'augmentation rapide des investissements depuis les années 70, il pourrait se produire une diminution de la prédominance des É.-U.[52] Bien entendu, cette situation est compensée par l'influence de l'Accord de libre échange entre le Canada et les É.-U.

La répartition selon l'industrie est présentée dans le tableau 12. Les industries manufacturières interviennent pour environ la moitié de tous les ID canadiens à l'étranger pendant toutes les années 70 et 80. Cette stabilité masque toutefois un changement considérable dans l'importance relative d'industries manufacturières particulières: l'industrie des boissons a diminué passant de 15 pour cent en 1970 à 7 pour cent en 1986, l'industrie du fer et des produits du fer est passée de 10 pour cent à 5 pour cent au cours de la même période; il y a eu des augmentations considérables pour l'industrie des produits chimiques et connexes dont l'importance est passée de 1.8 pour cent à 9.3 pour cent, alors que l'augmentation pour l'industries des produits du bois et du papier a été plus modeste, soit deux points.

Les autres industries figurant au tableau 12 n'ont pas toutes montré la même stabilité que les industries manufacturières. L'importance des services publics a diminué considérablement, car ils sont passés de 20 pour cent en 1970 à seulement 3 pour cent en 1986. L'importance de presque toutes les autres industries a augmenté. Des accroissements particulièrement sensibles se sont produits dans les finances (qui comprennent les biens immobiliers), dans le commerce et, dans une moindre mesure, dans

---

[51]L'Asie constituait la seule exception.

[52]Selon Litvak et Maule (1981, p. 49) les entreprises exportent généralement aux É.-U. avant de faire des ID dans ce pays, mais les auteurs ne disent rien pour ce qui est de savoir si les E.-U. constituent un tremplin pour investir dans d'autres pays.

l'industrie du pétrole et du gaz naturel. Toutes les industries n'ont pas connu un changement graduel. Dans le cas de l'industrie du pétrole et du gaz naturel ainsi que pour celle des mines et fonderies, on a constaté une instabilité considérable dans la proportion des ID à l'étranger attribuable à chacune de ces industries au cours des années 70 et 80. Cela pourrait, en partie, être dû au Programme énergétique national.[53]

L'augmentation considérable des investissements canadiens à l'étranger au cours des vingt dernières années s'est donc accompagnée d'un changement spectaculaire dans la répartition de ces investissements tant pour ce qui est des industries que des pays où les investissements sont effectués. L'importance des É.-U. a remarquablement augmenté, alors que la part de l'industrie chimique, des finances et de l'industrie du pétrole et du gaz naturel s'est accrue et que celle des industries des boissons, du fer et des produits du fer ainsi que des services publics a diminué.

MOTIVATION DES ID

Les entreprises investissent à l'étranger pour diverses raisons. Un des moyens de déduire, ou peut-être plus exactement, de caractériser cette motivation consiste à examiner le rapport entre l'industrie qui effectue les ID et celle qui reçoit les ID. L'industrie qui effectue les ID est celle dans laquelle l'entité déclarante -- la société mère -- est classée au Canada. En d'autres mots, c'est l'industrie canadienne à laquelle on peut attribuer le pourcentage le plus élevé de l'activité économique de la société mère au Canada.[54] L'industrie qui reçoit les ID est l'industrie dans laquelle les ID à l'étranger sont classés. Puisque la société mère peut avoir -- et a -- plus d'une société affiliée à l'étranger, une industrie qui reçoit les ID distincte est enregistrée pour chaque investissement de ce genre.

Les liens entre l'industrie qui effectue les ID et celle qui reçoit les ID peuvent être classés dans les trois catégories suivantes:

---

[53]Voir la note 2 pour une discussion portant sur le PEN.

[54]L'activité économique de la société mère comprend celle de toutes les entreprises qui peuvent lui appartenir au Canada.

Horizontaux. L'industrie qui effectue les ID et celle qui reçoit les ID sont les mêmes. Par exemple, il se peut que l'entreprise XYZ brasse de la bière au Canada ainsi qu'au R.-U.

Verticaux. Les ID à l'étranger sont effectués dans une industrie dont la position précède ou suit celle de l'industrie qui effectue les ID dans le processus de production. Par exemple, une entreprise qui fabrique des tuyaux d'acier au Canada pourrait effectuer une intégration descendante et acheter une mine de fer en Australie ou effectuer une intégration ascendante et acheter un grossiste de produits en acier aux É.-U. ou en Europe.

Conglomérat. La dernière catégorie correspond aux cas où il n'y a pas de rapport apparent entre l'industrie qui effectue les ID et celle qui les reçoit. En d'autres mots, le rapport qui existe entre l'industrie qui effectue les ID et celle qui les reçoit n'est ni horizontal, ni vertical. Puisqu'il est possible que la société mère canadienne, ainsi que toutes les entreprises qui lui appartiennent, oeuvrent dans plusieurs industries, mais qu'elles ne sont classées que dans une de ces dernières, il se peut que certains des classements, dans la catégorie des conglomérats, des industries qui effectuent les ID à l'étranger ou qui les reçoivent seraient plus appropriés si on les considérait comme horizontaux ou verticaux.

Le rapport entre l'industrie qui effectue les ID à l'étranger et celle qui les reçoit est présenté au tableau 13, pour la seule année 1986. Ce tableau présente donc une description de la situation à la fin de la période de changement enregistrée dans les tableaux 11 et 12. La classification des industries divise l'économie en sept secteurs: pétrole et gaz naturel; industries manufacturières; mines; services publics; commerce; finances et autres entreprises. Des trois catégories de rapports entre l'industrie qui effectue les ID et celle qui les reçoit, il n'y a que le lien horizontal qui peut être caractérisé avec une certaine confiance à partir des renseignements présentés dans le tableau 13.

La principale conclusion que l'on peut tirer à partir des données du tableau 13 est que la grande majorité des ID à l'étranger dans presque toutes les industries est de nature horizontale. La valeur des éléments de la diagonale de la matrice du tableau 13 est presque sans exception très élevée. Par exemple, les sociétés mères classées dans l'industrie du pétrole et du gaz naturel au Canada ont investi 91.4 pour cent de la valeur comptable de leurs ID à l'étranger dans la même industrie. Pour les autres industries, le pourcentage

n'a jamais été inférieur à 75 pour cent, à l'exception des mines. Dans les cas où les ID non horizontaux étaient importants,[55] l'industrie qui recevait de préférence les ID était celle des industries manufacturières -- les mines allouaient 40.2 pour cent de leurs ID à l'étranger à ce secteur,[56] les services publics, 11.2 pour cent et les finances 10.9 pour cent.

Bien que l'on puisse caractériser la majorité des ID à l'étranger comme horizontaux, à l'aide de la classification générale permettant d'effectuer des regroupements qui figure au tableau 13, cela pourrait ne pas être le cas si l'on employait un niveau de classification plus détaillé. Au niveau de classification des industries le plus détaillé disponible on répartit les ID à l'étranger entre vingt et une industrie, la ventilation la plus détaillée s'appliquant aux industries manufacturières. (Voir le tableau A-3). Même à ce niveau plus détaillé, la majorité des ID sont de nature horizontale, mais dans une moindre mesure que pour la classification employée dans le tableau 13. Par exemple, la valeur de 15 des vingt et un éléments de la diagonale de la matrice complète était supérieure à 50 pour cent et pour treize de ces éléments, elle dépassait 70 pour cent. Par contre, dans le tableau 13, toutes les valeurs sauf une étaient supérieures à 70 pour cent.

Dans l'ensemble, pour le système de classification des industries utilisé dans le tableau 13, 82.1 pour cent de tous les ID à l'étranger sont de nature horizontale et 70.6 pour cent dans le cas du niveau plus détaillé comprenant vingt et une industries. Ainsi, bien que l'importance des ID à l'étranger horizontaux entre les deux classifications diminue, cela n'est pas aussi dramatique qu'une simple comparaison du nombre d'industries dont plus de 70 pour cent des investissements sont de nature horizontale le laisse supposer.

Selon la théorie des ID exposée à grands traits ci-dessus de tels investissements, où c'est la même industrie qui effectue les ID et qui les reçoit, sont basés sur une certaine sorte d'actif incorporel. À la présente étape de l'analyse notre discussion de la nature de ces actifs ne saurait être trop précise. Un coup d'oeil plus attentif aux industries plus importantes qui effectuent des ID à l'étranger montre qu'habituellement elles exploitent des

---

[55]Le niveau à partir duquel on considère qu'un ID est important a été fixé arbitrairement à 10 pour cent.

[56]Dans le cas des mines, les investissements dans le secteur manufacturier peuvent constituer une intégration ascendante à des fins de traitement et d'affinage.

richesses naturelles ou qu'elles en traitent -- l'extraction du pétrole et du gaz naturel, le transport par pipeline ou par bateau, les produits d'origine végétale, les produits du bois et du papier, le fer et les produits du fer, les métaux non ferreux, les minéraux non métalliques, les mines et peut-être les biens immobiliers.[57] Les compétences acquises dans ces domaines, qui sont généralement considérés comme ceux où le Canada jouit d'un avantage comparé pour ce qui est des biens pouvant faire l'objet d'échanges internationaux, semblent donc suffisantes pour justifier des ID à l'étranger. Le commerce et les investissements sont apparemment déterminés par les mêmes facteurs.

La discussion relative aux motivations des ID peut être portée un peu plus loin. Dans un petit nombre de documents, on a tenté de déterminer, à l'aide d'enquête menées auprès des gens d'affaires,[58] la motivation des ID canadiens à l'étranger. Ces enquêtes laissent supposer que des distorsions introduites par les gouvernements canadien et étrangers expliquent au moins une partie des ID à l'étranger. Ces distorsions comprennent les structures des tarifs douaniers étrangers qui discriminent contre les produits transformés,[59] les pressions visant à ce que la fabrication se fasse dans le pays[60] et le Programme énergétique national du Canada, adopté en 1980[61]. D'autres raisons comprennent le fait de se trouver à proximité du consommateur, de chercher d'autres sources d'approvisionnement -- la répartition des risques, le fait de couper l'herbe sous le pied d'un rival et ce qui pourrait être interprété comme le désir des gestionnaires de croître après que les occasions limitées offertes par le marché canadien aient été épuisées.[62]

---

[57]Cependant, il y a quelques exceptions: les boissons, le commerce et les finances (à l'exception des biens immobiliers).

[58]Ces documents comprennent Litvak et Maule (1981) et Matheson (1985).

[59]Cela explique en partie les ID effectués par des sociétés qui oeuvrent dans l'industrie des mines et des fonderies ainsi que celle des produits du bois et du papier.

[60]Cela constituait un facteur pour ce qui est du matériel de télécommunications et des réseaux de transport en commun.

[61]Cela s'appliquait particulièrement au pétrole et au gaz naturel.

[62]Certaines données sont compatibles avec cette situation, en ce sens qu'on a connu, au Canada, une augmentation importante de la concentration au niveau des sociétés. Il est possible que des entreprises se soient tournées vers l'étranger comme un moyen de croître après qu'un certain niveau de concentration ait été atteint au pays.

ID À L'INTÉRIEUR D'UNE INDUSTRIE

Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, les flux bidirectionnels considérables d'investissements directs entre les pays qui ont pris de l'ampleur au cours des dernières années constituent une question qui a attiré beaucoup d'intérêt. Un aspect de ces flux qui a capté l'attention est la mesure dans laquelle les flux bidirectionnels se font à l'intérieur d'une industrie par opposition à entre les industries. Nous examinons cette question en comparant la répartition des investissements directs dans les industries où les entreprises étrangères ont investi au Canada à ceux dans les industries où les entreprises canadiennes ont investi à l'étranger. Nous désignerons ces situations par les expressions investissements de l'étranger et investissements à l'étranger, respectivement.

La répartition des investissements à l'étranger et des investissements de l'étranger est présentée, pour certaines années, entre 1970 et 1986, dans le tableau 14. Malheureusement, il n'y a que onze industries. Pour chaque année, on estime un indice de dissimilarité afin de déterminer dans quelle mesure les répartitions des ID de l'étranger et des ID à l'étranger sont rapprochées. Voici comment l'indice est déterminé: nous estimons, pour chaque industrie, la valeur absolue de la différence en points dans sa part de tous les ID à l'étranger et de l'étranger; nous faisons ensuite la somme de cette différence, pour toutes les industries, et nous la divisons par deux. L'indice aura la valeur zéro, quand la tendance dans les investissements de l'étranger et à l'étranger est identique et 100, quand les industries qui effectuent des investissements à l'étranger ne comprennent aucune industrie qui reçoit des investissements de l'étranger. En d'autres mots, s'il n'y a des ID qu'à l'intérieur d'une industrie, la valeur de l'indice est 100, si les ID ne sont effectués qu'entre les industries, sa valeur est zéro.

Dans l'ensemble, le tableau 14 montre que la tendance dans les investissements de l'étranger et dans les investissement à l'étranger, au niveau des industries, se rapproche d'une manière perceptible au cours de la période allant de 1970 à 1986. En 1970 l'indice de dissimilarité était 35.1; en 1986, il était 23.3. La partie le plus importante de la

réduction s'est produite avant 1980. Le changement dans l'indice est dû au fait que les entreprises canadiennes à l'étranger ont désinvesti dans les services publics et que l'on est devenu plus actif dans le secteur financier. L'accroissement des investissements à l'étranger et la réduction des investissements de l'étranger qui se sont produits simultanément dans le secteur du pétrole et du gaz naturel, constituent un autre facteur important. Toutefois, ce n'est pas dans tous les cas que les deux répartitions se sont rapprochées. Les métaux non ferreux ainsi que le fer et les produits du fer constituent de bons exemples de la tendance opposée. En somme, si nous utilisons une classification des activités économiques qui est plutôt agrégative et si nous regroupons tous les investissements de l'étranger et à l'étranger, quel que soit le pays d'où proviennent les investissements ou où ils sont destinés, nous trouvons que l'investissement à l'intérieur d'une industrie augmente. Cela est compatible avec les résultats pour d'autres pays.[63]

RECHERCHES FUTURES

Dans le présent article, nous avons traité le processus visant à décrire et à analyser les ID canadiens à l'étranger, à l'aide d'ensembles de données existants de Statistique Canada. Nous avons limité notre étude aux sociétés mères et à leurs sociétés affiliées et, ppour ce faire, nous avons employé un ensemble relativement restraint de caractéristiques tirées d'un seul fichier -- celui qui est basé sur les données recueillies à l'aide des questionnaires BP-59 et BP-59 Supplement qui relèvent de la Division de la balance des paiements. Dans les recherches futures, l'ensemble des caractéristiques des sociétés mères sera considérablement augmenté, d'autres ensembles de données de Statistique Canada étant couplés au fichier BP-59. En particulier, les données reliées aux activités des EMN au Canada seront présentées. La taille, par exemple, sera saisie à l'aide de plusieurs indicateurs différents comprenant les actifs, les ventes et l'emploi. Cela permettra d'obtenir une bien meilleure idée de l'importance relative des ID à l'étranger par rapport aux

---

[63]Voir Norman et Dunning (1984).

activités canadiennes de l'entreprise. Toutefois, les recherches ne seront pas limitées aux seules entreprises qui ont des ID à l'étranger. La mesure dans laquelle les entreprises d'une certaine taille investissent à l'étranger dans une industrie donnée sera aussi présentée.

Finalement, on tentera de façon systématique d'évaluer l'importance de diverses caractéristiques des entreprises et des industries qui poussent à effectuer des ID à l'étranger. Les caractéristiques des entreprises pourraient comprendre la taille, le pays qui exerce le contrôle, le taux de croissance et la rentabilité; les caractéristiques de l'industrie pourraient comprendre, la mesure dans laquelle on peut attribuer à un petit nombre d'entreprises un pourcentage élevé de la production de l'industrie, l'emploi d'une main-d'oeuvre qualifiée, l'intensité de la recherche et du développement, le degré d'ouverture au commerce et l'importance des matières premières dans le processus de production. Les résultats de ces recherches devraient améliorer notre compréhension des ID à l'étranger et ainsi aider les personnes chargées d'élaborer la politique dans ce domaine.

BIBLIOGRAPHIE

Balcombe David L. 1986. Choosing Their Own Paths: Profiles of Export Strategies of Canadian Manufactures. Ottawa: The Conference Board of Canada

Bergsten, C. Fred, Thomas Horst, and Theodore H. Moran. 1978. American Multinationals and American Interests. Washington, D.C.: Brookings Insitution.

Bishop, P.M. and H. Crookell. 1986. "Specialization and Foreign Investment in Canada" in D. McFetridge ed. 1986. Canadian Industry in Transition. Toronto: University of Toronto Press. pp. 305-386.

Blomstrom Magnus and Mario Zejar. 1989. Why Do Multinational Firms Seek Out Joint Venture? N.B.E.R. Working Paper No. 2987. Cambridge MA: NBER.

Canada. 1972. Foreign Direct Investment in Canada. Ottawa: Information Canada.

Canada. Royal Commission and Corporate Concentration. 1978. Report. Ottawa: Supply and Services Canada.

Casson, M. 1988. "Recent trends in International Business: A New Analysis." Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No. 112. Reading: University of Reading.

Caves, Richard. 1982. Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.

Cowling, Keith. 1982. Monopoly Capitalism. London: Macmillan.

Economic Council of Canada. 1985. Connections, an Energy Strategy for the Future. Ottawa: Supply and Services Canada

Economist. 1990. "Spot the Difference Car-industry, Joint Ventures" Economist, February 24, p.74.

Erdilek, Asim. ed. 1985. Multinationals as Mutual Invaders: Intra-Industry Foreign Direct Investment. New York: St. Martin's Press.

Globerman, Steven. 1979. U.S. Ownership of Firms in Canada. Montreal and New York: C.D. Howe Institute and the National Planning Association.

_____. 1985. "Canada." in John H. Dunning. ed. 1985. Multinational Enterprises, Economic Structure and Industrial Competitiveness. London: John Wiley. pp. 187-215.

_____. 1988. "Government Policies Toward Foreign Direct Investment: Has a New Era Dawned?" Columbia Journal of World Business. Vol XXIII, No.3, Fall, pp. 41-49.

Graham, Edward M. 1978. "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?" Journal of Post Keynesian Economics, Vol 1, No.1, Fall, pp. 82-99.

Graham, Edward M. and Paul Krugman. 1989. Foreign Direct Investment in the United States. Washington D.C.: Institute for International Economics.

Hymes, Stephen H. and Robert Rowthorne. 1970. "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge". In Charles P. Kindleberger. ed. 1970. The International Corporation: A Symposium. Cambridge, Mass: MIT Press, pp. 57-91

Investment Canada. 1989. Annual Report 1968-1989. Ottawa: Supply and Services Canada.

Julius, DeAnne. 1990. Global Companies and Public Policy. The Growing Challenge of Foreign Direct Investment. London: Royal Institute of International Affairs/Pinter.

Levitt, Kari. 1970. Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada. Toronto: MacMillan.

Litvak, I.A. and C.J. Maule. 1975. "Canadian Multinationals in the Western Hemisphere." Business Quarterly. Vol. 40, No. 3, autumn, pp. 30-42.

_____. 1978. "The Emerging Challenge of Canadian Direct Investment Abroad." Business Quarterly. Vol 63, No. 1, Spring, pp. 24-37.

_____. 1981. The Canadian Multinationals. Toronto: Butterworths.

Marshall, Herbert, Frank Southard Jr. and Kenneth W. Taylor. 1936. Canadian - American Industry. New York: Carnegie Endowment for Internation Peace.

Matheson, Neil. 1985. "The IBCC Study of Canadian Investment Abroad", Paper presented at the Annual Conference of Montreal, mimeo.

McFetridge, D.G. 1989. Trade Liberalization and the Multinationals. Ottawa: Supply and Services Canada.

Mytelka, Lynn K. 1990, Strategic Partnerships, States, Firms and International Competition. U.K.: Francis Pinter in Lynn K. Mytelka. ed. 1990. "Crisis Technological Chane and Strategic Alliance" in Mytelca (1990. Strategic Partnerships, States, Firms and International Competition. U.K.: Francis Pinter, pp. 1-57

Niosi, J. 1985. Canadian Multinationals. Toronto: Between the Lines.

Norman, George and John H. Dunning. 1984. "Intra-industry Foreign Direct Investment: Its rationale and Trade Effects." Weltwirtschaftliches Archiv. Vol 120, No. 3, pp. 522-539

Ontario. Premier's Council. 1988. Competing in the New Global Economy. Toronto: Queen's Printer.

OECD. 1981. International Investment and Multinational Enterprises. Recent International Direct Investment Trends. Paris: OECD.

OECD. 1987. International Investment and Multinational Enterprises. Recent International Direct Investment Trends. Paris: OECD.

OECD. 1990. "Report of the Committee on International Investment and Multinational Enterprises". Draft. Paris: OECD.

Porter M. 1990. "Europe's Companies After 1992, Don't Collaborate, Compete." Economist. Vol 315, No. 7658, June 9, pp. 17-19.

Richards, C.F.J. 1985. "Canadian Direct Investment Position Abroad: Trends and Recent Developments", paper presented to Annual Conference of the International Business Council of Canada, mimeo, April.

_____. 1987. "Ownership and Control of Canadian Industries Direct and Portfolio Investments." Paper prepared for presentation to Statistics Canada Advisory Committee on Manufacturing, Construction and International Trade Statistics.

Rugman, A. 1987. Outward Bound: Canadian Direct Investments in the United States. Toronto: Canadian-American Committee.

Safarian, A.E. 1966. Foreign Ownership of Candian Industry. Toronto: McGraw Hill.

_____. 1985. Foreign Direct Investment: A Survey of Canadian Research, Essays in International Economics. Montreal: the Intitute for Research on Public Policy.

Servan-Schrieber. 1967. Le Défi Américain. Paris: Éditions de Noel.

Shapiro, Daniel M. 1980. Foreign and Domestic Firms in Canada: A Comparative Study of Financial Structure and Performance. Toronto: Butterworths.

Statistics Canada. 1975. Canada's International Investment Position, 1968-1970. Cat. No. 67-202 Ottawa: Information Canada.

_____. 1978. Employment in Canada and Abroad by Leading Canadian Controlled Transnational Enterprises. Ottawa: Supply and Services Canada.

_____. 1979. Canada's International Investment Position, 1975. Cat. No. 67-202 Ottawa: Supply and Services Canada.

_____. 1981a. The Canadian Balance of International Payments and International Investment Position, A Description of Sources and Methods. Cat. No. 67-506E. Ottawa: Supply and Services Canada

_____. 1981b. Canadian Imports by Domestic and Foreign Controlled Enterprises, 1978. Cat. No. 67-509. Ottawa: Supply and Services Canada.

_____. 1986. Canada's International Investment Position 1981 to 1984. Cat. No. 67-202 Ottawa: Supply and Services Canada.

_____. 1989. Canada's International Investment Position in 1986. Cat. No. 67 -202. Ottawa: Supply and Services Canada.

_____. 1990. Canada's International Investment Position in 1987. Cat. No. 67 -202. Ottawa: Supply and Services Canada.

Task Force on the Structure of Canadian Industry. 1968. Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry. Ottawa: Queen's Printer.

Tolchin, Martin and Susan L. Tolchin. 1989. Buying Into America. New York. Berkley Books.

Vernon, Raymond. 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle". Quaterly Journal of Economics. Vol 80, No. 2, May pp 190-207.

Vernon, Raymond. 1979. "The Product Cycle Hypothesis in a New International Economic Environment". Oxford Bulletin Economics and Statistics, Vol. 41, No.4, Nov. pp. 255-267.

TABLEAU 1

LE STOCK D'INVESTISSEMENTS DIRECTS DE L'ÉTRANGER ET À L'ÉTRANGER, CANADA, CERTAINES ANNÉES, 1950-1988

ANNÉE[1]	INVESTISSEMENTS DIRECTS DE L'ÉTRANGER[2]	INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER[3]	RAPPORT: COLONNE (3)/(2)
(1)	(2)	(3)	(4)
	(milliards de dollards courants)		(pour cent)
1950	4.0	1.0	25.0
1955	7.7	1.7	22.1
1960	12.9	2.5	19.4
1965	17.4	3.5	20.1
1970	26.4	6.2	23.5
1975	37.4	10.5	28.1
1977	43.7	13.5	30.9
1978	48.3	16.4	34.0
1979	54.3	20.5	37.8
1980	61.7	27.0	43.8
1981	66.6	33.8	50.8
1982	68.9	35.6	51.7
1983	73.2	37.8	51.6
1984	78.8	44.1	56.0
1985	82.0	50.2	61.2
1986	90.7	53.2	58.7
1987[4]	100.4	56.9	56.7
1988[4]	110.3	60.5	54.9

1. L'évaluation est faite à la fin de l'année.
2. Classés comme "Investissements directs" sous passif dans la source des données.
3. Classés comme "Investissements directs" sous actif dans la source des données.
4. Nombres provisoires.

Source: Statistique Canada (1989, Tableau explicatif 1, p.13; Tableau 1, pp. 28-29).

TABLEAU 2
FLUX DES INVESTISSEMENTS DIRECTS DE L'ÉTRANGER ET À L'ÉTRANGER, PAYS DE L'OCDE, CERTAINES PÉRIODES, 1961-1983

	FLUX DE L'ÉTRANGER				FLUX À L'ÉTRANGER			
Pays[3]	1961-67	1968-73	1975-79	1980-83	1961-67	1968-73	1975-78	1980-83
	(pour cent)							
Canada	16.2	12.1	2.4	-3.1	2.3	4.5	6.4	13.4
France	8.2	8.2	14.0	7.9	6.9	5.2	8.1	14.7
Allemagne	21.3	16.4	8.1	4.8	7.2	12.5	12.5	15.5
Japon	2.0	1.7	2.0	2.5	2.4	6.7	19.2	34.5
Pays-Bas	4.7	8.5	5.4	4.0	4.4	6.8	8.4	8.9
R.-U.	9.7	7.4	6.3	6.3	8.7	9.1	8.7	14.6
É.-U.	2.6	11.4	28.9	52.6	61.1	45.8	27.0	20.0
Autres	35.3	34.3	32.9	25.0	7.0	9.4	9.7	18.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1. Mesurés en dollars US courants à l'exclusion des bénéfices non répartis
2. L'échantillon de pays de l'OCDE uitlisé pour les comparaisons n'est pas toujours le même. Voir la source de données pour plus de détails.
3. Certains pays.

Source: OECD (1981, tableau 3, p. 40, tableau 4, p.41; 1987, tableau 1, p.12 et tableau 2, p.13)

TABLEAU 3

LE NOMBRE ET LA RÉPARTITION SELON LA TAILLE DES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, SELON LA SOCIÉTÉ MÈRE, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Valeur comptable des investissements à long terme des sociétés mères canadiennes	1970		1975		1980		1986	
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
				(pour	cent)[1]			
plus de $100 millions	1.4 (11)[2]	65.4	1.9 (17)[2]	66.9	5.1 (50)[2]	74.0	5.9 (87)[2]	79.7
$50 - $100 millions	1.1 (9)	10.1	1.8 (16)	10.1	3.7 (36)	10.0	4.1 (61)	8.0
$25 - $50 millions	1.8 (14)	7.6	2.6 (23)	7.5	4.7 (46)	6.3	6.2 (92)	6.0
$10 - $25 millions	2.8 (22)	5.5	6.3 (56)	8.1	7.6 (74)	4.6	10.5 (155)	4.5
$5 - $10 millions	4.6 (37)	4.3	3.9 (35)	2.4	8.8 (86)	2.4	8.2 (121)	1.7
$1 - $5 millions	19.5 (55)	5.4	19.6 (176)	4.0	26.9 (263)	2.4	24.5 (363)	1.7
$0 - $1 millions	68.8 (548)	1.7	64.0 (573)	1.0	38.6 (378)	0.5	33.4 (494)	0.3
Moins de $0					4.7 (46)	-0.2	7.2 (106)	-1.9
Total	100 (796)	100	100 (896)	100	100 (979)	100	100 (1,479)	100

1. Du nombre total d'entreprises avec des ID à l'étranger ou de la valeur totale des ID à l'étranger.
2. Les chiffres entre parenthèses représentent le nombre d'entreprises dans chaque catégorie.

Source: Statistique Canada. 1975, tableau 6, p.94; 1979, tableau 6, p. 54; 1986, tableau 5, p.36; 1989, tableau 5, p.40)

TABLEAU 4

LE NOMBRE ET LA RÉPARTITION SELON LA TAILLE DES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER , SELON LA SOCIÉTÉ AFFILIÉE, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Valeur comptable des investissements à long terme des sociétés affiliées	1970		1975		1980		1986	
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
				(pour	cent)[1]			
plus de $100 millions	0.6 (12)[2]	39.5	0.9 (21)[2]	45.8	1.8 (53)[2]	54.9	2.7 (97)[2]	66.6
$50 - $100 millions	0.6 (12)	13.8	0.8 (19)	12.0	1.5 (44)	12.1	2.5 (91)	11.7
$25 - $50 millions	1.1 (21)	11.8	1.7 (39)	12.7	3.1 (92)	12.5	4.1 (148)	9.6
$10 - $25 millions	2.7 (54)	13.4	3.4 (79)	11.8	5.7 (167)	10.3	7.7 (280)	8.2
$5 - $10 millions	3.1 (62)	7.1	4.4 (102)	6.7	6.8 (201)	5.4	8.4 (303)	4.1
$1 - $5 millions	15.3 (302)	10.7	18.1 (417)	9.5	21.0 (619)	5.7	22.0 (796)	3.5
$0 - $1 million	76.5 (1507)	3.7	70.7 (1633)	1.5	52.2 (1538)	1.4	36.3 (1314)	0.8
Moins de $0					7.8 (230)	-2.3	16.3 (591)	-4.5
Total	100 (1970)	100	100 (2310)	100	100 (2944)	100	100 (3620)	100

1. Du nombre total de sociétés affiliées ou de la valeur comptable totale des sociétés affiliées.
2. Les chiffres entre parenthèses représentent le nombre de sociétés affiliées dans chaque catégorie.

Source: Statistique Canada. (1975, tableau 7, p.95; 1979, tableau 7, p. 55; 1986, tableau 6, p.37; 1989, tableau 6, p.42)

TABLEAU 5

LA CONCENTRATION DES ID À L'ÉTRANGER[1], SELON LA SOCIÉTÉ MÈRE, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Pourcentage de la valeur comptable des ID à long terme l'étranger attribuable aux:		Année			
		1970	1975	1980	1986
11	premières sociétés mères	65.4	..	..	38.2
17	"	..	..	..	46.8
20	"	75.5	..	..	50.2
33	"	..	77.0	..	61.2
50	"	..	..	74.0	70.0
56	"	88.6	84.5	..	72.1
87	"	..	..	..	79.8
93	"	92.9	..	..	81.0
112	"	..	92.6	90.3	83.8

1. Les données pour 1970, 1975 et 1980 sont tirées du tableau 3, alors que celles pour 1986 sont tirées des microdonnées. À cause de divers critères d'exclusion mentionnés dans "Sources des données et définitions", les chiffres publiés pour 1986, quand ils sont disponibles, et ceux présentés ici peuvent différer légèrement.

Source: Tableau 3 et Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU 6

LA CONCENTRATION DES ID À L'ÉTRANGER[1], SELON LA SOCIÉTÉ AFFILIÉE, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Pourcentage de la valeur comptable des ID à long terme à l'étranger attribuable aux:		Année			
		1970	1975	1980	1986
12	Premières sociétés affiliées	39.5	..	..	26.1
21	"	..	45.8	..	35.7
24	"	53.3	..	..	38.3
40	"	..	57.8	..	48.2
45	"	65.1	..	..	50.5
79	"	..	70.5	..	60.5
97	"	..	..	67.0	64.1

1. Les données pour 1970, 1975 et 1980 sont tirées du tableau 3, alors que celles pour 1986 sont tirées des microdonnées. À cause de divers critères d'exclusion mentionnés dans "Sources des données et définitions", les chiffres publiés pour 1986, quand ils sont disponibles, et ceux présentés ici peuvent différer légèrement.

Source: Tableau 4 et Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU 7

LA CONCENTRATION DES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, SELON LA SOCIÉTÉ MÈRE ET LA SOCIÉTÉ AFFILIÉE, 1986

		Premières sociétés mères	Premières sociétés affiliées
1.	Pourcentage de la valeur comptable des ID à long terme à l'étranger attribuable aux:[1]		
	4	23.0	14.4
	8	32.7	20.8
	24	54.2	38.3
	50	70.0	52.5
	100	82.1	64.6
	500	98.1	89.6
	1000	99.9	96.4
	1383	100.00	98.4
	3172	..	100.00
2.	Indice d'Herfindahl[2]	0.0238	0.0103
	NE[3]	42.0	96.9

1. Classées selon la valeur comptable des investissements à long terme.
2. La somme du carré de la part des ID totaux à l'étranger détenue par chaque entreprise. La valeur de l'indice est comprise entre un (tous les ID à l'étranger sont attribuables à une seule entreprise) et l'infini (on peut attribuer une proportion égale des ID à l'étranger à un très grand nombre d'entreprises).
3. L'inverse de l'indice d'Herfindahl. C'est le nombre d'entreprises de même taille qui produiraient la valeur précisée pour l'indice d'Herfindahl.

Source: Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU 8

LE NOMBRE, LA RÉPARTITION ET LA TAILLE RELATIVE DES SOCIÉTÉS AFFILIÉES ET DES SOCIÉTÉS MÈRES, ID CANADIENS, 1986

Nombre de sociétés affiliées par société mère	Sociétés mères avec ce nombre de sociétés affiliées		Taille relative[1] des	
			Sociétés mères	Sociétés affiliées
	Nombre	%		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	859	62.1	1.0	1.0
2	263	19.0	2.0	1.0
3	88	6.4	1.2	0.4
4	41	3.0	6.0	1.5
5	33	2.4	3.8	0.8
6	24	1.7	11.1	1.9
7	11	0.8	4.6	0.7
8	8	0.6	15.3	1.9
9	10	0.7	4.9	0.5
10-14	30	2.2	20.5	1.8
15-19	4	0.3	187.7	10.7
20-29	3	0.2	20.4	0.9
30 ou plus	9	0.7	89.6	2.3
Total	1,383	100	..	..

1. Dans chaque cas, on calcule la taille moyenne des sociétés affiliées ou des sociétés mères classées dans chaque catégorie; leur taille est alors exprimée par rapport à celle des sociétés mères avec une seule société affilié, à laquelle on donne la valeur 1.00. La taille est mesurée en fonction de la valeur comptable des investissements à long terme.

Source: Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU 9

PAYS QUI EXERCE LE CONTRÔLE SUR LES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, SELON LA SOCIÉTÉ MÈRE, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

	NOMBRES DES SOCIÉTÉS MÈRES		VALEUR COMPTABLE DES INVESTISSEMENTS À LONG TERME	
	PAYS QUI EXERCE LE CONTROLE		PAYS QUI EXERCE LE CONTROLE	
ANNÉE	CANADA	ÉTRANGER	CANADA	ÉTRANGER
	(pour cent)		(pour cent)	
1970	67.7	32.3	65.2	34.8
1975	62.2	37.8	79.1	20.9
1980	73.6	26.4	83.3	16.7
1986	75.3	24.7	86.9	13.1

Source: Statistique Canada (1975, tableau 6, p.94; 1979, tableau 6, p.54; 1986, tableau 5, p.36; 1989, tableau 5, pp 40-41).

TABLEAU 10

ID CANADIENS À L'ÉTRANGER CLASSÉS SELON LA NATURE DU LIEN DE PROPRIÉTÉ ENTRE LES SOCIÉTÉS MÈRES ET LES SOCIÉTÉS AFFILIÉES, 1965-1986

Année	Entreprises constituées en société				Entreprises non constituées en société		Total	
	Détenues en propriété exclusives ou à participation majoritaire		Participation minoritaire					
	Nombre	$Millions[4]	Nombre	$Millions[4]	Nombre.	$Millions[4]	Nombre	$Millions[4]
1965	1,104	3,182	220	176	192	111	1,516	3,469
	(72.8)[5]	(91.7)[5]	(14.5)[5]	(5.1)[5]	(12.7)[5]	(3.2)[5]	(100)[5]	(100)[5]
1966	1,135	3,405	230	190	205	116	1,570	3,711
	(72.3)	(91.8)	(14.6)	(5.1)	(13.1)	(3.1)	(100)	(100)
1967	1,144	3,733	225	178	207	119	1,576	4,030
	(72.6)	(92.6)	(14.3)	(4.4)	(13.1)	(3.0)	(100)	(100)
1968	1,222	4,255	248	234	235	128	1,705	4,617
	(71.7)	(92.2)	(14.5)	(5.1)	(13.8)	(2.8)	(100)	(100)
1969	1,273	4,769	276	295	257	147	1,806	5,211
	(70.5)	(91.5)	(15.3)	(5.7)	(14.2)	(2.8)	(100)	(100)
1970	1,406	5,721	319	325	245	142	1,970	6,188
	(71.4)	(92.4)	(16.2)	(5.3)	(12.4)	(2.3)	(100)	(100)
1971	1,448	6,074	304	307	255	157	2,007	6,538
	(72.1)	(92.9)	(15.2)	(4.7)	(12.7)	(2.4)	(100)	(100)
1972	1,547	6,202	341	343	229	161	2,117	6,706
	(73.1)	(92.5)	(16.1)	(5.1)	(10.8)	(2.4)	(100)	(100)
1973	1,618	7,075	349	550	225	185	2,192	7,810
	(73.8)	(90.6)	(15.9)	(7.0)	(10.3)	(2.4)	(100)	(100)
1974	1,658	8,295	368	744	263	268	2,289	9,307
	(72.4)	(89.1)	(16.1)	(8.0)	(11.5)	(2.9)	(100)	(100)
1975	1,699	9,324	373	943	243	259	2,315	10,526
	(73.4)	(88.6)	(16.1)	(8.9)	(10.5)	(2.5)	(100)	(100)
1976	1,727	10,082	352	1,054	247	355	2,326	11,491
	(74.3)	(87.7)	(15.1)	(9.2)	(10.6)	(3.1)	(100)	(100)
1977	1,771	11,793	386	1,153	283	563	2,440	13,509
	(72.6)	(87.3)	(15.8)	(8.5)	(11.6)	(4.2)	(100)	(100)
1978	1,788	14,233	370	1,271	330	918	2,488	16,422
	(71.9)	(86.7)	(14.9)	(7.7)	(13.2)	(5.6)	(100)	(100)
1979	1,970	17,801	351	1,435	344	750	2,665	19,986
	(73.9)	(89.1)	(13.2)	(7.2)	(12.9)	(3.7)	(100)	(100)
1980	2,113	21,086	409	3,644	422	1,123	2,944	25,853
	(71.8)	(81.6)	(13.9)	(14.1)	(14.3)	(4.3)	(100)	(100)
1981	2,470	29,112	456	3,053	489	1,682	3,415	33,847
	(72.3)	(86.0)	(13.4)	(9.0)	(14.3)	(5.0)	(100)	(100)
1982	2,653	31,439	455	2,315	403	1,804	3,571	35,558
	(74.3)	(88.4)	(12.7)	(6.5)	(13.0)	(5.1)	(100)	(100)
1983	2,796	33,057	442	2,526	485	2,210	3,723	37,793
	(75.1)	(87.5)	(11.9)	(6.7)	(13.0)	(5.8)	(100)	(100)
1984	2,909	36,178	450	5,470	490	2,471	3,857	44,119
	(75.4)	(82.0)	(11.7)	(12.4)	(12.9)	(5.6)	(100)	(100)
1985	2,922	41,690	433	5,656	477	2,847	3,832	50,193
	(76.3)	(83.0)	(11.3)	(11.3)	(12.4)	(5.7)	(100)	(100)
1986	2,834	44,693	381	5,564	405	2,916	3,620	53,173
	(78.3)	(84.1)	(10.5)	(10.5)	(11.2)	(5.5)	(100)	(100)

1. Les sociétés mères détiennent la majorité des actions qui accordent le droit d'élire la majorité des membres du consil administration. (Les données comprennent quelques entreprises étrangères contrôlées par des résidents du Canada qui ne sont pas constitués en société.) Dans la source des données, on désigne ces entreprises commes des filiales.
2. Les sociétés mères détiennent au moins 10 pour cent (mais moins de 50 pour cent) des droits de vote ou elles sont contrôlées par les mêmes actionnaires. dans la source des données on désigne ces entreprises comme des sociétés affiliées.
3. Investissements divers.
4. Dollars canadien courants.
5. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux pourcentages du nombre et de la valeur en $millions pour la ligne.

Sources: Statistique Canada. Bilan des investissements internationaux du Canada, publication N°. 67-202, au catalogue , diverses éditions.

TABLEAU 11

LA DESTINATION GÉOGRAPHIQUE DES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Région	Proportion de la valeur comptable des investissements à long terme attribuable à chaque région			
	1970	1975	1980	1986
		(POUR CENT)		
Groupement 1				
É.-U.	52.5	53.2	63.4	71.2
R.-U.	9.5	9.5	9.4	7.9
CEE[1]	4.9	6.0	5.1	4.7[2]
Autres	33.1	31.3	22.1	16.2
Total	100	100	100	100
Groupement 2				
Amérique du Nord	60.7	61.9	70.6	74.9
Amérique du Sud et centrale	13.3	11.6	4.0	3.2
Europe	17.4	17.7	17.0	15.5
Afrique	2.2	1.5	1.1	0.8
Asie	2.2	3.0	4.4	3.6
Australie	4.0	4.1	2.6	1.8
Autres	0.3	0.3	0.3	0.3
Total	100	100	100	100
Groupement 3				
Pays développés	75.5	76.7	83.4	88.8
Pays en développement	24.5	23.3	16.6	11.2
Total	100	100	100	100

1. À l'exclusion du R.-U. Il faut remarquer que le nombre de pays membres de la CEE augmente au fil des ans.
2. Les données pour 1986 ne sont pas encore publiées, nous avons utilisé les pourcentages pour 1985.
3. Comprend les Antilles

Source: Statistique Canada (1975, tableau 4, p.92; 1979, tableau 4, p.52; 1986, tableau 4, pp. 34-35; 1989, tableau 4, pp. 38-39).

TABLEAU 12

L'INDUSTRIE QUI REÇOIT LES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Industrie	Proportion de la valeur comptable des investissements à long terme attribuable à chaque industrie			
	1970	1975	1980	1986
		(POUR CENT)		
Pétrole et gaz naturel	8.0	13.5	21.4	13.5
Industries manufacturières				
Boissons	15.2	12.0	7.8	7.1
Métaux non ferreux	13.5	14.6	15.5	15.2
Produits du bois et du papier	7.8	8.8	7.8	10.0
Fer et produits du fer	9.6	10.0	4.9	5.0
Produits chimiques et connexes	1.8	1.9	2.6	9.3
Autres produits manufacturés	4.0	2.6	3.4	3.1
Toutes les industries manu.	51.8	49.8	42.1	49.8
Mines et fonderies	6.1	8.7	10.3	6.0
Services publics				
Chemins de fer	5.3	3.8	2.4	1.4
Autres services publics	14.5	10.0	3.2	1.3
Tous les services publics	19.8	13.9	5.6	2.6
Commerce	4.5	4.5	4.2	7.1
Finances	6.8	7.1	14.1	15.1
Autres entreprises	3.0	2.5	2.3	5.9
Total	100	100	100	100

1. Comprend les biens immobiliers

Source: Statistique Canada (1975, tableau 3, pp. 88-91; 1979, tableau 3, pp. 48-51; 1986, tableau 3, pp. 30-33; et 1989, tableau 3, pp. 36-37).

TABLEAU 13

L'INDUSTRIE QUI EFFECTUE ET QUI REÇOIT LES ID CANADIENS À L'ÉTRANGER, 1986

		INDUSTRIE QUI EFFECTUE LES ID						
		PÉTROLE ET GAZ NATUREL	INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	MINES	SERVICES PUBLICS	COMMERCE	FINANCES	AUTRES ENTREPRISE
		RÉPARTION DE LA VALEUR COMPTABLE DES ID SELON L'INDUSTRIE QUI, REÇOIT LES ID, POUR LES SOCIÉTÉS MÈRES CLASSÉES DANS CHAQUE INDUSTRIE QUI EFFECTUE LES ID (POUR CENT)						
INDUSTRIES QUI REÇOIT LES ID	PETROLE ET GAZ NATUREL	91.42	0.29	13.08	3.39	0.00	0.91	0.72
	INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	3.45	86.93	40.16	11.15	2.36	7.68	1.57
	MINES	2.33	1.18	39.53	0.00	0.00	0.28	0.53
	SERVICE PUBLICS	0.00	0.09	0.07	78.05	0.00	0.45	0.46
	COMMERCE	0.15	4.14	5.53	0.00	94.08	4.09	0.05
	FINANCES	1.81	5.20	0.96	4.64	3.07	85.73	11.45
	AUTRES ENTREPRISES	0.83	2.18	0.67	2.77	0.48	0.86	85.23
	TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Source: Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU 14

ID CANADIENS DE L'ÉTRANGER ET À L'ÉTRANGER, CERTAINES ANNÉES, 1970-1986

Industrie	Proportion de la valeur comptable des investissements à long terme attribuable à chaque industrie							
	1970		1975		1980		1986	
	DE L'ÉTRANGER	À L'ÉTRANGER	DE L'ÉTRANGER	À L'ÉTRANGER	DE L'ÉTRANGER	À L'ÉTRANGER	DE L'ÉTRANGER	À L'ÉTRANGER
	(POUR CENT)							
Pétrole et gaz naturel	27.3	8.0	24.0	13.5	27.3	21.4	20.5	13.5
Industries manu.								
Métaux non-ferreux	13.2	13.5	4.5	14.6	3.8	15.5	4.5	15.2
Produits du bois et papier	6.5	7.8	7.1	8.8	6.5	7.8	4.5	10.0
Fer et produits	13.2	9.6	13.0	10.0	13.2	4.9	16.0	5.0
Produits chimiques et connexes	7.5	1.8	6.5	1.9	7.5	2.6	7.1	9.3
Autres produits manufacturés[1]	9.3	19.2	9.7	14.6	9.3	11.2	12.5	10.2
Toutes les industries manufacturières	40.2	51.8	40.9	49.8	40.2	42.1	44.7	49.8
Mines et fonderies	7.5	6.1	10.9	8.7	7.5	10.3	4.5	6.0
Services publics	0.9	19.8	1.5	13.9	0.9	5.6	0.9	2.6
Commerce	7.6	4.5	6.7	4.5	7.6	4.2	7.9	7.1
Finances	12.7	6.8	12.3	7.1	12.7	14.1	17.3	15.1
Autres entreprises[2]	3.8	3.0	3.7	2.5	3.8	2.3	4.2	5.9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
indice de dissimilarité[3]	35.1		29.0		23.9		23.3	

1. Pour les ID canadiens de l'étranger, "autres industries manufacturières" combine les industries des produits d'origine végétale, des produits d'origine animale, des minéraux non métalliques, des textiles et les autres industries manufacturières qui sont toutes inscrites séparément dans la source des données. Pour les ID canadiens à l'étranger, l'industrie des boissons et les autres industries manufacturières sont combinées.
2. Comprend les biens immobiliers.
3. Il est défini comme la moitié de la somme des valeurs absolues de la différence en points, dans la part de chaque industrie, des ID à l'étranger et de l'étranger pour chacune des années 1970, 1975, 1980 et 1986.

Source: Tableau 12 et Statistique Canada (1975, tableau 16, pp. 118-119; 1979, tableau 23, pp. 82-83; 1986, tableau 18, pp. 54-57; et 1990, tableau 10, pp. 49-52).

TABLEAU A-1

CRITÈRE D'EXCLUSION DES SOCIÉTÉS AFFILIÉES TIRÉS DU FICHIER DES QUESTIONNAIRES BP-59 DE 1986

Secteur	Motif des exclusions					
	Société mère pas classées dans une industrie au Canada		Société affiliée dont la valeur comptable des ID est négative		Société affiliée dont la valeur comptable des ID est nulle	
	No.	VC	No.	VC	No.	VC
		(en milliers de $)		(en milliers de $)		(en milliers de $)
Pétrole et gaz naturel	..	..	45	-274,330	27	0
Industries manufacturières	..	..	68	-1,006,662	50	0
Mines	..	..	18	-105,657	22	0
Services publics	..	..	4	-39,479	6	0
Commerce	..	..	7	-31,772	12	0
Finances	..	..	20	-976,545	19	0
Autres entreprises	..	..	29	-47,568	16	0
Aucune activité au Canada	3	...	..	..	..	..
Total	3 (9)	...	191 (265)	-2,482,013	152 (605)	0

No. = nombre de sociétés mères avec au moins une société affilié exclue classée dans chaque catégorie. Le nombre entre parenthèses se rapporte au nombre total de sociétés affiliées exclues classées dans chaque catégorie.

VC= valeur comptable des sociétés affiliés exclues classées dans chaque catégorie.

Source: Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

TABLEAU A-2

L'IMPORTANCE DE LA PARTICIPATION MINORITAIRE POUR ATTRIBUER LA VALEUR COMPTABLE DES ID CANADIENS, SELON L'INDUSTRIE ET LA RÉGION, 1986

PARTIE A: SELON LA RÉGION OÙ LES ID SONT EFFECTUÉS

	É.-U.	R.-U.	CEE	OCDE (SAUF LA CEE)	JAPON	AUTRES	TOTAL
	(POURCENTAGE DES ID DANS LA RÉGION ATTRIBUABLE À LA PARTICIPATION MINORITAIRE)						
PARTICIPATION MINORITAIRE	10.44	5.63	7.34	12.59	39.21	7.35	9.62

PARTIE B: SELON LE SECTEUR OÙ LES ID SONT EFFECTUÉS

	PÉTROLE ET GAZ NATUREL	INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	MINES	SERVICES PUBLICS	COMMERCE	FINANCES	AUTRES ENTREPRISES	TOTAL
	(POURCENTAGE DES ID DANS LE SECTEUR ATTRIBUABLE À LA PARTICIPATION MINORITAIRE)							
PARTICIPATION MINORITAIRE	2.01	15.91	13.05	3.39	1.59	5.39	4.52	9.62

PARTIE C: ID AUX É.-U., SELON LE SECTEUR OÙ LES INVESTISSEMENTS SONT EFFECTUÉS

	PÉTROLE ET GAZ NATUREL	INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	MINES	SERVICES PUBLICS	COMMERCE	FINANCES	AUTRES ENTREPRISES	TOTAL
	(POURCENTAGE DES ID DANS LE SECTEUR ATTRIBUABLE À LA PARTICIPATION MINORITAIRE)							
PARTICIPATION MINORITAIRE	1.26	19.67	9.61	...	...	2.14	3.41	10.44

PARTIE D: ID DANS TOUS LES PAYS SAUF LES É.-U., SELON LE SECTEUR OÙ LES INVESTISSEMENTS SONT EFFECTUÉS

	PÉTROLE ET GAZ NATUREL	INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	MINES	SERVICES PUBLICS	COMMERCE	FINANCES	AUTRES ENTREPRISES	TOTAL
	(POURCENTAGE DES ID DANS LE SECTEUR ATTRIBUABLE À LA PARTICIPATION MINORITAIRE)							
PARTICIPATION MINORITAIRE	3.49	6.21	16.31	...	...	9.95	18.70	7.88

Source: Groupe analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada

TABLEAU A-3

CLASSIFICATION DÉTAILLÉE DES INDUSTRIES POUR ÉTUDIER L'ORIGINE ET LA DESTINATION DES ID

PÉTROLE ET GAZ NATUREL
- 01. Raffinage
- 02. Extraction
- 03. Transport par pipeline et par bateau
- 04. Commercialisation
- 06. Forage (après 1971)

INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES
- 10. Produits d'origine végétale (sauf les boissons)
- 11. Boissons
- 12. Produits d'origine animale
- 13. Textiles
- 14. Produits du bois et du papier
- 15. Fer et produits du fer
- 16. Métaux non ferreux (y compris les appareils électriques)
- 17. Minéraux non métalliques
- 18. Produits chimiques et connexes
- 19. Produits manufacturés divers

MINES
- 20.

SERVICES PUBLICS
- 30.

COMMERCE
- 40.

FINANCES
- 50. (Tous les services financiers sauf les biens immobiliers)
- 56. Biens immobiliers

AUTRES ENTREPRISES
- 60.

FIGURE 1

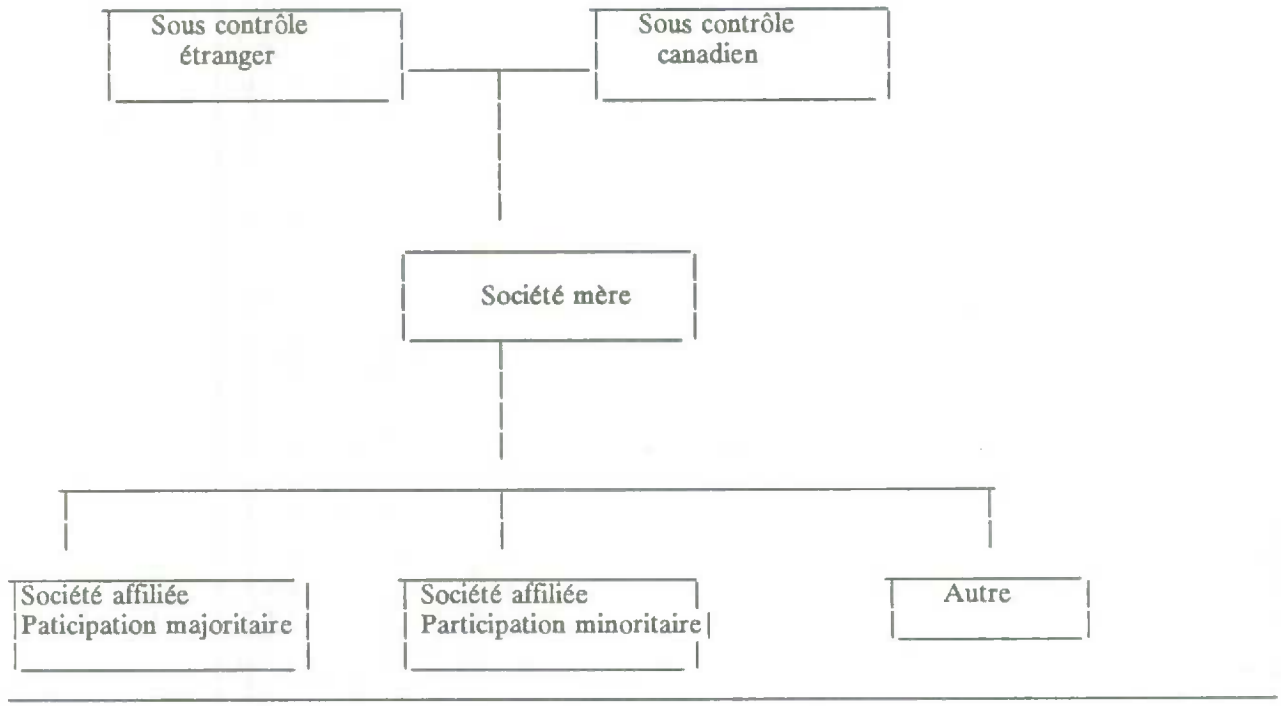
LA RÉPARTITION SELON LA TAILLE DES ID À L'ÉTRANGER, SOCIÉTÉS MÈRES ET SOCIÉTÉ AFFILIÉES: UN APERÇU SYSTÉMATIQUE[1]

		SOCIÉTÉ MÈRE	
		CONCENTRÉE	NON CONCENTRÉE
SOCIÉTÉ AFFILIÉE	CONCENTRÉE	COMPATIBLE	INCOMPATIBLE
	NON CONCENTRÉE	COMPATIBLE	COMPATIBLE

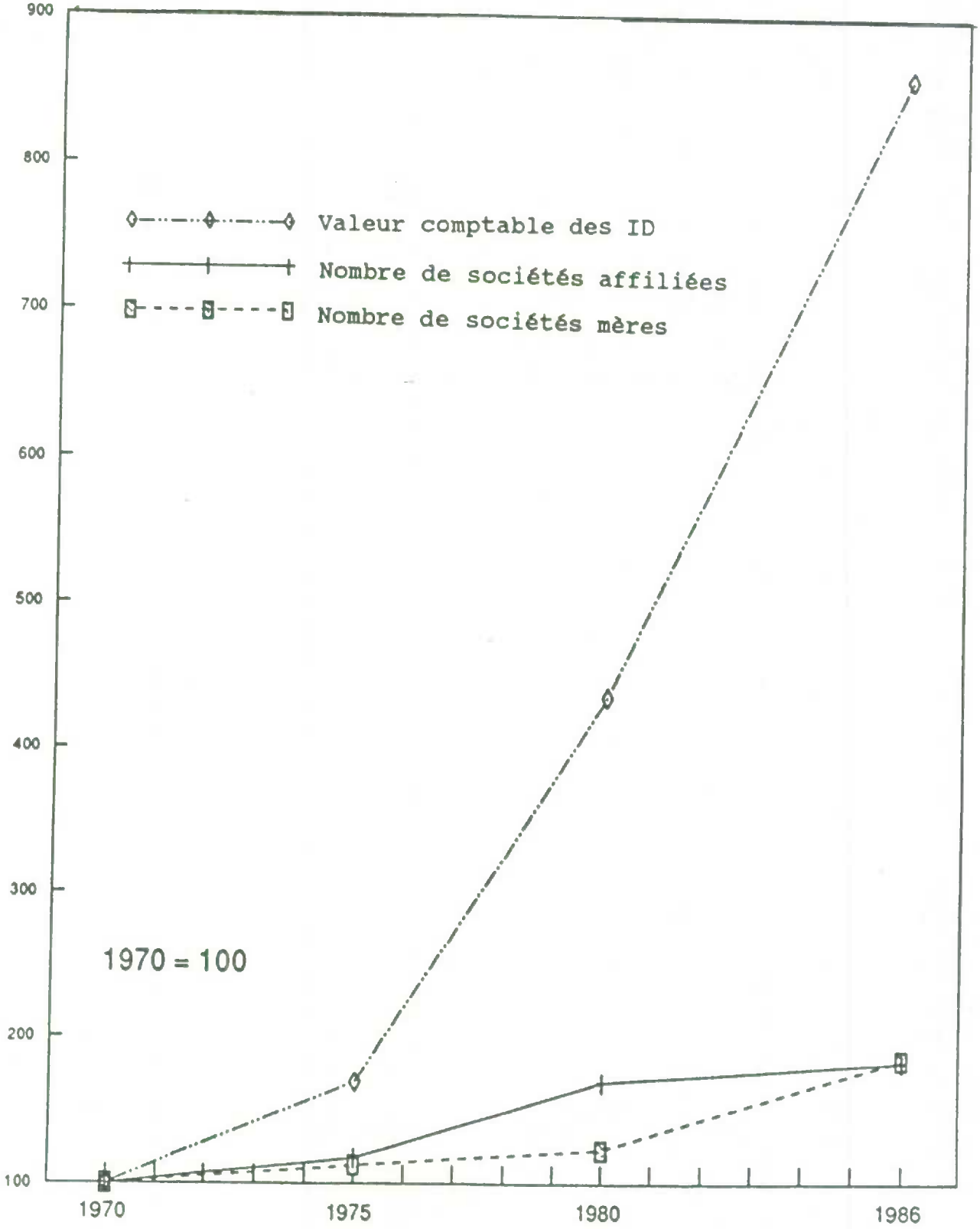
1. La répartition selon la taille est mesurée par la proportion des id contrôlés par un petit nombre des entreprises les plus importantes. Quand cette proportion est élevée; la répartition n'est pas concentrée. La matrice deux par deux montre en détail si la répartition selon la taille des sociétés affiliées sont compatibles ou non.

FIGURE 2

PROPRIÉTÉ ET CONTRÔLE: RAPPORTS ENTRE LES SOCIÉTÉS MÈRES ET LES SOCIÉTÉS AFFILIÉES



Graphique 1: Croissance de la valeur comptable des ID à long terme à l'étranger, sociétés mères et sociétés affiliées, certaines années, 1970-1986



DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES
DOCUMENTS DE RECHERCHE

N°

1. *Réaction comportementale dans le contexte d'une simulation micro-analytique socio-économique*, **Lars Osberg**

2. *Chômage et formation*, **Garnett Picot**

3. *Des pensions aux personnes au foyer et leur répartition sur la durée du cycle de vie*, **Michael C. Wolfson**

4. *La modélisation des profils d'emploi des Canadiens au cours de leur existence*, **Garnett Picot**

5. *Perte d'un emploi et adaptation au marché du travail dans l'économie canadienne*, **Garnett Picot et Ted Wannell**

6. *Système de statistiques relatives à la santé: proposition d'un nouveau cadre théorique visant l'intégration de données relatives à la santé*, **Michael C. Wolfson**

7. *Projet-pilote de raccordement micro-macro pour le secteur des ménages au Canada*, **Hans J. Adler et Michael C. Wolfson**

8. *Notes sur les groupements de société et l'impôt sur le revenu au Canada*, **Michael C. Wolfson**

9. *L'expansion de la classe moyenne: données canadiennes sur le débat sur la déqualification*, **John Myles**

10. *La montée des conglomérats*, **Jorge Niosi**

11. *Analyse énergétique du commerce extérieur canadien: 1971 et 1976*, **K.E. Hamilton**

12. *Taux nets et bruts de concentration des terres*, **Ray B. Bollman et Philip Ehrensaft**

13. *Tables de mortalité en l'absence d'une cause pour le Canada (1921 à 1981): une méthode d'analyse de la transition épidémiologique*, **Dhruva Nagnur et Michael Nagrodski**

14. *Distribution de la fréquence d'occurrence des sous-séquences de nucléotides, d'après leur capacité de chevauchement*, **Jane F. Gentleman et Ronald C. Mullin**

15. *L'immigration et le caractère ethnolinguistique du Canada et du Québec*, **Réjean Lachapelle**

16. *Intégration de la ferme au marché extérieur et travail hors ferme des membres des ménages agricoles*, **Ray D. Bollman et Pamela Smith**

17. *Les salaires et les emplois au cours des années 1980: évolution des salaires des jeunes et déclin de la classe moyenne*, **J. Myles, G. Picot et T. Wannell**

18. *Profil des exploitants agricoles dotés d'un ordinateur*, **Ray. D. Bollman**

19. *Répartitions des risques de mortalité: une analyse de tables de mortalité,* **Geoff Rowe**

20. *La classification par industrie dans le recensement canadien des manufactures: vérification automatisée à l'aide des données sur les produits,* **John S. Crysdale**

21. *Consommation, revenus et retraite,* **A.L. Robb et J.B. Burbridge**

22. *Le renouvellement des emplois dans le secteur manufacturier au Canada,* **John R. Baldwin et Paul K. Gorecki**

23. *La Dynamique des marchés concurrentiels,* **John R. Baldwin et Paul K. Gorecki**

    A. *Entrée et sortie d'entreprises dans le secteur manufacturier au Canada*
    B. *Mobilité à l'intérieur des branches d'activité dans le secteur manufacturier au Canada*
    C. *Mesure de l'entrée et de la sortie dans le secteur manufacturier au Canada: méthodologie*
    D. *Effet de la libre concurrence sur la productivité: rôle de la rotation des entreprises et des usines*
    E. *Les fusions et le processus concurrentiel*
    F. *À Venir*
    G. *Les statistiques de concentration comme prédicteurs du degré de concurrence*
    H. *Le rapport entre la mobilité et la concentration dans le secteur manufacturier au Canada*

24. *Améliorations apportées au SAS de l'ordinateur central en vue de faciliter l'analyse exploratoire des données,* **Richard Johnson et Jane F. Gentleman**

25. *Aspects de l'évolution du marché du travail au Canada: mutations intersectorielles et roulement de la main-d'oeuvre,* **John R. Baldwin et Paul K. Gorecki**

26. *L'écart persistant: étude de la différence dans les gains des hommes et des femmes qui ont récemment reçu un diplôme d'études postsecondaires,* **Ted Wannell**

27. *Estimation des pertes de sol sur les terres agricoles à partir des données du recensement de l'agriculture sur les superficies cultivées,* **Douglas F. Trant**

28. *Les bons et les mauvais emplois et le déclin de la classe moyenne: 1967-1986,* **Garnett Picot, John Myles et Ted Wannell**

29. *Données longitudinales sur la carrière relatives à certaines cohortes de fonctionnaires,* **Garnett Picot et Ted Wannell**

30. *L'incidence des revenus sur la mortalité sur une période de vingt-cinq ans,* **Michael Wolfson, Geoff Rowe, Jane F. Gentleman et Monica Tomiak**

31. *Réaction des entreprises à l'incertitude des prix: la stabilisation tripartite et l'industrie des bovins dans l'ouest du Canada,* **Theodore M. Horbulyk**

CA 008

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA
1010174719

32. *Méthodes de lissage pour microdonnées longitudinales simulées*, **Jane F. Gentleman, Dale Robertson et Monica Tomiak**

33. *Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger*, **Paul K. Gorecki**

34. *POHEM - une approche inédite pour l'estimation de l'espérance de vie corrigée en fonction de l'état de santé*, **Michael C. Wolfson**

35. *Emploi et taille des entreprises au Canada: les petites entreprises offrent-elles des salaires inférieurs?*, **René Morissette**

36. *Distinguer les caractéristiques des acquisitions étrangères en haute technologie dans le secteur manufacturier canadien*, **John R. Baldwin et Paul K. Gorecki**

37. *Efficience des branches d'activité et roulement des établissements dans le secteur canadien de la fabrication*, **John R. Baldwin.**

38. *Le vieillissement de la génération du baby boom: effets sur le secteur public du Canada*, **Brian B. Murphy et Michael C. Wolfson.**

39. *Tendances dans la répartition de l'emploi selon la taille des employeurs: données canadiennes récentes*, **Ted Wannell.**

40. *Les petites collectivités du Canada atlantique: structure industrielle et caractéristiques du marché du travail au début des années 80*, **Garnett Picot et John Heath.**

41. *La répartition des impôts et des transferts fédéraux et provinciaux dans le Canada rural*, **Brian Murphy.**

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au Président, Comité d'études des publications, Direction des études analytiques, Édifice R.H. Coats, 24ième étage, Statistique Canada, Parc Tunney, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, (613) 951-8213.