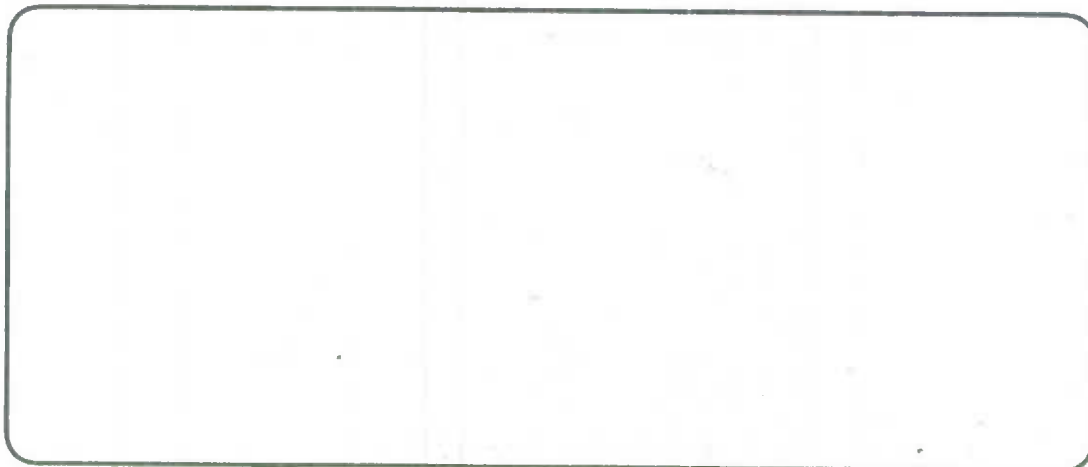


11F0019F  
no 52  
c.3

# Direction des études analytiques



75  
Ans Years of  
d'excellence Excellence



**Documents  
de recherche**



Statistique Canada  
Statistics Canada

Canada



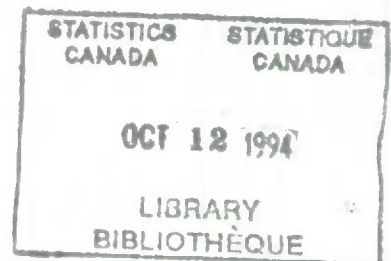
# 55423

LES MULTINATIONALES AU CANADA : CARACTÉRISTIQUES  
ET FACTEURS DÉTERMINANTS

par

Paul K. Gorecki

n° 52



Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail  
Direction des études analytiques  
Statistique Canada  
1992

L'analyse du présent document est la responsabilité de l'auteur et ne représente pas nécessairement les opinions ou les politiques de Statistique Canada.

Also available in English



## LES MULTINATIONALES AU CANADA : CARACTÉRISTIQUES ET FACTEURS DÉTERMINANTS

### SOMMAIRE

Ce document porte sur les caractéristiques et les facteurs déterminants de près de 1 000 multinationales du Canada en 1986. Une étape essentielle du travail a consisté à relier soigneusement les fichiers sur les activités au Canada et à l'étranger des multinationales. Nous avons inclus de nombreux résultats de travaux précédents sur les investissements à l'étranger, particulièrement aux États-Unis. Nous constatons, par exemple, une association positive entre la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale et sa taille, de même que la concentration industrielle. Nous traitons aussi de l'influence de certaines des caractéristiques de l'économie canadienne, l'importance de la propriété étrangère notamment, qui sont susceptibles d'influer sur le fait qu'une entreprise est ou n'est pas une multinationale.

Mots clés : Investissements directs canadiens à l'étranger; multinationales



## REMERCIEMENTS

J'aimerais remercier diverses personnes de Statistique Canada qui m'ont aidé et conseillé : Christie Richards, Frank Chow et Barry Mersereau de la Division de la balance des paiements et Jack Lothian et Janice McMehan, de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie; Jorge Niosi, Dave Sabourin et Michael Wolfson qui m'ont permis d'utiliser leur programme pour déterminer les caractéristiques de la stratégie de diversification d'une entreprise; Jocelyne Bousfield a assuré une programmation informatique experte et des connaissances détaillées sur les fichiers sur les investissements directs et le fichier CALURA. La rédaction de ce rapport n'aurait pas été possible sans le soutien de Garnett Picot.





## INTRODUCTION

L'intérêt à l'égard des multinationales au Canada s'est accru avec l'expansion rapide des investissements directs à l'étranger réalisés tout dernièrement. Gorecki (1990) a décrit et analysé le modèle et la nature de ces investissements. Son étude a porté presque exclusivement sur les activités à l'étranger des multinationales du Canada. Il ne s'est guère intéressé, s'il l'a fait, à leurs activités au Canada, à leur importance dans l'économie canadienne et aux facteurs qui pourraient motiver les investissements à l'étranger. Le présent document vise à corriger cette lacune.

La première section porte sur les sources de données, les définitions et la sélection de l'échantillon. L'exposé sur les multinationales du Canada commence à la section suivante par une quantification de l'ampleur de leurs activités à l'étranger, bref de leur degré de multinationalité. Les facteurs qui permettent de déterminer si une entreprise devient une multinationale et son degré de multinationalité sont généralement un mélange de caractéristiques de l'entreprise et du secteur d'activité économique. Nous relient, dans la section suivante, plusieurs de ces caractéristiques, notamment la taille de l'entreprise, sa nationalité, sa diversité, la concentration et l'interaction oligopolistique, à la probabilité qu'une entreprise devienne une multinationale et à son degré de multinationalité. Le document se termine par quelques propositions de recherche ultérieure.

## SOURCES DES DONNÉES, DÉFINITIONS, IDENTIFICATEURS ET SÉLECTION DE L'ÉCHANTILLON

Les activités à l'étranger des multinationales canadiennes sont saisies par l'entremise du fichier sur les investissements directs à l'étranger, soit le fichier BP-59, et du fichier CALURA sur les activités nationales, basé sur les données du formulaire T2 de l'impôt. Ces deux fichiers n'utilisent pas toujours le même concept de l'«entreprise» - groupe d'entreprises, entité déclarante et société - ou la même classification type des industries. Cette section décrit chaque fichier, ainsi que les concepts, les définitions et les méthodes employées pour les relier l'un à l'autre pour l'année 1986. En dernier lieu, la section traite des critères de sélection d'un ensemble de multinationales retenues aux fins d'analyse.

### Sources des données

Le fichier BP-59 se fonde sur les données recueillies par la Section du bilan des investissements internationaux de la Division de la balance des paiements de Statistique Canada. (Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux, n° de catalogue 67-202, publication annuelle; Statistique Canada, 1981; et Gorecki, 1990, p. 11-15). La Section effectue chaque année une enquête sur les entreprises canadiennes qui consentent des investissements directs à l'étranger. L'enquête vise à recueillir des données financières sur lesquelles s'appuieront les états de la balance des paiements internationaux et la position en matière d'investissements du Canada. Le questionnaire BP-59 recueille peu de données sur les activités non financières de l'entreprise ou ses activités au Canada. L'enquête touche presque certainement les investisseurs directs les plus importants, mais omet probablement certains investisseurs directs de moindre envergure.

Le fichier CALURA relève de l'administration de la *Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers* de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie de Statistique Canada. (Statistique Canada, Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers, Partie 1 - Personnes morales, n° de catalogue 61-210, publication annuelle; Statistique Canada, Statistiques financières sur les corporations, n° de catalogue 61-207, publication annuelle). La *Loi sur les*

déclarations des corporations et des syndicats ouvriers adoptée en 1962 et modifiée à certaines reprises, vise à recueillir des renseignements financiers<sup>1</sup>, des renseignements sur la propriété et le transfert technologique des sociétés au Canada. Les renseignements financiers proviennent dans une large mesure du formulaire de déclaration des revenus T2 de la société et du bilan qui l'accompagne, des état des revenus et des bénéfices non répartis et des annexes supplémentaires<sup>2</sup>. Les renseignements sur la propriété proviennent des déclarations que doit présenter la société, conformément à la loi<sup>3</sup>. Les données financières concernent soit les activités à l'étranger, soit les activités au Canada, soit les deux, selon l'information recueillie.

Les fichiers BP-59 et CALURA diffèrent considérablement du point de vue de la taille et de la complexité. En 1986, par exemple, le fichier BP-59 était assez peu volumineux et contenait moins de 2 000 enregistrements, alors que CALURA en possédait de 600 000 à 700 000<sup>4</sup>.

### Définitions et identificateurs

Il faut utiliser les mêmes définitions et identificateurs des entreprises, les mêmes systèmes de classification des activités économiques, les mêmes mesures de la taille de l'entreprise pour pouvoir exploiter pleinement les données des fichiers BP-59 et CALURA.

Identificateurs de l'entreprise. Pour saisir les diverses caractéristiques de la multinationale qu'on retrouve dans chaque fichier, il faut une définition et un identificateur communs de l'entreprise. Il existe différents concepts de l'entreprise, notamment la personne morale, soit la société ou la compagnie;

---

<sup>1</sup> «[À] moins qu'elles aient déjà produit un état financier conformément à la Loi de l'impôt sur le revenu, auquel cas Statistique Canada recueille directement les données à Revenu Canada.» (Statistique Canada, 1988a, p. 11)

<sup>2</sup> En vertu de la loi, Statistique Canada a accès à toutes les déclarations de revenus des sociétés présentées à Revenu Canada, ce qui évite ainsi à l'entreprise de devoir envoyer un double à Statistique Canada. Revenu Canada envoie deux fichiers fiscaux à Statistique Canada. Le premier contient le chiffre d'affaires, l'actif, les capitaux propres, les profits et le revenu imposable de toutes les sociétés au Canada. Le deuxième contient les données détaillées du formulaire T2 pour toutes les entreprises dont l'actif dépasse 25 millions de dollars ainsi qu'un échantillonnage des entreprises qui se situent sous ce seuil. Le présent rapport se fonde uniquement sur le premier fichier et ne tient pas compte des sociétés considérées comme non actives (c'est-à-dire celles dont le chiffre d'affaires ou les recettes brutes sont inférieurs à 10 000 \$ ou dont l'actif est inférieur à 50 000 \$).

<sup>3</sup> En 1986, les entreprises dont les recettes dépassaient 15 millions de dollars ou celles dont l'actif était supérieur à 10 millions de dollars étaient tenues de produire des déclarations. Nous avons cependant cherché des renseignements sur la propriété même si l'entreprise n'atteignait pas ces seuils, si elle possédait une dette à long terme ou si des capitaux propres appartenant directement ou indirectement à des non-résidents dépassaient une valeur comptable de 200 000 \$.

<sup>4</sup> Chaque enregistrement du BP-59 porte sur l'entreprise qui possède des investissements directs à l'étranger; dans le fichier CALURA, il s'agit d'une société commerciale. Même si tous ces fichiers avaient utilisé le groupe d'entreprises pour définir un enregistrement, le fichier BP-59 contiendrait beaucoup moins d'enregistrements que le fichier CALURA.



le groupe d'entreprises qui désigne toutes les personnes morales sous un même contrôle et le groupe d'entreprises hybride qui désigne un regroupement des personnes morales sous un même contrôle, mais à mi-chemin entre la société et le groupe d'entreprises. Il peut s'agir, par exemple, d'une division ou d'une subdivision distincte du groupe d'entreprises.

Dans le fichier CALURA, le concept de l'entreprise utilisé dans les données de déclaration et de collecte est celui de la compagnie. Dans le fichier BP-59, l'entreprise fait habituellement l'objet d'une enquête, mais un ou plusieurs groupes d'entreprises hybrides qui possèdent d'importants investissements directs à l'étranger, peuvent aussi en faire l'objet, selon en grande partie la manière dont ils organisent leurs livres. Dans la mesure où les sociétés commerciales et les groupes d'entreprises hybrides peuvent être assimilés à des groupes d'entreprises, nous pouvons utiliser une définition commune d'entreprise dans les deux fichiers.

Il n'y a malheureusement aucun identificateur commun dans chaque fichier qui permet d'établir un lien ou un appariement à l'égard des entreprises. Il est cependant possible de joindre un seul identificateur aux entreprises de chaque fichier qui proviennent de la même source, soit le registre des entreprises. Le registre est «un répertoire central des noms, des adresses et de certaines caractéristiques industrielles des entreprises au Canada». (Statistique Canada, 1988a, p. 10). Chaque entreprise, définie sous l'aspect de la personne morale, possède un code d'identification unique, le numéro du système d'identification du registre des entreprises ou numéro du SIRE. Nous avons, par diverses méthodes, attribué un numéro du SIRE à chacune des sociétés du fichier CALURA.

Dans le cas du fichier BP-59, même si l'enquête a été menée sous l'aspect du groupe d'entreprises et du groupe d'entreprises hybride, l'entreprise qui fait l'objet de l'enquête n'en demeure pas moins une personne morale ou un regroupement de personnes morales. Elle possède donc normalement un enregistrement du SIRE. Les enregistrements ont été attribués manuellement, ce qui est possible étant donné le nombre assez petit d'entreprises dans le fichier, soit moins de 2 000.

Les enregistrements individuels du SIRE ou les personnes morales peuvent de leur côté appartenir à une famille plus grande d'entreprises, le groupe d'entreprises. Ce dernier désigne toutes les personnes morales ou les enregistrements du SIRE sous un même contrôle. (Statistique Canada, 1988a, p. x). Un groupe d'entreprises peut donc correspondre à un enregistrement du SIRE s'il ne contrôle qu'une seule entreprise, mais il peut aussi contrôler un grand nombre d'enregistrements du SIRE comme le font un bon nombre des grands groupes d'entreprises<sup>5</sup>. Les identificateurs des groupes d'entreprises proviennent du fichier CALURA. Ces identificateurs se fondent sur l'information présentée dans une publication hors série de Statistique Canada, *Liens de parenté entre sociétés*, qui indique qui contrôle qui et qui appartient à qui. Les identificateurs proprement dits ne sont pas publiés.

Le groupe d'entreprises représente le seul identificateur commun. Il n'y a pas d'équivalent du groupe d'entreprises hybride du fichier BP-59 dans le fichier CALURA. C'est la raison pour laquelle nous avons défini l'entreprise au niveau du groupe d'entreprises aux fins de l'analyse.

---

<sup>5</sup> Si un groupe d'entreprises décide, pour des motifs d'ordre financier ou organisationnel, d'affecter tous ses investissements directs par le truchement d'une société commerciale, il peut s'avérer difficile d'apparier les investissements directs à la société canadienne correspondante.

Classification des activités économiques. Chaque groupe d'entreprises et les entreprises qu'il contrôle doivent être rattachés à un secteur d'activité si l'on veut représenter la distribution des multinationales canadiennes dans les différents secteurs et évaluer leur importance dans chacun d'eux.

CALURA classe une société dans une activité économique, selon celle qui intervient pour la plus grande partie de sa valeur ajoutée (Statistique Canada, 1988b, p. 60-61). Il n'existe aucune ventilation des activités de l'entreprise par secteur. Ainsi, toutes les activités de la société - chiffre d'affaires, actif, emploi et ainsi de suite - sont rattachées à un seul secteur, même si elle exerce peut-être des activités dans plusieurs secteurs.

Les groupes d'entreprises comme tels n'ont pas d'identificateur du secteur d'activité dans les fichiers CALURA et BP-59. Il faut le déduire de la branche d'activité dans laquelle ont été classées les diverses sociétés que contrôle le groupe d'entreprises. Nous avons évalué l'activité du groupe d'entreprises dans chaque secteur en additionnant les activités classées dans chaque secteur pour toutes les sociétés qu'il contrôle. Les groupes d'entreprises ont été rattachés au secteur pour lequel nous avons calculé la plus large part de l'actif dans le fichier CALURA<sup>6</sup>.

Malheureusement, chaque fichier utilise une classification type des industries (CTI) différente : celle de 1960<sup>7</sup> dans le cas de CALURA et une version datant encore plus dans le cas du BP-59. En reliant les deux fichiers, autrement dit en reliant les activités au Canada et à l'étranger des multinationales, nous avons attribué la CTI du fichier CALURA au fichier BP-59. Nous avons donc utilisé la CTI de 1960 pour des raisons pratiques. Il existe, au niveau assez élevé de classification des activités économiques auquel nous nous situons la plupart du temps dans ce document, une étroite correspondance entre la CTI de 1960 et celle qui a été utilisée dans le fichier BP-59.

Mesures de la taille. Il faut mesurer l'ampleur des activités à l'étranger des multinationales canadiennes, en fonction de l'envergure de leurs activités au pays ou partout ailleurs dans le monde. Le choix des mesures métriques dépend principalement des mesures déjà utilisées dans le fichier BP-59 plutôt que dans le fichier CALURA.

Il n'existe qu'une seule mesure de la taille, en l'occurrence l'actif<sup>8</sup>. Les investissements dans les sociétés affiliées à l'étranger se définissent, au moyen du fichier BP-59, comme la somme de la valeur comptable des investissements directs à long terme et de la dette intersociété nette à court

---

<sup>6</sup> Malheureusement, la valeur ajoutée ne figurait pas dans le fichier CALURA utilisé dans la présente étude. Parmi les autres possibilités - chiffre d'affaires, actif, capitaux propres, profits et revenu imposable -, l'actif paraissait le plus approprié. En outre, l'actif a servi à comparer les activités du groupe d'entreprises au pays et à l'étranger.

<sup>7</sup> Pour de plus amples détails sur la Classification canadienne type des industries de 1960, voir le Bureau fédéral de la statistique (1970).

<sup>8</sup> L'emploi en constitue une autre possibilité. Cependant, même s'il existe de bonnes données sur le programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) en ce qui concerne l'emploi au Canada, les données sur l'emploi à l'étranger dans le fichier BP-59 sont beaucoup moins sûres. Les déclarations dans le fichier BP-59 n'ont pas été préparées du point de vue de l'emploi. Dans de nombreux cas, l'emploi ne fait pas partie de la déclaration de l'entreprise dans le fichier BP-59. Voir au sujet du PALE, Statistique Canada (1988a) et Baldwin et Gorecki (1990, p. 51-60; 169-176).



terme de l'entreprise mère. Nous calculons ces valeurs à partir des états financiers de la société affiliée à l'étranger. Les investissements directs à long terme à l'étranger représentent la somme des éléments suivants : actions ordinaires, actions privilégiées, bénéfiques non répartis, surplus d'apport ou excédent de capital et dette intersociété nette à long terme (Gorecki, 1990, p. 13-15). La dette intersociété nette à court terme est définie dans le fichier BP-59 comme «la portion du passif des [...] sociétés affiliées étrangères que détient l'entité déclarante [la société mère canadienne] qui demeurera impayée pendant moins d'une année».

L'actif total d'une multinationale, au pays comme à l'étranger, provient du fichier CALURA, d'après les bilans canadiens des sociétés commerciales. L'actif à court et à long terme est inclus<sup>9</sup>. L'actif total du groupe d'entreprises désigne la somme des sociétés commerciales qu'il contrôle. Krause et Lothian (1988, p.9) signalent toutefois qu'étant donné que «les données sur l'actif ne sont pas consolidées conformément aux dispositions fiscales canadiennes, les statistiques globales sur les groupes d'entreprises peuvent entraîner un dédoublement du compte». Niosi, Sabourin et Wolfson (1991) constatent qu'il ne s'agit pas là d'un problème important<sup>10</sup>. La part de l'actif détenue, par exemple, par les 500 plus grands groupes d'entreprises privées en 1987 représentait 59 % de l'univers des sociétés; si nous retranchons le compte en double, le pourcentage tombe à 55 %. Pour les 100 premiers groupes d'entreprises, les pourcentages correspondants se situaient respectivement à 47 et à 45 %; pour les 50 premiers groupes, à 42 et à 39 %.

Il faut connaître les mesures de taille non seulement pour examiner l'importance relative des activités des multinationales canadiennes au pays et à l'étranger, mais aussi pour comparer les activités nationales des multinationales et celles des entreprises canadiennes qui ont décidé, pour une raison ou une autre, de ne pas investir à l'étranger. Nous avons eu recours à une seule dimension de la taille, en l'occurrence le chiffre d'affaires. Contrairement aux autres chiffres de l'actif, qui comprennent les activités à l'étranger de l'entreprise, le chiffre d'affaires indiqué dans le fichier CALURA se limite au chiffre d'affaires qui découle des activités de l'entreprise au Canada<sup>11</sup>.

#### Sélection de l'échantillon

Nous avons utilisé trois ensembles de critères pour sélectionner l'échantillon. Les deux premiers critères se situent au niveau du groupe d'entreprises et du groupe d'entreprises hybride utilisé dans le fichier BP-59 alors que le troisième est valable pour le niveau du groupe d'entreprise. L'utilisation de ces trois critères donne un petit échantillon de sociétés qui

---

<sup>9</sup> La brève définition utilisée dans le fichier CALURA est la suivante : «comprend des postes comme l'encaisse, les titres négociables, les comptes clients, les stocks, l'actif net fixe, les investissements dans les sociétés affiliées et d'autre élément d'actif.» (Statistique Canada, 1988b, p. 65) Les investissements dans les sociétés affiliées se définissent comme «l'investissement total dans les actions ordinaires et privilégiées des filiales, des sociétés affiliées et les coentreprises constituées en société, selon le coût ou la participation.» (ibid., p. 66) Cette méthode est semblable à la méthode utilisée pour évaluer les investissements directs.

<sup>10</sup> D'après l'information fort détaillée des bilans dont on dispose sur les grandes sociétés commerciales dans leur déclaration T2.

<sup>11</sup> La définition réelle du chiffre d'affaires est le «revenu brut provenant d'activités canadiennes» (Statistique Canada, 1988b, p. 65).

représentent la grande majorité des investissements canadiens directs à l'étranger.

Définition d'une multinationale. Une multinationale dans le contexte de la présente étude représente une société qui investit au Canada et dans au moins un autre pays. Nous avons utilisé les trois critères pour le fichier BP-59 pour en vérifier la conformité par rapport à la définition. Le premier critère exclut les groupes d'entreprises et les groupes d'entreprises hybrides qui n'investissaient pas au Canada<sup>12</sup>, alors que les deux autres critères ont été conçus pour exclure les sociétés affiliées qui ne possédaient pas d'investissements directs à l'étranger<sup>13</sup>. Le nombre d'entités déclarantes exclues pour ces raisons de l'univers des 1 726 entités du fichier BP-59 s'est élevé à 343 et les deux derniers critères expliquent virtuellement toutes les omissions (Gorecki, 1990, p. 17 et tableau A-1, s.p.). Par conséquent, après l'utilisation du premier ensemble de critères, le nombre de groupes d'entreprises et de groupes d'entreprises hybrides s'est élevé à 1 383.

Appariement des enregistrements. Même si le groupe d'entreprises et le groupe d'entreprises hybride peuvent figurer dans le fichier BP-59, ils peuvent ne pas se retrouver dans le fichier CALURA. De nombreuses raisons peuvent expliquer cette absence de correspondance. Des cadres différents d'enquête, par exemple, peuvent faire qu'une société qui figure dans le BP-59 ne figure pas dans le CALURA. Inversement, les fichiers peuvent ne pas être mis à jour avec la même régularité ou corrigé avec la même précision.

Parmi les 1 383 groupes d'entreprises et groupes d'entreprises hybrides qui possédaient des investissements directs dans le fichier BP-59, 141 n'avaient pas leur pendant dans le fichier CALURA. La valeur comptable de tous les investissements canadiens directs à l'étranger à long terme que représentaient ces enregistrements non appariés se situe à 0,8 % seulement de l'ensemble et aucun enregistrement ne représente à lui seul plus de 0,1 de ces investissements. L'omission de ces enregistrements ne réduit donc que légèrement le champ d'observation.

Qualité des données. Les investissements directs d'une société ne doivent pas dépasser la valeur de son actif total. Ils doivent nécessairement former un sous-ensemble de cet actif. Néanmoins, en raison des conventions comptables différentes au Canada et à l'étranger, de même que des écarts dans la mise à jour du fichier sur les investissements directs, il se peut que les investissements directs d'une société, d'après le fichier BP-59, dépassent son

---

<sup>12</sup> Nous avons obtenu ce résultat lorsque l'entité déclarante n'était pas classée dans un secteur d'activité au Canada, signe qu'elle n'exerçait pas d'activité économique au Canada.

<sup>13</sup> C'est ce que nous avons déduit lorsque la société affiliée était une société écran ou qu'elle avait pour principale raison d'être des motifs financiers, comme l'emprunt à l'étranger. On peut omettre une société affiliée, ce qui peut ou non faire en sorte que la société mère qui la contrôle soit exclue. Cette situation dépend du nombre de sociétés affiliées que contrôle la société mère et du nombre de sociétés affiliées omises.



actif total enregistré dans le fichier CALURA<sup>14</sup>. Dans ces cas, il paraît judicieux d'exclure l'observation de l'échantillon.

Pour résoudre cette difficulté, nous avons évalué le RIDAT ou le rapport entre les investissements directs à l'étranger et l'actif total de toutes les entreprises qui en possédaient. Nous avons fait ce calcul au niveau du groupe d'entreprise plutôt qu'au niveau combiné du groupe d'entreprises et du groupe d'entreprises hybride<sup>15</sup>. Les entreprises pour lesquelles le RIDAT est égal ou supérieur à un avaient peu d'importance. Même si elles représentent quelque 7 % des entreprises qui possèdent des investissements directs à l'étranger, elles représentent à peu près 1 % des investissements directs à l'étranger et moins de  $\frac{1}{2}$  % de l'actif total de toutes les entreprises, qu'elles aient ou non des investissements directs à l'étranger.

Ces pourcentages ont comme corollaire que la taille moyenne des entreprises dont le RIDAT est supérieur à l'unité est plus petite que la taille de celles dont le RIDAT est inférieur à l'unité. C'est en effet ce qu'on constate. En ce qui concerne l'actif, le ratio de la taille moyenne des entreprises dont le RIDAT est supérieur à 1 et des entreprises dont le RIDAT est inférieur à 1 est 181; en ce qui concerne les investissements directs, le ratio est de 9,8. Il semblerait donc que pour les petites entreprises, les problèmes d'évaluation ou de mise à jour, ou les deux, donnent lieu à des RIDAT supérieurs à un.

En ce qui concerne les 75 entreprises dont le RIDAT est supérieur ou égal à un, la valeur moyenne de 4,8 ne porte pas à croire que les légères différences d'évaluation entre le dénominateur et le numérateur expliquent un RIDAT supérieur à un. Il n'en demeure pas moins qu'il existe un petit nombre de cas où le ratio est beaucoup plus grand que un, comme en témoigne le fait que la valeur médiane du RIDAT, pour ces 75 entreprises, se situe à 1,4. Si nous soustrayons les six entreprises dont le RIDAT est supérieur à 10, la valeur moyenne du ratio des 69 entreprises restantes tombe à 2.

Nous avons fait d'autres vérifications, outre le RIDAT, pour nous assurer de la qualité des données. Ces vérifications n'ont pas été le moins systématiquement. Nous avons plutôt, pendant la préparation de ce document, examiné les observations ou les valeurs de variables particulières qui semblaient, à prime abord, «faibles» ou «élevées» pour vérifier si tel était bien le cas. Dans presque tous les cas, les données sous-jacentes, souvent vérifiées auprès d'autres sources, se sont révélées exactes. Dans deux cas toutefois, le fichier CALURA a indiqué des valeurs de l'actif

---

<sup>14</sup> En ce qui concerne la mise à jour, le fichier BP-59 fixe par approximation, dans un certain nombre de cas, les investissements directs d'un groupe d'entreprises ou d'un groupe d'entreprises hybride pour 1986 en se basant sur l'année la plus récente au cours de laquelle une enquête a été effectuée. En 1982, il y a eu enquête auprès de toutes les entreprises qui avaient fait des investissements directs. Par la suite, celles dont les investissements directs étaient faibles n'ont pas fait l'objet d'enquête tous les ans. Ainsi, l'année d'enquête la plus récente se situerait entre 1982 et 1985.

<sup>15</sup> Le groupe d'entreprises ou le groupe d'entreprises hybride qui possède des investissements directs est apparié à l'identificateur qui convient le mieux dans le fichier CALURA. Dans certains cas cependant, les investissements directs enregistrés par le groupe d'entreprises ou le groupe d'entreprises hybride peut renvoyer aux investissements consentis par plusieurs sociétés d'un même groupe qui toutes sont enregistrées séparément dans le fichier CALURA. La définition pertinente d'entreprise, dans le cas précis, est donc le groupe d'entreprises.

considérablement plus faibles que les données trouvées dans d'autres sources. Nous avons donc apporté les corrections appropriées aux valeurs indiquées dans le CALURA.

Le résultat net consiste en un échantillon de 988 groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs à l'étranger. Ils représentent pour ainsi dire tous les investissements directs canadiens à l'étranger et près de 60 % de l'actif des entreprises canadiennes. Il n'est donc pas étonnant que les multinationales soient surtout de grandes entreprises, étant donné le fait qu'il y a plus de 500 000 groupes d'entreprises dans l'univers canadien.

Nous avons décrit brièvement dans cette section les fichiers de données qui serviront à l'analyse des multinationales canadiennes, les variables utilisées ainsi que les méthodes de sélection de l'échantillon. Un certain nombre de variables au niveau du secteur serviront à caractériser ou à expliquer la distribution et l'intensité des investissements directs canadiens à l'étranger. Ces variables sont expliquées plus en détail ci-après.

#### CHEZ SOI À L'ÉTRANGER : LE DEGRÉ DE MULTINATIONALITÉ

Une multinationale désigne, dans la présente étude, une entreprise qui possède des investissements au Canada et dans au moins un autre pays. La multinationalité désigne la mesure dans laquelle l'entreprise affecte ses investissements ou ses activités à l'étranger. Plus ses activités à l'étranger sont considérables ou importantes, plus l'entreprise possède un caractère multinational. On a en effet prétendu qu'à un certain point, l'entreprise devient une véritable société mondiale lorsque le pays duquel elle provient n'exerce que peu d'influence sur la culture de la société ou la gamme de ses activités. (Reich, 1991)

Contrairement à la démarche adoptée dans ce document, plusieurs études sur les entreprises qui possèdent des investissements directs à l'étranger ont décidé que ces entreprises devaient exercer un certain degré d'activité étrangère pour être considérées comme des multinationales. Deux critères ont en général été retenus : l'investissement dans un nombre minimal de pays et un rapport minimal entre les activités à l'étranger et le total des activités. On ne s'entend pas cependant sur ce que sont ces niveaux minimums, comme l'indique le tableau 1 ou sur ce qui justifie leur choix, sauf que le fait que l'activité à l'étranger doit, en un certain sens, être importante<sup>16</sup>.

Quels que soient les avantages des diverses définitions, la présente étude propose deux critères ou aspects qui peuvent servir à définir le degré de multinationalité d'une entreprise. Ils n'en possèdent pas moins tous deux des lacunes. Il faut de nouvelles mesures pour saisir l'essence des investissements de l'entreprise à l'étranger.

Nous présentons dans cette section, outre les critères qui existent déjà, une autre mesure de la multinationalité pour les 988 entreprises qui possédaient des investissements directs à l'étranger en 1986. Nous examinons aussi l'incidence de l'utilisation de divers critères du tableau 1 sur la définition d'une multinationale.

---

<sup>16</sup> Buckley et Casson (1976, p. 29-30) vont plus loin et se servent de ces deux critères pour répartir les multinationales en trois catégories. Les divisions qu'ils ont choisies ou la classification en trois catégories des multinationales - internationales, transnationales et uninationales - ne reposent cependant sur aucun raisonnement convaincant.



## Nombre de pays -- NP

La première mesure de la multinationalité est la suivante :

NP = le nombre de pays, à l'exclusion du Canada, où l'entreprise possède au moins une société affiliée.

Chaque société affiliée d'une entreprise canadienne est classée dans un seul pays, même si elle peut, elle aussi, posséder des entreprises conjointes ou des sociétés affiliées dans un troisième pays. Ainsi, le NP qui variera entre 1 et 110<sup>17</sup> tendra à sous-estimer l'étendue géographique des activités des multinationales.

Le tableau 2 présente les entreprises canadiennes qui possèdent des investissements directs à l'étranger par NP. Certaines valeurs plus élevées de NP, pour lesquelles nous ne possédons que peu d'observations, seront regroupées pour éviter les problèmes de confidentialité. Le tableau présente, pour les groupes d'entreprises à la valeur de NP donnée, leur importance selon un certain nombre d'aspects, dont l'actif et les investissements directs. Nous parlerons ultérieurement de la dernière colonne du tableau 2.

Dans leur grande majorité, les multinationales canadiennes répartissent leurs investissements directs dans un petit nombre de pays. Par exemple, 897 ou 91 % des 988 multinationales canadiennes répartissent tous leurs investissements directs dans trois pays ou moins. Ces entreprises ont cependant, par comparaison, assez peu de poids en ce qui concerne soit les investissements directs canadiens, soit l'actif des multinationales canadiennes. Donc en 1986, 24,3 % des investissements directs et 34,4 % de l'actif des multinationales canadiennes étaient attribuables à ces 897 entreprises.

Par contre, le petit nombre d'entreprises dont les activités s'exerçaient dans un grand nombre de pays avait une importance considérable sur le plan des investissements directs à l'étranger et de l'actif des multinationales canadiennes. C'est à 42 multinationales qui possédaient des investissements directs dans sept pays ou plus que nous pouvions attribuer 67,7 % de tous les investissements directs et 58,9 % de l'actif des multinationales, mais seulement à 4,3 % des multinationales du Canada.

Le tableau 2 peut aussi servir à évaluer les répercussions des diverses valeurs de NP qui permettent de déterminer si une entreprise doit être classée comme une multinationale. Si nous utilisons le seuil de quatre pays fixé par Niosi (1985), seulement 91 des 988 entreprises qui possèdent des investissements directs peuvent être considérées comme des multinationales. Si ce seuil passe au seuil légèrement plus élevé de six pays établi par Vernon (1971), le nombre de multinationales tombe à 53. Dans les deux cas toutefois, les échantillons choisis représentent plus de la moitié de tous les investissements directs canadiens. Il n'en demeure pas moins qu'entre un tiers et un quart des investissements directs serait exclu si nous retenons les critères de Niosi et de Vernon.

## Rapport entre les investissements directs et l'actif -- RIDAT

La deuxième mesure de la multinationalité est la suivante :

RIDAT = le rapport entre l'investissement direct et l'actif

---

<sup>17</sup> Aux fins du présent document, le monde est subdivisé en 104 pays et en six régions résiduelles.

Nous avons parlé précédemment des problèmes de définition et d'évaluation concernant le numérateur et le dénominateur. Le rapport variera entre zéro et un. Nous inclurons tous les investissements directs de l'entreprise, même si ses sociétés affiliées participent à des coentreprises ou à d'autres arrangements.

Le tableau 3 classe les 988 entreprises selon la valeur de ce rapport. Il présente aussi la distribution des investissements directs et de l'actif des entreprises canadiennes dans chacune des douze catégories de RIDAT choisies pour la présente étude. Nous parlerons plus loin de la dernière colonne.

La distribution de la multinationalité de l'entreprise selon le RIDAT présente des similitudes et des différences marquées avec la distribution faite selon le NP. Dans les deux cas, le degré de multinationalité d'un grand nombre d'entreprises est très limité. Parmi les 988 entreprises qui possèdent des investissements directs, 675 ou 68,3 % possèdent 20 % ou moins de leur actif à l'étranger. Cependant, alors que les entreprises pour lesquelles les valeurs de NP sont faibles revêtent peu d'importance sur le plan des investissements directs et de l'actif, il en va tout autrement des entreprises pour lesquelles les valeurs du RIDAT sont faibles - en l'occurrence celles dont le RIDAT est inférieur à 0,20 - et à qui sont attribuables 58,8 % des investissements directs et 95,1 % de l'actif des multinationales canadiennes.

En corollaire, il s'ensuit que les entreprises dont les RIDAT sont élevés ne sont pas seulement peu nombreuses mais sans grande importance en ce qui concerne l'actif ou les investissements directs. Par exemple, 12,2 % des investissements directs et moins de 1 % de l'actif des multinationales canadiennes sont attribuables aux multinationales dont 60 % ou plus de l'actif se trouve à l'étranger. Il se peut qu'il s'agisse de petites entreprises qui investissent à l'étranger pour la première fois ou qui transfèrent graduellement leur actif à l'étranger par suite de diverses pressions de la concurrence.

Le RIDAT a servi de critère à Rugman et McIlveen (1985) et à Grubaugh (1987) pour classer les entreprises en multinationales. Rugman et McIlveen disent qu'il s'agit d'une multinationale quand le RIDAT est supérieur à 0,25 et Grubaugh, quand il est supérieur à 0,10. Si nous recourons à ces critères, nous obtenons respectivement 266 et 501 entreprises multinationales sur les 988 qui possèdent des investissements directs. Toutefois, même si le champ d'observation est plus large qu'avec le critère du NP supérieur à 4 ou à 6, le champ d'observation de l'actif et des investissements directs est plus faible avec le RIDAT. Par exemple, le seuil de 0,25 ne couvre que 32,8 % des investissements directs et 4,1 % de l'actif; 0,10 donne un champ d'observation légèrement supérieur avec respectivement 60,9 % et 13 %.

#### Vers une meilleure mesure de la multinationalité -- MULTINAT

Les mesures de la multinationalité présentées dans les tableaux 1 à 3 comportent diverses lacunes. Compter le nombre de pays dans lesquels un groupe d'entreprises possède des investissements directs ne tient aucun compte de l'importance relative des investissements de l'entreprise dans chacun des pays. Donc, même si une entreprise a des investissements directs dans un grand nombre de pays, ces investissements peuvent être négligeables ou considérables. En outre, nous ne connaissons pas non plus l'importance relative de l'activité à l'étranger par rapport à l'activité au pays. Ne se préoccuper que du rapport entre l'actif à l'étranger et l'actif total n'est toutefois pas une solution parce que nous ne tenons pas compte ainsi de la répartition des investissements entre les pays. Une entreprise peut avoir tous ses investissements directs dans un pays ou un grand nombre d'entre eux, pour une valeur donnée de RIDAT.

Peut-être ce problème n'a-t-il que peu d'importance dans une certaine mesure, s'il existe un rapport étroit entre le NP et le RIDAT, ce qui ne semble pas toutefois le cas. La corrélation s'établit seulement à 0,0079 et est fort proche de zéro aux niveaux habituels. Cette constatation n'est pas étonnante du tout si l'on considère le modèle que révèle une comparaison des colonnes de droite et de gauche des tableaux 2 et 3. Par exemple, le tableau 3 montre que les entreprises dont le RIDAT se situe entre 0,00 et 0,049 et 0,10 et 0,149 ou 0,80 et 0,89 avaient toutes en moyenne des valeurs de NP de 1,9.

L'indice Herfindahl est un indice qui englobe à la fois le nombre de pays dans lesquels des investissements sont consentis et leur importance relative. Il est plus souvent utilisé pour résumer la distribution de la taille des entreprises. Cet indice est le suivant :

$$\text{MULTINAT} = \sum_{i=1}^N \text{SUM } C_i$$

où C = la proportion de l'actif de l'entreprise dans le pays i  
et N = le nombre de pays du monde, y compris le Canada, 111 ou NP + 1.

Cet indice variera entre un pour une entreprise qui investit seulement au Canada et  $1/N$ , dans le cas d'une entreprise qui répartit ses investissements également entre N pays du monde. Il s'agit donc d'un indice inverse - plus la valeur de l'indice est grande, moindre est le degré de multinationalité.

L'indice de MULTINAT possède également la propriété de pouvoir s'exprimer sous une forme numérique équivalente :

$$\text{NE} = 1/\text{MULTINAT}$$

NE représente le nombre de pays dans lesquels l'entreprise doit répartir également ses investissements pour que son MULTINAT soit le même que celui qui est observé. Par exemple, si le MULTINAT est de 0,5, ce résultat équivaut ou correspond au fait que l'entreprise répartit également son actif entre deux pays. En ce cas, l'indice est fonction directe du degré de multinationalité.

Le tableau 4 présente la distribution de la multinationalité de l'entreprise selon l'indice MULTINAT. Nous totalisons, pour toutes les entreprises d'une catégorie donnée, la distribution du nombre d'entreprises, les investissements directs et l'actif. En outre, le tableau présente dans les deux dernières colonnes les valeurs moyennes du RIDAT et du NP pour toutes les entreprises classées dans une catégorie donnée de MULTINAT.

Tout comme nous l'avons constaté pour la distribution du RIDAT et du NP, un grand nombre d'entreprises possèdent un très faible degré de multinationalité si l'on considère l'indice MULTINAT. Pour leur grande majorité, les 988 entreprises qui possédaient des investissements directs en 1986 ont des valeurs de MULTINAT de 0,50 ou plus et les valeurs correspondantes du NE sont de 2 ou moins. En fait, 945 ou 95,4 % des entreprises auxquelles on peut attribuer 71,9 % des investissements directs et 97,2 % de l'actif des entreprises qui possédaient des investissements directs font partie de cette plage.

Il existe cependant un petit nombre d'entreprises dont le MULTINAT est inférieur à 0,5 très actives à l'étranger et dont les activités sont mesurées par le NP et le RIDAT. En dépit du fait qu'elles ne sont pas nombreuses, 28,1 % des investissements directs, mais seulement 2,8 % de l'actif des multinationales canadiennes leur sont attribuables.



## Résumé

Nous avons utilisé pour les 988 entreprises qui possèdent des investissements directs trois mesures de la multinationalité des entreprises. Les résultats semblent indiquer que la plupart des entreprises n'ont qu'un degré limité de multinationalité. Par exemple, 91 % de ces entreprises possédaient des investissements directs dans quatre pays ou moins; 68 % affectaient 20 % ou moins de leur actif aux investissements directs. Quelques-unes néanmoins possédaient un degré très élevé de multinationalité. Elles avaient souvent une grande importance du point de vue des investissements directs et de l'actif des 988 entreprises.

Ces trois indices révèlent un modèle de multinationalité des entreprises très semblable, mais cela ne veut pas dire que chacun de ces indices tient compte du même aspect des investissements directs. Les corrélations sont, par exemple, le plus souvent très inférieures à un parmi les trois indices, encore que parfois ils soient considérables<sup>18</sup>. Comme nous pouvons donc prétendre que chacun des indices décrit un aspect différent de la multinationalité de l'entreprise, nous avons décidé de conserver les trois dans l'analyse décrite dans le reste du document.

### FACTEURS DÉTERMINANTS DES MULTINATIONALES - ENTREPRISE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ

On trouve, dans les écrits, un certain nombre d'éléments qui constituent des facteurs déterminants dans la décision d'une entreprise d'investir à l'étranger et, dans une moindre mesure, quel sera son degré de multinationalité. Ces mêmes facteurs - la taille de l'entreprise, la nationalité, la concentration industrielle - jouent également souvent un rôle du point de vue de l'intérêt public. Cette section traite de ces deux aspects avant que ne soient présentées les données sur le rapport entre ces facteurs et la probabilité qu'un groupe d'entreprises soit une multinationale ainsi que son degré de multinationalité.

#### Taille du groupe d'entreprises

Les grandes entreprises qui possèdent des investissements directs à l'étranger préoccupent souvent les pouvoirs publics, tant dans le pays d'accueil que dans le pays d'origine parce qu'elles possèdent, croit-on, un pouvoir de négociation ou un levier considérable par rapport au gouvernement national, quel qu'il soit. Ce pouvoir de négociation leur vient non seulement de leur taille, mais aussi de leur aptitude à déplacer leurs installations ou à les implanter dans divers territoires.

Vernon (1971, p. 16) note, par exemple, que dans «la plupart des discussions sur les problèmes de multinationalité, la question de la taille revient constamment... la taille, présume-t-on, est synonyme de pouvoir et ce dernier est pour ainsi dire au coeur du problème». Nous constatons aussi cette insistance sur la taille dans le titre du livre de Rugman et McIlveen sur les multinationales canadiennes, *Megafirms*, et les critères, explicités au

---

<sup>18</sup> La matrice de corrélation est la suivante :

RIDAT NP

MULTINAT     -0,7772             -0,0725  
                  (0,0001)             (0,0226)

RIDAT             0,0079  
                              (0,8033)

les seuils de signification pour l'hypothèse nulle étant entre parenthèses.

tableau 1, qu'utilisent de nombreux auteurs pour choisir les échantillons de multinationales dans leurs études.

La taille de l'entreprise joue un rôle déterminant dans la décision des entreprises de devenir multinationales. (Blomstrom et Lipsey, 1991; Horst, 1972; Grubaugh, 1987). Pour investir à l'étranger, il peut falloir engager certains frais fixes. Les grandes entreprises peuvent être vues comme un risque de crédit moindre et donc parvenir plus facilement à financer des investissements directs. L'entreprise de moindre envergure préférera peut-être exporter ou accorder des licences jusqu'à ce qu'elle ait atteint la taille voulue. Ces coûts fixes risquent d'être d'autant plus élevés si le pays d'accueil diffère beaucoup du pays d'origine. Autrement dit, les coûts fixes d'un investissement aux États-Unis seront probablement beaucoup moins élevés que ceux d'un investissement en Turquie.

La taille de la grande entreprise, selon le secteur d'activité, est un indice de la réussite de l'entreprise et d'une forte demande d'intrants. La réussite sur un marché, peut-on prétendre, augmente les chances de succès dans le même marché de produits dans un autre pays « parce que les deux procèdent du même ensemble de capacités technologiques et commerciales ». (Horst, 1972, p. 260) De même, plus l'entreprise est grande, plus elle a besoin d'intrants. S'il faut compter des coûts fixes pour établir une société affiliée à l'étranger pour localiser les sources d'intrants, les grandes entreprises sont plus susceptibles que les petites de consentir des investissements directs à cette fin.

Nous examinons sous divers angles le rapport entre la taille de l'entreprise d'une part, et la fréquence et l'étendue de la multinationnalité d'autre part. En premier lieu, toutes les entreprises de l'univers de CALURA, qu'elles possèdent ou non des investissements directs, sont classées de la grande à la plus petite, selon leur actif. Ces groupes d'entreprises sont ensuite subdivisés en différents groupes, selon le rang qu'ils occupent. Le tableau 5 présente pour chaque groupe les détails de la proportion de ces groupes qui sont des multinationales, et pour ces dernières, les valeurs moyennes des trois indices de multinationnalité : RIDAT, NP et MULTINAT.

Le tableau montre que la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale est fonction directe du rang qu'elle occupe. Les entreprises qui se classent aux 25 premiers rangs dans l'économie canadienne, d'après leur actif, présentent une probabilité d'avoir des investissements directs à l'étranger de 0,80; les entreprises qui se classent du rang 201 à 300, présentent environ la moitié de cette probabilité, soit 0,37. Lorsque les entreprises se classent entre le 751<sup>e</sup> et le 1000<sup>e</sup> rang, la probabilité tombe à 0,20. Ce résultat est conforme aux résultats obtenus dans d'autres recherches américaines antérieures.

Bien que la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale augmente avec sa taille, le degré de multinationnalité n'est pas toujours fonction directe de cette taille. En effet, seuls le NP et la taille varient de cette manière pour les entreprises qui possèdent des investissements directs. En ce qui concerne les deux autres mesures de la multinationnalité, elles sont fonction inverse de la taille de l'entreprise est inverse : plus l'indice de MULTINAT est grand, plus le degré de multinationnalité est faible.

Ces résultats signifient que même si elles affectent une petite proportion de leur actif aux investissements directs, les multinationales dont l'actif est considérable, le font néanmoins dans un grand nombre de pays. Par exemple, les 20 plus grandes multinationales de l'économie canadienne ont affecté 5,7 % de leur actif à des investissements directs dans 13,3 pays. Par opposition, les multinationales beaucoup plus petites ont réparti en moyenne un pourcentage beaucoup plus élevé de leur actif à l'étranger, mais dans un moins grand nombre de pays. Pour les multinationales qui se classent au



25 000<sup>e</sup> rang ou à un rang plus bas dans l'univers des sociétés de CALURA, les investissements directs représentent entre 28,5 et 38,9 % de leur actif, concentré généralement dans un seul pays.

Même si les grandes multinationales consacrent un montant assez faible de leur actif aux investissements directs, ces derniers leur sont attribuables dans leur grande majorité. Par exemple, les 20 premières multinationales classées selon leur actif consentent 49,8 % des investissements directs canadiens; les 38 premières, 62,7 %, les 55 premières, 68,5 % et les 69 premières, 72,2 %. Les multinationales d'un rang plus bas, selon leur actif, semblent donc des petites entreprises qui font un deuxième investissement dans un autre pays au lieu d'atteindre la maturité au Canada.

#### Nationalité du groupe d'entreprises

Lorsqu'ils élaborent les grandes orientations politiques, les gouvernements ont à prendre position sur divers sujets, notamment la fiscalité des entreprises, la promotion de diverses formes d'activité industrielle et les ententes internationales régissant les investissements directs. La position qu'ils adoptent est susceptible d'influer sur la rentabilité et la réussite des entreprises, et donc sur le bien-être des travailleurs et des actionnaires. Les travailleurs sont en général des citoyens canadiens, mais il en va pas nécessairement de même pour les actionnaires. Les gouvernements s'intéressent toutefois surtout à leurs propres citoyens, pas aux étrangers. La nationalité de l'entreprise est donc probablement un facteur qui influence l'élaboration des grandes orientations gouvernementales.

Dans le contexte qui nous occupe, la nationalité concerne les sociétés individuelles ou les sociétés mères qui contrôlent la multinationale canadienne. En 1986, 87 % de la valeur comptable des investissements directs canadiens à long terme appartenaient à des groupes d'entreprises canadiennes et le reste à des groupes d'entreprises sous contrôle étranger. (Gorecki, 1990, tableau 9, s.p.)

La nationalité d'une entreprise peut expliquer en partie ses investissements directs pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les investissements directs à l'étranger d'une entreprise sont généralement déterminés par des avantages qui lui sont propres, son emplacement et le pays. Ainsi, le pays dans lequel l'entreprise mère possède le contrôle ultime peut exercer une influence déterminante sur les investissements directs de ses sociétés affiliées. Si les avantages précis diffèrent d'une entreprise mère à une autre dans différents pays, les investissements directs diffèrent aussi par pays d'origine. À ce sujet, Vernon (1971, p. 16), note que la nationalité peut «produire des types distinctifs de multinationale, aux buts et aux modèles d'exploitation différents».

Toutefois, même si on ne peut guère avancer que les avantages propres à l'entreprise, l'emplacement et le pays expliquent l'activité d'une multinationale, on peut s'attendre que la nationalité importe pour d'autres raisons. On a beaucoup écrit au Canada sur les effets des intérêts étrangers considérables dans l'industrie canadienne (voir, par exemple, Canada 1972). D'après nombre de ces écrits, les intérêts étrangers ont pour effet que les entreprises sous contrôle étranger, toutes choses étant égales, ont moins l'occasion d'investir à l'étranger, ou d'ailleurs au Canada, qu'une entreprise de taille semblable sous contrôle canadien. Cette constatation traduit le fait que la société mère étrangère, le plus souvent située aux États-Unis, optimise la gamme des possibilités de placement dont elle dispose dans le monde. Souvent, la société affiliée au Canada est créée pour desservir le marché canadien et se préoccupe peu d'investissements directs, responsabilité qui incombe à la société mère.

Ce qui précède donne à penser que l'entreprise qui appartient à des intérêts étrangers au Canada est moins portée à investir à l'étranger que les entreprises qui appartiennent à des intérêts canadiens. Compte tenu du résultat précédent qui montrait un rapport positif entre les investissements directs et la taille, nous avons comparé la fréquence et le degré de multinationnalité pour des entreprises de même taille appartenant soit à des intérêts étrangers, soit à des intérêts canadiens.

Dans le tableau 6, les groupes d'entreprises sont regroupés selon leur rang par actif, de la même manière qu'au tableau 5. Il présente pour chaque groupe la proportion sous contrôle étranger. Dans le cas des 25 premiers groupes d'entreprises, par exemple, le pourcentage s'établit à 12 %. La colonne suivante présente le rapport entre la proportion de groupes d'entreprises sous contrôle étranger qui sont des multinationales et la proportion correspondante de groupes d'entreprises sous contrôle canadien. La probabilité, pour que les 25 premiers groupes d'entreprises soient des multinationales est 1,23 fois plus élevée pour une entreprise canadienne qu'une entreprise sous contrôle étranger. Le rapport entre la valeur moyenne de chacun des trois indices de multinationnalité des multinationales sous contrôle canadien et la valeur moyenne des multinationales sous contrôle étranger figure, selon la taille, dans les trois colonnes suivantes. Ces dernières indiquent, par exemple, que parmi les 25 premiers groupes d'entreprises, les multinationales sous contrôle canadien ont un NP moyen 3,58 fois plus grand que celui des multinationales sous contrôle étranger qui font partie des 25 premières entreprises.

Les entreprises sous contrôle étranger sont particulièrement nombreuses du 151<sup>e</sup> au 750<sup>e</sup> rang où elles constituent à peu près la moitié du total des entreprises. Aux deux extrémités cependant, particulièrement parmi les entreprises classées plus bas - après le 5 000<sup>e</sup> rang - et les entreprises très près de la tête du classement - du 1<sup>e</sup> au 25<sup>e</sup> rang - les entreprises sous contrôle étranger sont beaucoup moins nombreuses. Il n'en demeure pas moins que dans tous les groupes pour lesquels le rang du groupe d'entreprises dépasse 10 000, la probabilité qu'une entreprise appartienne à des intérêts étrangers dépasse les 10 %.

Ces résultats concordent avec l'opinion que la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale est plus grande pour une entreprise canadienne que pour une entreprise étrangère lorsque le groupe d'entreprises se classe avant le 5 000<sup>e</sup> rang. L'inverse se produit pour les entreprises qui se classent après ce rang. Cette constatation concorde avec le fait que les entreprises canadiennes plus petites n'ont pas atteint la taille minimum requise pour investir à l'étranger. Par ailleurs, leurs homologues de même taille appartenant à des intérêts étrangers ne subissent peut-être pas cet inconvénient parce qu'elles font partie d'une entreprise mondiale plus considérable qui se sert de sa société affiliée canadienne pour investir dans des pays tiers.

#### Diversité de l'entreprise

Si le degré de diversification d'un groupe d'entreprises nous intéresse, c'est surtout parce qu'il explique le caractère multinational d'une entreprise. Cela ne veut pas dire que la diversité de l'entreprise n'a pas de répercussions sur les politiques d'intérêt public. Toutefois, les répercussions vont généralement de pair avec les craintes de groupement des sociétés et des conglomérats. La Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés (1978) en a traité vers le milieu des années 70, pratiquement sans se préoccuper d'étudier les investissements directs à l'étranger. Cette situation peut ne pas se répéter aujourd'hui parce que les entreprises canadiennes possèdent beaucoup plus d'investissements directs.



On a dit que la diversité des entreprises et les investissements directs à l'étranger sont en rapport inverse, à court terme au moins<sup>19</sup>. Le même élément d'actif, qu'il s'agisse d'une marque de commerce, d'une innovation ou d'une compétence en gestion, peut servir à des fins connexes ou dans des secteurs connexes, dans le même secteur, mais dans un pays différent. À quelque moment que ce soit toutefois, l'entreprise peut ne pas être capable d'investir à toutes ces fins, ce qui peut se produire parce le taux de croissance de l'entreprise ne le permet pas ou parce que l'élément d'actif lui-même ne peut pas non plus être exploité à un rythme plus grand. Il peut s'agir, par exemple, d'une équipe de recherche ou de gestion. Nous prévoyons donc un rapport inverse entre la diversification et l'investissement direct.

Par ailleurs, à long terme, la diversité et les investissements directs peuvent être en association positive. Avec le temps, ce qui, à court terme, peut représenter des occasions de placement qui s'excluent mutuellement, peut devenir possible. Nous constaterons donc probablement pour les grandes entreprises surtout qui ont pu planifier sur une longue période, une association positive entre la diversification et les investissements directs.

D'autres raisons expliquent toutefois pourquoi la diversification et les investissements directs peuvent être reliés. Les grands conglomerats prennent souvent de l'expansion en acquérant des entreprises dominantes dans un secteur. Dans la mesure où ces entreprises sont de grande taille, ils seront plus susceptibles que les petites entreprises d'y investir directement. Ainsi, la diversité et les investissements directs peuvent être reliés parce qu'ils représentent un sous-produit de la stratégie d'acquisition de l'entreprise sur le marché national.

Les mesures de la diversité s'appuient souvent sur deux ensembles de données : la distribution sectorielle du chiffre d'affaires de l'entreprise (ou quelque autre indicateur de la taille) et le degré de «parenté» des secteurs dans lesquels investit l'entreprise. (Gorecki, 1974; Rumelt, 1974; Gollop et Monahan, 1991). Certaines mesures consistent uniquement à compter le nombre de secteurs dans lesquels l'entreprise exerce une activité, tandis que d'autres comprennent des formules de pondération complexes dans lesquelles la stratégie de diversification de l'entreprise peut être divisée en neuf catégories différentes. Le choix de la mesure dépend non seulement de ce qui convient le mieux du point de vue théorique, mais aussi de la qualité des données sous-jacentes. Dans cette étude, c'est le dernier facteur qui a été décisif puisque la théorie n'est guère utile.

Le fichier CALURA, source de données utilisée dans ce cas pour mesurer la diversification de l'entreprise dans les secteurs au Canada, compte un bon nombre de lacunes importantes pour nos besoins. Même si un groupe d'entreprises par exemple, peut exercer des activités dans de nombreux secteurs, nous ne pouvons saisir toute l'ampleur de ses activités dans le secteur que s'il a créé une personne morale distincte dans ce secteur. Il est très peu probable qu'il l'ait fait. Pour cette raison, tout ou partie des activités d'une entreprise multisectorielle seront classées dans le secteur au niveau des trois chiffres qui revêt le plus d'importance pour l'entreprise.

Ces problèmes et d'autres encore ont porté Niosi, Sabourin et Wolfson (1991) à s'appuyer, en utilisant CALURA, sur une classification triple assez simple pour caractériser le degré de diversification de l'entreprise. Les différentes catégories sont définies au tableau 7. Nous trouvons dans Niosi, Sabourin et Wolfson (1992, annexe 1) tous les détails sur les groupes CTI à trois chiffres des entreprises aux produits équivalents, apparentés et à intégration verticale. En dernier lieu, il faut signaler que nous pensons

---

<sup>19</sup> Pour plus de détails, voir Wolf (1977), Horst (1974) et Caves (1982)



qu'en utilisant cette classification, les données CALURA surestimeront probablement le nombre d'entreprises productrices d'un seul produit et sous-estimeront le nombre de conglomérats.

Le tableau 8 présente l'importance des trois stratégies de diversification dans les groupes d'entreprises canadiens. La grande majorité des groupes d'entreprises ne possèdent qu'un seul produit. Ces groupes sont en moyenne beaucoup plus petits que les entreprises classées soit comme des entreprises productrices de produits apparentés, soit comme des conglomérats. Donc, plus l'entreprise est diversifiée, plus sa taille moyenne est grande. La taille moyenne des conglomérats est beaucoup moins grande que celle des entreprises de produits apparentés.

Le tableau 9 présente le rapport entre la stratégie de diversification d'une entreprise et la probabilité qu'il s'agisse d'une multinationale, de même que le degré de multinationalité de l'entreprise. Les entreprises sont divisées en petites ou grandes entreprises, pour chacune des stratégies de diversification, que leur actif soit ou non inférieur ou supérieur à 25 millions de dollars, seuil établi dans les publications de CALURA. Nous voulons de cette manière tenir compte des aspects suivants : les grandes entreprises sont plus susceptibles d'être des multinationales; la taille moyenne de l'entreprise diffère considérablement selon la stratégie de diversification.

Le tableau 9 montre que, selon une stratégie de diversification donnée, la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale augmente avec sa taille. En outre, le NP et la MULTINAT sont fonction directe, pour les multinationales, de la taille de l'entreprise alors que le RIDAT est fonction inverse. Ces résultats concordent avec ceux du tableau 5 qui concernent tous les groupes d'entreprises, quelle que soit la stratégie de diversification.

Les données du tableau 9 montrent que si la taille de l'entreprise est constante, une entreprise qui choisit une stratégie de diversification dans des produits apparentés ou dans un conglomérat, sera plus vraisemblablement une multinationale qu'une entreprise qui ne possède qu'un seul produit. Par exemple, les grands conglomérats ont une probabilité d'être une multinationale de 0,31 et les grandes entreprises qui ne produisent qu'un seul produit de 0,12. Il semblerait donc qu'il existe une association positive entre la diversification et la probabilité d'être une multinationale.

La probabilité que les petites entreprises qui produisent un produit apparenté soient des multinationales est beaucoup plus grande que pour les entreprises en conglomérats de taille semblable : 0,02 par opposition à 0,002. Le modèle inverse de probabilité existe cependant pour les grandes entreprises qui adoptent ces deux stratégies de diversification. Cette constatation peut s'expliquer, pour les grands conglomérats, par le fait que ces derniers possèdent l'entreprise dominante dans un secteur et que ces entreprises ont souvent des activités à l'étranger.

En résumé, il existe une association positive entre la diversification et la probabilité d'être une multinationale. Ces deux méthodes de croissance de l'entreprise ne semblent pas s'exclure mutuellement. Ce résultat donne à penser que les facteurs qui expliquent la stratégie de diversification d'une entreprise contribuent aussi à expliquer le fait qu'elle soit une multinationale.

#### Concentration industrielle

On considère souvent que les multinationales sont non seulement des grandes entreprises, mais aussi implantées dans des secteurs dominés par quelques entreprises seulement. Nous avons déjà montré qu'il existe une association positive entre la grande taille absolue et le fait d'être une

multinationale. Dans cette section, nous examinons aussi pourquoi les multinationales peuvent se retrouver dans des secteurs oligopolistiques.

Plusieurs raisons nous portent à prendre pour hypothèse qu'il existe une association positive entre le degré de concentration et la présence des multinationales. Il n'y a cependant pas nécessairement entre ces deux éléments de relation de cause à effet. Il s'agit plutôt du résultat, du moins en partie, de ce qu'il existe certains facteurs agissant tant sur la concentration que sur la multinationnalité. Le rapport n'est cependant pas de un à un parce que certains facteurs qui expliquent la concentration sont moins susceptibles d'être des facteurs reliés à la décision d'une entreprise de devenir une multinationale.

On dit souvent que la concentration est déterminée par les entraves à l'entrée sur le marché qui se divisent le plus fréquemment en plusieurs catégories : dépenses publicitaires; R.-D.; coûts d'immobilisations; économies d'échelle. (Caves, 1982, p. 94-97). Autrement dit, plus les dépenses en immobilisations sont grandes pour construire un établissement d'une taille efficace minimale ou effectuer la R.-D. nécessaire pour découvrir un nouveau produit et le mettre en marché, plus il est probable que le secteur sera dominé par quelques entreprises seulement.

En même temps toutefois certaines des entraves à l'entrée sur le marché sont susceptibles de favoriser le développement d'élément d'actif incorporel qui constituent, dit-on, le fondement des multinationales. (Caves, 1982, p. 1-30; Graham et Krugman, 1989, p. 27-44; 145-147). Cet argument vaut beaucoup plus pour les dépenses en publicité et en R.-D. que pour les économies d'échelle et les coûts des immobilisations.

Nous examinons la relation entre la concentration et la présence des multinationales en calculant la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale par catégorie de concentration, au moyen d'une classification des activités économiques qui les répartit en 34 secteurs. La probabilité d'être une multinationale est évaluée pour toutes les entreprises, de même que pour les petites et les grandes entreprises classées dans un secteur. La mesure de la concentration est le pourcentage de taille du secteur attribuable aux quatre entreprises qui dominent dans le secteur. Les catégories de concentration sont les suivantes :

- 0 - 25 : atomisme;
- 25 - 50 : faible concentration ou oligopole de faible envergure;
- 50 - 75 : oligopole à concentration moyenne;
- 75 - 100 : oligopole à forte concentration.

Cette classification se fonde sur celle du ministère des Consommations et des Corporations du Canada qui l'a établie d'après Bain. Le tableau 10 présente les résultats.

Il ne faut pas oublier un certain nombre de mises en garde. La classification des activités économiques est assez large, se trouvant en gros au niveau des deux chiffres (consulter la note 2 du tableau 10 pour plus de détails). Ainsi, plusieurs secteurs sont, dans certains cas, regroupés en un seul, résultat qui faussera probablement à la baisse la concentration mesurée, ce qui peut expliquer qu'un petit nombre de secteurs se retrouve dans la catégorie à la forte concentration.

La distribution des entreprises selon la taille dans un secteur comprend toutes les sociétés sous un même contrôle. Autrement dit, si une entreprise possède des sociétés dans trois secteurs, celles-ci sont regroupées séparément pour chaque secteur. C'est le concept du groupe d'entreprises non intégré dont nous avons parlé précédemment. Même de cette manière, des problèmes peuvent surgir parce qu'une société peut s'étendre dans plusieurs secteurs. Ainsi, son



importance dans le secteur A - dans lequel sont affectées toutes ses activités - est surestimée, tandis que son apport dans tous les autres secteurs dans lesquels l'entreprise exerce des activités est sous-estimé. Il faut donc considérer les chiffres du tableau 10 comme approximatifs et rudimentaires.

La probabilité d'être une multinationale augmente considérablement à mesure qu'augmente la concentration industrielle et ce, dans toutes les catégories de concentration. Par exemple, dans la catégorie la plus faible, la probabilité d'être une multinationale n'est que de 0,010; dans la catégorie la plus forte, de 0,134. Ce résultat comme tel concorde dans une large mesure avec les résultats obtenus dans des études antérieures, la plupart américaines, dans le même domaine (Caves, 1982, p. 96-97).

L'association positive entre la concentration et la probabilité d'être une multinationale peut, dans une certaine mesure, être illusoire. Le nombre moyen d'entreprises par secteur décroît considérablement à mesure qu'augmente le niveau moyen de concentration - dans la catégorie de concentration la plus faible le nombre est de 32,005 et dans la concentration la plus élevée, de 327. Cette constatation fait penser qu'il existe peut-être dans la catégorie de concentration la plus faible un très grand nombre d'entreprises et que ce nombre diminue lorsque le niveau de concentration augmente. Les petites entreprises sont moins susceptibles d'avoir atteint la taille requise pour investir à l'étranger. Dans la mesure où elles ont acquis un actif qui peut servir de fondement à un investissement direct, elles sont plus susceptibles de le louer ou de le vendre que d'investir à l'étranger. Ainsi, lorsque nous considérons la taille de l'entreprise, la relation entre la concentration et la probabilité d'être une multinationale peut disparaître.

Pour examiner en profondeur cette possibilité, nous avons divisé toutes les entreprises en petites ou grandes entreprises selon que leur actif total était inférieur ou supérieur à 25 millions de dollars, le seuil établi dans le fichier CALURA. Le tableau 10 présente la probabilité d'être une multinationale pour ces deux groupes d'entreprises, par catégorie de concentration. Les résultats donnent à penser qu'en tenant compte de la taille de l'entreprise, il existe un lien positif entre la concentration et la probabilité d'être une multinationale, particulièrement dans le cas des grandes entreprises.

#### Interaction des oligopoles

Une école de chercheurs sur les multinationales et la concentration a poussé l'analyse plus loin en avançant que la concentration exerce un effet indépendant sur la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale. Les auteurs ne se sont attachés cependant qu'aux entreprises dominantes dans un secteur lorsque l'interaction est susceptible d'être tout particulièrement importante.

Knickerbocker (1973) prétend que lorsqu'une entreprise dominante décide pour la première fois d'investir à l'étranger, les autres entreprises dominantes vont probablement en faire autant de peur qu'un concurrent puisse prendre une avance marquée. Pour cette raison, les entreprises concurrentes investiront autant que la première entreprise. Cependant, lorsqu'il y a peu d'interaction oligopolistique - atomisme - ou que les entreprises dominantes sont capables d'agir de façon à maximiser les profits communs - oligopole à forte concentration - il est beaucoup moins nécessaire d'égaliser l'investissement initial de l'entreprise dominante. La probabilité d'être une multinationale chez les entreprises dominantes dans un secteur doit donc augmenter avec la concentration et peut-être diminuer, au niveau le plus fort de la concentration.

Knickerbocker (1973) a vérifié la valeur de cette prévision en examinant le moment où des entreprises dominantes avaient consenti des investissements

directs. Nous ne pouvons pas en faire autant avec les données dont nous disposons au Canada. Pour cette raison, nous utilisons un test moins rigoureux pour examiner la probabilité d'être une multinationale par catégorie de concentration pour les entreprises dominantes, à un certain moment, soit 1986. Dans la mesure cependant où la plupart des investissements directs canadiens se sont produits dans la dizaine d'années qui a précédé 1986, cette limite n'est peut-être pas importante à ce point.

Le tableau 11 est structuré comme le tableau 10, sauf que la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale est exposée pour les quatre entreprises dominantes d'un secteur d'abord, puis les dix entreprises dominantes ensuite. Les résultats sont en général conformes aux prévisions de Knickerbocker (1973). Nous constatons que pour les quatre et les dix entreprises dominantes, la probabilité qu'elles soient des multinationales est la plus élevée lorsqu'il existe une interdépendance oligopolistique, mais il est probablement difficile pour les entreprises de coordonner leurs plans d'investissement. Pour les catégories à faible et à forte concentration, les probabilités sont beaucoup plus faibles.

#### R.-D. et publicité

D'après la théorie et un bon nombre de constatations essentiellement américaines sur les multinationales, la différenciation des produits et les dépenses de R.-D. seraient probablement reliées au fait que l'entreprise est une multinationale. Pour déterminer si nous obtenons un résultat analogue au Canada, nous avons subdivisé l'industrie manufacturière au niveau des deux chiffres en deux groupes : à forte et à faible intensité de R.-D. et à forte et à faible intensité de publicité. L'utilisation des données au niveau du secteur montre l'absence de données au niveau de l'entreprise pour ces deux variables et le choix des activités classées au niveau des deux chiffres, la difficulté d'attribuer à toutes les activités d'un groupe d'entreprises une définition plus restreinte du secteur. Les variables de la publicité et de la R.-D. utilisées pour subdiviser les 20 secteurs au niveau des deux chiffres en deux groupes égaux de dix se rapportent à la fin des années 70 et non à 1986. Les variables structurelles évoluent habituellement lentement. Nous avons évalué la probabilité moyenne que l'entreprise soit une multinationale, ainsi que le degré de multinationalité, pour chaque secteur et les moyennes de groupe sont présentées au tableau 12.

Les résultats concordent avec l'opinion selon laquelle la R.-D. et la publicité augmentent la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale. Si la taille de l'entreprise est constante, la probabilité qu'elle soit une multinationale est plus grande pour les entreprises qui font partie des secteurs à forte intensité de R.-D. et de publicité. En ce qui concerne la publicité, par exemple, les probabilités sont respectivement de 0,3041 et de 0,2344. En général, lorsque la taille de l'entreprise est constante, le degré de multinationalité est plus grand pour les multinationales classées dans les secteurs à forte intensité de publicité et de R.-D.<sup>20</sup>.

#### Résultats de l'analyse de régression

Nous pouvons aussi examiner par une analyse de régression le modèle des investissements canadiens directs à l'étranger (tableau 13). Dans chaque cas, un certain nombre de variables nominales du secteur sont utilisées pour obtenir des effets précis du secteur. Selon Grubaugh (1987), la régression logistique sert à évaluer la probabilité qu'une entreprise soit une multinationale. Dans tous les cas, nous évaluons les équations pour les grandes entreprises seulement, c'est-à-dire celles dont l'actif est de 25

---

<sup>20</sup> Le modèle inverse est cependant valable pour les grandes entreprises dans les secteurs à forte intensité de R.-D.



millions de dollars ou plus. Parmi les 3 000 entreprises et plus de cet échantillon, 554 étaient des multinationales et 99,4 % de l'actif étranger des multinationales canadiennes et 58,4 % de tout l'actif leur étaient attribuables.

En général, le résultat peut-être le plus remarquable est le fait que les variables indépendantes n'expliquent pas un très grand pourcentage de la variance des diverses variables dépendantes utilisées au tableau 13, à l'exception du NP pour lequel 37 % sont «expliqués». Ce résultat n'est peut-être pas étonnant compte tenu des problèmes et des approximations que supposent l'estimation du nombre de variables et le fait que le groupe d'entreprises a servi d'unité d'analyse au lieu du groupe d'entreprises hybride qui semble avoir été choisi dans les études antérieures. Le  $R^2$  est certainement beaucoup moins élevé que les résultats comparables constatés dans des études américaines. (Grubaugh, 1987, pour l'équation 1). Les résultats n'ont pas changé considérablement lorsque l'échantillon coïncidait mieux avec les échantillons de travaux antérieurs si l'on ne tenait compte, par exemple, que des 100 ou des 500 premières entreprises. De même, les résultats n'ont pas changé si l'on changeait la spécification de certaines des variables (par exemple, l'utilisation du rang d'une entreprise au lieu de son actif comme variable de la taille du groupe d'entreprises).

Les principaux facteurs déterminants d'une multinationale sont la nationalité et la stratégie de diversification qu'adopte l'entreprise. La probabilité que l'entreprise soit une multinationale augmente si elle appartient à des intérêts canadiens plutôt qu'étrangers. Plus les activités dans lesquelles elle se diversifie sont sans lien les unes avec les autres, plus la probabilité est grande que l'entreprise soit une multinationale. Ces deux résultats concordent avec les résultats obtenus dans les tableaux précédents. La taille de l'entreprise, que d'autres études ont fait ressortir comme un facteur très important, et qui ressort aussi comme un facteur important dans la plupart des tableaux présentés dans ce document, ne diffère pas beaucoup, sur le plan statistique, de zéro. Il se peut en partie que la nationalité et la diversité absorbe une partie des effets de la taille de l'entreprise.

Si nous examinons maintenant le degré de multinationalité de l'entreprise, nous constatons que sa taille joue un rôle important. Elle exerce une influence positive et significative sur le plan statistique sur le NP et la MULTINAT. Le pays où s'exerce le contrôle influence aussi le NP et plus particulièrement si le contrôle est canadien. En dernier lieu, plus l'entreprise se diversifie dans des activités sans lien les unes avec les autres, plus le degré de multinationalité est faible. Autrement dit, la diversification dans des activités qui ne sont pas reliées entre elles accroît la probabilité que l'entreprise soit une multinationale, mais diminue le degré de multinationalité. Ces résultats concordent généralement avec les résultats déjà présentés dans les tableaux.

#### RECHERCHES ULTÉRIEURES

Ce document est une première étape vers une illustration plus complète des multinationales au Canada grâce aux grands ensembles de données dont dispose Statistique Canada. L'image qui s'en dégage est en grande partie conforme à celle qu'ont révélée des études antérieures, particulièrement aux États-Unis. Il faut cependant poursuivre la recherche dans un certain nombre de domaines. D'abord, il faut mieux mesurer certaines des variables essentielles comme la taille de l'entreprise et l'ampleur de la R.-D. et de la publicité. Deuxièmement, un aspect important de l'augmentation des multinationales est le fait qu'elles transfèrent l'emploi à l'étranger. En ce moment, Statistique Canada ne recueille pas de données sur l'emploi à l'étranger. Il faut rectifier cet état de choses au moyen, par exemple, d'une enquête de référence à intervalles de quelques années. Finalement, il va de

soi qu'il faut établir un lien entre les entreprises dans le temps pour obtenir une image longitudinale de la dynamique des investissements canadiens directs à l'étranger et une meilleure base pour vérifier un certain nombre d'hypothèses que nous avons proposées.

## BIBLIOGRAPHIE

- Baldwin, John R. et Paul K. Gorecki, 1990, *Changement structurel et adaptation : croissance des entreprises et rotation de la main-d'oeuvre*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada
- \_\_\_\_\_, 1986, *Les économies d'échelle et la productivité : l'écart entre le Canada et les États-Unis 1970-1979*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1986
- Blomström, Magnus et Robert E. Lipsey, 1991, «Firm Size and Foreign Operations of Multinationals», *Scandinavian Journal of Economics*, v. 93, n° 1, p. 101-107
- Buckley, Peter J. et Mark Casson, 1976, *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, MacMillan
- Canada, 1972, *Investissements étrangers directs au Canada*, Ottawa, Information Canada
- Canada, Ministère de la Consommation et des Corporations, 1971, *Concentration dans les industries manufacturières du Canada*, Ottawa, le ministère
- Canada, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1978, *Rapport*. Ottawa, Approvisionnement et Services Canada
- Caves, Richard E., 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press
- Bureau fédéral de la Statistique, 1970, *Manuel de la classification type des industries*, révisé 1970, n° de cat. 12-501, Ottawa, Information Canada
- Gollop Frank M. et James L. Monahan, 1991, «A Generalized Index of Diversification : Trends in U.S. Manufacturing.», *Review of Economics and Statistics*, v. 73, n° 2, mai, p. 318-330
- Gorecki, Paul K., 1990, *Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger*, Direction des études analytiques, document de recherche n° 33, Ottawa, Statistique Canada
- \_\_\_\_\_, 1974. «The Measurement of Enterprise Diversification.», *Review of Economics and Statistics*, v. 56, août, p. 399-401
- Graham, Edward M. et Paul R. Krugman, 1987, *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics
- Grubaugh, Stephen G., 1987, «Determinants of Direct Foreign Investment», *Review of Economics and Statistics*, v. 69, n° 1, février, p. 149-152
- Horst, Thomas, 1972, «Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study.», *Review of Economics and Statistics*, v. 54, n° 3, août, p. 258-266
- \_\_\_\_\_, 1974, *At Home Abroad*, Cambridge, Mass., Ballinger Publishing Co.
- Knickerbocker, F. T., 1973. *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University
- Krause, William et Jack Lothian, 1988, «Measurement of and Recent Trends in Canada's Level of Corporate Concentration.», présenté à l'American Statistical Association Conference, Nouvelle-Orléans, août
- Niosi, Jorge, 1985, *Les multinationales canadiennes*, Montréal, Boréal Express

- Niosi, Jorge. David Sabourin et Michael Wolfson, 1991, «Canadian Corporate Corporation and Diversification Strategy.», document inédit, Ottawa, Direction des études analytiques, Statistique Canada
- Reich, Robert B., 1991, «Who is Them?» *Harvard Business Review*, mars-avril, p. 77-88
- Rugman, Alan, M. et John McIlveen, 1985, *Megafirms. Strategies for Canada's Multinationals*, Toronto, Methuen
- Rumelt, Richard P., 1974, *Strategy, Structure and Economic Performance*, Boston, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University
- Statistique Canada, 1981, *Balance des paiements et bilan des investissements internationaux du Canada, description des sources et des méthodes*, n° de cat. 67-506F, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada
- \_\_\_\_\_, 1988a, *Construction d'une base de données longitudinale sur les entreprises canadiennes : un outil de recherche pour l'étude de l'emploi*, n° de cat. 18-501F, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada
- \_\_\_\_\_, 1988b, *Rapport annuel du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la technologie présenté sous l'empire de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats. Partie 1 - Personnes morales*, n° de cat. 61-210F, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada
- Vernon, Raymond, 1971, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises*, New York, Basic Books, tous les renvois de page se retrouvent dans l'édition des Pelican Books, 1973
- Wolf, Bernard M., 1977, «Industrial Diversification and Internationalization : Some Empirical Evidence.», *Journal of Industrial Economics*, v. XXVI, n° 2, décembre, p. 177-191



Tableau 1

Définitions choisies d'un groupe d'entreprises multinational<sup>1</sup>

Pays de contrôle (étude)	Rapport entre les activités étrangères et les activités totales	Nombre de pays étrangers dans lesquels sont situées les sociétés affiliées	Taille de l'entreprise	Taille de l'échantillon	Champ d'observation sectoriel
Canada (Niosi)			Actif supérieur à 1 milliard de dollars ou chiffres d'affaires supérieur à 2 milliards de dollars en 1979	13 sociétés commerciales	Exploitation minière Industrie manufacturière et services publics
Canada (Rugman & McIlveen)	25 % <sup>2</sup>	au moins un	Énumérée parmi les 500 sociétés industrielles internationales non américaines dans <u>Fortune</u> en 1992	20 sociétés commerciales	Industrie manufacturière et exploitation minière
États-Unis (Vernon) <sup>3</sup>			Énumérée parmi les 500 entreprises industrielles américaines dans <u>Fortune</u> en 1984	187 sociétés commerciales	Industrie manufacturière et exploitation minière
États-Unis (Grubaugh)	10% <sup>4</sup>	au moins un	Dépôt de rapports à la Security and Exchange Commission en 1982 <sup>5</sup>	186 sociétés commerciales	Services publics exclus

- 1 Choisis d'après les études empiriques les plus importantes effectuées aux États-Unis et au Canada sur les multinationales. Les auteurs ont, en utilisant ces définitions, fait des exceptions.
- 2 Chiffres d'affaires. Les exportations sont incluses dans le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total.
- 3 Horst (1972) utilise une définition semblable à celle de Vernon (1971).
- 4 L'actif des sociétés affiliées par rapport à l'actif total.
- 5 Échantillon aléatoire de 300 groupes d'entreprises choisi à l'origine

Source Grubaugh (1987, p. 150, note en bas de page 2); Horst (1972, p. 258, note en bas de page 1); Niosi (1985, p. 8); Rugman et McIlveen (1985, p. 20-24) et Vernon (1971, p. 15-17)

Tableau 2

Degré de multinationalité des groupes d'entreprises, multinationales canadiennes<sup>1</sup>, selon le nombre de pays dans lesquels ils possèdent des investissements directs, 1986

Nombre de pays dans lesquels le groupe d'entreprises possède des investissements directs	Groupes d'entreprises <sup>2</sup>		Distribution des investissements directs <sup>3</sup>		Distribution de l'actif <sup>4</sup>		Rapport moyen, pour le groupe d'entreprises, entre les investissements directs et l'actif
	Nombre	%	%	%	%	%	%
1	719	72.8	13.8	15.4	19.1		
2	130	13.2	5.7	4.6	18.2		
3	48	4.9	4.8	14.4	17.4		
4	25	2.5	3.2	1.9	19.7		
5	13	1.3	3.5	2.8	20.7		
6	11	1.1	1.1	1.9	20.2		
7	8	0.8	2.9	4.1	12.2		
8	6	0.6	2.2	0.4	32.3		
9	4	0.4	5.2	5.9	8.6		
10-11	5	0.5	1.4	1.1	16.4		
12-13	5	0.5	6.0	8.1	10.3		
14-16	4	0.4	21.2	6.4	26.9		
17-19	3	0.3	13.3	7.0	23.3		
20-23	0	--	--	--	--		
24-29	4	0.4	12.0	15.3	35.6		
30-42	3	0.3	3.5	10.6	9.4		

- 1 Groupes d'entreprises situés au Canada qui possèdent des investissements directs. La nationalité du groupe d'entreprises pourrait être soit canadienne, soit étrangère.  
 2 Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs  
 3 Évaluation selon la valeur comptable des investissements à long terme plus la dette intersociété nette à court terme  
 4 Actif total (au Canada et à l'étranger)

Source Totalisations spéciales. Analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFDI6A)

Tableau 3

Degré de multinationalité des groupes d'entreprises, multinationales canadiennes<sup>1</sup>, selon le rapport entre les investissements directs et l'actif, 1986

Rapport entre les investissements directs et l'actif	Groupes d'entreprises <sup>2</sup>		Distribution des investissements directs <sup>3</sup>		Distribution de l'actif <sup>4</sup>	Nombre moyen, pour le groupe d'entreprises, des pays dans lesquels sont faits des investissements directs
	Nombre	%	%	%		
0.00-0.049	346	35.0	20.4	73.9		1.9
0.05-0.09	141	14.3	18.7	13.1		2.1
0.10-0.149	102	10.3	12.4	5.7		1.9
0.15-0.19	86	8.7	7.3	2.4		1.8
0.20-0.29	91	9.2	6.2	1.4		2.1
0.30-0.39	55	5.6	1.6	0.2		1.6
0.40-0.49	51	5.2	3.2	0.4		1.6
0.50-0.59	40	4.0	18.1	1.8		2.2
0.60-0.69	27	2.7	7.8	0.7		2.6
0.70-0.79	23	2.3	3.6	0.2		2.5
0.80-0.89	17	1.7	0.7	0.05		1.9
0.90-0.99	9	0.9	0.1	0.004		1.0

- 1 Groupes d'entreprises situés au Canada qui possèdent des investissements directs. La nationalité du groupe d'entreprises pourrait être soit canadienne, soit étrangère.  
 2 Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs  
 3 Évaluations selon la valeur comptable des investissements à long terme plus la dette intersociété nette à court terme  
 4 Actif total (au Canada et à l'étranger)

Source Totalisations spéciales. Analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFDI6AA)

Tableau 4

Degré de multinationalité des groupes d'entreprises, multinationales canadiennes<sup>1</sup>, selon l'indice MULTINAT, 1986

Indice MULTINAT <sup>2</sup>	Groupes d'entreprises <sup>3</sup>		Distribution des investissements directs <sup>4</sup>		Rapport moyen, pour le groupe d'entreprise, entre les investissements directs et l'actif	Nombre moyen, pour le groupe d'entreprises, des pays dans lesquels sont faits des investissements directs
	Nombre	%	%	%		
0.90-1.00	366	37.0	20.6	74.1	3.8	1.9
0.80-0.89	164	16.6	26.4	16.8	9.0	2.1
0.70-0.79	130	13.2	9.4	3.5	17.4	1.7
0.60-0.69	110	11.1	7.6	1.7	30.5	1.6
0.50-0.59	175	17.7	7.9	1.1	44.5	1.5
0.40-0.49	22	2.2	13.1	1.4	50.4	3.8
0.30-0.39	16	1.6	8.6	0.8	61.5	6.8
0.00-0.29	5	0.5	6.4	0.6	71.7	9.4

- 1 Groupes d'entreprises situés au Canada qui possèdent des investissements directs. La nationalité du groupe d'entreprises pourrait être soit canadienne, soit étrangère.
- 2 Voir dans le texte la définition de MULTINAT
- 3 Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs
- 4 Évaluation selon la valeur comptable des investissements à long terme plus la dette intersociété nette à court terme
- 5 Actif total (au Canada et à l'étranger)

Source Totalisations spéciales. Analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFDI10A)

Tableau 5

Taille du groupe d'entreprises, multinationalité et probabilité que l'entreprise soit une multinationale, Canada, 1986

Rang du groupe d'entreprises <sup>1</sup>	Proportion de multinationales	Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs <sup>2</sup>		
		Rapport entre les investissements directs et l'actif %	Nombre de pays dans lesquels sont faits des investissements directs N	MULTINAT <sup>3</sup>
Valeurs moyennes				
1-25	0.80	5.7	13.3	0.915
26-50	0.72	7.1	5.5	0.886
51-75	0.68	6.3	3.7	0.899
76-100	0.56	7.1	3.8	0.886
101-150	0.54	9.3	4.7	0.853
151-200	0.34	11.0	2.4	0.851
201-300	0.37	11.0	3.0	0.845
301-400	0.35	10.9	2.4	0.849
401-500	0.27	15.1	1.9	0.794
501-750	0.24	11.9	2.0	0.837
751-1,000	0.20	14.2	1.4	0.807
1,001-5,000	0.07	15.9	1.4	0.800
5,001-10,000	0.02	19.5	1.3	0.748
10,001-25,000	0.009	30.9	1.2	0.706
25,001-50,000	0.003	28.5	1.1	0.716
50,001-75,000	0.001	36.0	1.0	0.680
75,001-100,000	0.0008	36.0	1.1	0.697
100,001-579,885	0.00004	38.9	1.0	0.678

1 Rang fondé sur l'actif; renvoie à tous les groupes d'entreprises de l'économie canadienne, qu'ils possèdent ou non des investissements directs.

2 Ils possèdent au moins 10 % des parts d'une société affiliée.

3 Voir le texte pour la définition

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail. Statistique Canada (PGFD11A)

Tableau 6

Taille du groupe d'entreprises, multinationalité et probabilité que l'entreprise soit une multinationale, selon que les entreprises sont sous contrôle canadien et étranger, Canada 1986

Rang du groupe d'entreprises <sup>1</sup>	Proportion d'entreprises sous contrôle étranger	Proportion d'entreprises multinationales	Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs <sup>2</sup>		
			Rapport entre les investissements directs et l'actif %	Nombre de pays dans lesquels sont faits des investissements directs N	MULTINATIONALITÉ
Rapport des valeurs moyennes entre les entreprises canadiennes et les entreprises sous contrôle étranger					
1-25	12.0	1.23	3.58	7.25	0.9
26-50	32.0	1.22	2.69	1.86	0.9
51-75	40.0	1.22	3.07	1.36	0.9
76-100	40.0	2.44	0.34	1.04	1.1
101-150	30.0	1.89	2.32	1.23	0.9
151-200	54.0	2.15	1.16	2.57	0.9
201-300	47.0	2.39	0.33	0.96	1.1
301-400	45.0	2.05	1.06	1.58	0.9
401-500	52.0	1.58	1.01	0.77	1.0
501-750	49.2	1.67	2.47	1.47	0.9
751-1,000	30.4	1.24	0.40	1.23	1.1
1,001-5,000	20.2	3.09	0.90	0.92	1.0
5,001-10,000	10.7	0.41	0.95	0.90	1.0
10,001-25,000	5.7	0.23	1.25	1.03	0.9
25,001-50,000	2.6	0.12	1.98	0.89	0.9
50,001-75,000	1.4	0.05	1.05	1.05	0.9
75,001-100,000	1.1	0.20	0.34	1.11	0.7
100,001-579,885	0.2	0.01	1.08	1.06	0.6

1 Rang fondé sur l'actif; renvoie à tous les groupes d'entreprises de l'économie canadienne, qu'ils possèdent ou non des investissements directs.

2 Ils possèdent au moins 10 % des parts d'une société affiliée.

3 Voir le texte pour la définition

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail. Statistique Canada (PGFDI13A)

Tableau 7

Stratégie de diversification du groupe d'entreprises :  
classification triple

Titre	Description
1. Produit unique	Le chiffre d'affaires équivalent représente 95 % ou plus du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le chiffre d'affaires équivalent s'applique à des activités aux fonctions analogues.
2. Produit apparenté et intégration verticale	Le chiffre d'affaires équivalent représente moins de 95 % du chiffre d'affaires, mais le chiffre d'affaires pour les produits apparentés et à intégration verticale représente plus de 70 % du chiffre d'affaires total. Le chiffre d'affaires pour les produits apparentés désigne les cas où les secteurs sont reliés entre eux par la technologie ou la commercialisation; il y a intégration verticale lorsque les secteurs font partie de la même chaîne de production ou de commercialisation.
3. Produit non apparenté (conglomérat)	Le chiffre d'affaires équivalent représente 70 % ou moins et le chiffre d'affaires pour les produits apparentés et à intégration verticale, 70 % ou moins.

Source Niosi et coll. (1991)

Tableau 8

Stratégie de diversification des groupes d'entreprises canadiens<sup>1</sup>, 1986

Stratégie de diversification <sup>2</sup>	Groupes d'entreprises		Actif	Taille moyenne (produit unique = 1,00)
	N	%	%	
Produit unique	549,093	94.7	32.1	1.00
Produit apparenté	2,249	0.4	35.5	269.42
Conglomérat	28,534	4.9	32.4	19.37
Total	579,876	100	100	-

1 Renvoie à tous les groupes d'entreprises de l'économie canadienne, qu'ils possèdent ou non des investissements directs

2 Voir au tableau 7 la définition de la «stratégie de diversification».

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFDI16A, 8402, 5/12/1991).



Tableau 9

Stratégie de diversification, taille du groupe d'entreprise, multinationalité et probabilité que l'entreprise soit une multinationale, Canada, 1986

Stratégie de diversification <sup>1</sup>	Nombre de groupes d'entreprises		Proportion d'entreprises multinationales	Groupes d'entreprises qui possèdent des investissements directs <sup>2</sup>		
	Tous <sup>3</sup>	Multinationales <sup>4</sup>		Rapport entre les investissements directs et l'actif %	Nombre de pays dans lesquels sont faits des investissements directs N	MULTINAT <sup>5</sup>
Valeurs moyennes						
Produit unique						
Petite	546,919	339	0.0006	25.3	1.2	0.736
Grande	2,147	257	0.1197	16.7	1.8	0.796
Total	549,093	596	0.0011	21.6	1.5	0.762
Produit apparenté						
Petite	1,518	33	0.0217	14.7	1.2	0.792
Grande	731	208	0.2845	9.6	3.0	0.854
Total	2,249	241	0.1072	10.3	2.7	0.846
Conglomérat						
Petite	28,262	66	0.0023	38.8	1.1	0.647
Grande	272	84	0.3088	9.7	3.8	0.859
Total	28,534	150	0.0053	22.5	2.6	0.766

- 1 Voir au tableau 7 la définition de la «stratégie de diversification»  
 2 Renvoie à tous les groupes d'entreprises de l'économie canadienne, qu'ils possèdent ou non des investissements directs.  
 3 Ils possèdent au moins 10 % des parts d'une société affiliée.  
 4 Voir le texte pour la définition  
 5 «Petite» entreprise désigne celle dont l'actif est inférieur à 25 millions de dollars; «grande» entreprise désigne celle dont l'actif est égal ou supérieur à 25 millions de dollars

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFDI16A, 8402, 5/12/1991)

Tableau 10

Concentration et probabilité que l'entreprise soit une multinationale<sup>1</sup>, toutes les entreprises, petites et grandes<sup>2</sup>, industrie au niveau des deux chiffres<sup>3</sup>, Canada, 1986

Catégorie de concentration à quatre entreprises	Nombre de secteurs	Toutes les entreprises		Petites entreprises		Grandes entreprises	
		Nombre	Probabilité d'être une multinationale	Nombre	Probabilité d'être une multinationale	Nombre	Probabilité d'être une multinationale
Pour cent				Moyenne <sup>5</sup>			
0-25	17	32,005	0.010	31,832	0.007	184 <sup>4</sup>	0.301
25-50	8	4,672	0.033	4,607	0.015	65	0.425
50-75	7	646	0.066	611	0.022	35	0.477
75-100	2	327	0.134	320	0.007	7	0.636
Tous les secteurs	34	17,254	0.034	17,145	0.012	113	0.389

1 Groupes d'entreprises situés au Canada qui possèdent des investissements directs. La nationalité du groupe d'entreprise peut être soit canadienne, soit étrangère.

2 Les petites entreprises sont celles dont l'actif est inférieur à 25 millions de dollars; les grandes entreprises sont celles dont l'actif est égal ou supérieur à 25 millions de dollars. Dans ce contexte, une entreprise désigne toutes les sociétés commerciales sous un même contrôle classées dans une industrie au niveau des deux chiffres.

3 Cette classification correspond à celle qui est utilisée dans les publications de CALURA : agriculture, forêt et pêche; exploitation minière de métaux; combustibles minéraux; exploitation minière, autre; aliments; boissons; produits du tabac; produits du caoutchouc; produit du cuir; usines de textile; usines de tricotage; industrie du vêtement; industrie du bois; industrie du meuble; industrie du papier et activités annexes; imprimerie, édition et activités annexes; industrie primaire des métaux; produits métalliques; machinerie; engins de transport; industrie des appareils et du matériel électriques; fabrication de produits minéraux non métalliques; industrie des produits du pétrole et du charbon; industrie chimique et des produits connexes; industries manufacturières diverses; construction; transport; entreposage; communications; services publics; commerce de gros; commerce de détail; finances et services.

4 Toutes les sociétés commerciales sous un même contrôle classées dans une industrie donnée au niveau des deux chiffres sont regroupées. Leur chiffre d'affaires total est le dénominateur du rapport de concentration; le chiffre d'affaires des quatre entreprises dominantes est le numérateur.

5 Le ratio moyen pour tous les secteurs dans une catégorie de concentration donnée.

6 Il n'y avait pas, pour une industrie de cette catégorie, de grande entreprise. C'est la raison pour laquelle le nombre moyen, par industrie, de grandes entreprises et la probabilité moyenne que l'entreprise soit une multinationale sont évalués pour 16 et non 17 industries.

Source: Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFD117C : 4283, 13/12/1991; 7198, 13/12/1991; 7711, 20/12/1991).

Tableau 11

Concentration et probabilité que l'entreprise soit une multinationale<sup>1</sup>, quatre et dix entreprises dominantes, industrie au niveau des deux chiffres, Canada, 1986

Probabilité que l'entreprise soit une multinationale dans<sup>3</sup>

Catégorie de concentration à quatre entreprises <sup>2</sup>	Nombre de secteurs	Moyenne <sup>4</sup>	
		Quatre entreprises dominantes	Dix entreprises dominantes
0-25	17	0.46	0.44
25-50	8	0.78	0.69
50-75	7	0.75	0.66
75-100	2	0.38	0.20
Tous les secteurs	34	0.59	0.53

1 Groupes d'entreprises situés au Canada qui possèdent des investissements directs. La nationalité du groupe d'entreprises pourrait être soit canadienne, soit étrangère.

2 Cette classification correspond à celle qui est utilisée dans les publications de CALURA : agriculture, forêt et pêche; exploitation minière de métaux; combustibles minéraux; exploitation minière, autre; aliments; boissons; produits du tabac; produits du caoutchouc; produit du cuir; usines de textile; usines de tricotage; industrie du vêtement; industrie du bois; industrie du meuble; industrie du papier et activités annexes; imprimerie, édition et activités annexes; industrie primaire des métaux; produits métalliques; machinerie; engins de transport; industrie des appareils et du matériel électriques; fabrication de produits minéraux non métalliques; industrie des produits du pétrole et du charbon; industrie chimique et des produits connexes; industries manufacturières diverses; construction; transport; entreposage; communications; services publics; commerce de gros; commerce de détail; finances et services.

3 Toutes les sociétés commerciales sous un même contrôle classées dans une industrie donnée au niveau des deux chiffres sont regroupées. Leur chiffre d'affaires total est le dénominateur du rapport de concentration; le chiffre d'affaires des quatre entreprises dominantes est le numérateur.

4 Le ratio moyen pour tous les secteurs dans une catégorie de concentration donnée

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFD118A)

Tableau 12

Publicité<sup>1</sup>, R.-D.<sup>2</sup>, taille du groupe d'entreprises<sup>3</sup>, multinationalité et probabilité que l'entreprise soit une multinationale, industrie au niveau des deux chiffres, secteur manufacturier<sup>4</sup>, Canada, 1986

	Secteurs dans lesquels on retrouve des entreprises qui ont fait des investissements directs			
	Proportion de multinationales	Rapport entre les investissements directs et l'actif	Nombre de pays dans lesquels sont faits des investissements directs	MULTINAT
<u>Intensité en publicité</u>				
		(Valeur moyennes) <sup>5</sup>		
<b>Forte<sup>6</sup></b>				
Petites	0.0043	16.4	1.2	0.801
Grandes	0.3041	14.3	2.4	0.801
Toutes les entreprises	0.0143	16.5	2.0	0.795
<b>Faibles<sup>6</sup></b>				
Petites	0.0035	15.9	1.1	0.802
Grandes	0.2344	12.2	2.5	0.820
Toutes les entreprises	0.0122	12.7	2.1	0.823
<u>Intensité en R.-D.</u>				
<b>Forte<sup>6</sup></b>				
Petites	0.0056	17.6	1.2	0.751
Grandes	0.3397	12.8	2.3	0.817
Toutes les entreprises	0.2068	13.6	2.0	0.805
<b>Faible<sup>6</sup></b>				
Petites	0.0022	14.6	1.0	0.859
Grandes	0.1989	13.9	2.6	0.802
Toutes les entreprises	0.0058	15.9	2.1	0.812

1 L'intensité en publicité désigne le rapport entre le chiffre d'affaires et la publicité. L'année choisie est 1977. Pour plus de détails, voir Baldwin et Gorecki (1986, p. 173-4).

2 L'intensité en R.-D. désigne le rapport entre le personnel de R.-D. et les salaires-personnes en 1979. Pour plus de détails, voir Baldwin et Gorecki (1986, p. 183).

3 Les entreprises sont grandes ou petites selon que leur actif est supérieur ou inférieur à 25 millions de dollars.

4 Le secteur manufacturier est subdivisé en 20 groupes d'industries au niveau des deux chiffres : aliments et boissons; produits du tabac; produits du caoutchouc; produits du cuir; usines de textile; usines de tricotage; industrie du vêtement; industrie du bois; industrie du meuble; industrie du papier et activités annexes; industrie de l'impression, de l'édition et des activités annexes; industrie primaire des métaux; produits métalliques; machinerie; engins de transport; industrie des appareils et du matériel électriques; fabrication de produits minéraux non métalliques; produits du pétrole et du charbon; industrie chimique et des produits connexes; industries manufacturières diverses. Il s'agit de la classification au niveau des deux chiffres de la CTI de 1970. Nous avons utilisé cette classification parce que nous pouvions ainsi définir l'intensité en publicité et en R.-D. La CTI de 1960 a été modifiée en fonction de celle de 1970 pour que les données sur les multinationales et les données de CALURA puissent être exploitées. La concordance n'est pas exacte au niveau des deux chiffres, mais elle est raisonnablement proche. Pour plus de détails, voir le Bureau fédéral de la Statistique (1970).

5 Toutes les industries au niveau des deux chiffres ont été classées en fonction de l'intensité la plus forte à l'intensité la plus faible pour la publicité. Nous avons considéré que les 10 premières étaient forte intensité en publicité et les 10 autres à faible intensité. Nous avons mesuré l'intensité en publicité, au niveau des deux chiffres, comme la moyenne pondérée du ratio pour les industries au niveau des quatre chiffres dans lesquelles on a réparti les industries au niveau des deux chiffres et pour lesquelles la pondération correspond à la valeur ajoutée de l'industrie en 1979.

6 Nous avons procédé de la même manière pour la R.-D. Voir la note 5 ci-dessus pour plus de détails.

7 Ratio moyen pour tous les secteurs au niveau des deux chiffres dans une classe donnée.

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFD116T, 7134, 14/1/1992)



Tableau 13

Facteurs déterminants d'une multinationale et degré de multinationalité : analyse de régression<sup>1</sup> pour les grands groupes d'entreprises canadiens<sup>2</sup>, tous les secteurs, 1986

Variable dépendante	Variables indépendantes <sup>3</sup>					R <sup>2</sup>
	Constante	Groupe d'entreprise			Secteur	
		Taille <sup>4</sup>	Nationalité <sup>5</sup>	Diversification <sup>6</sup>	Concentration <sup>7</sup>	
(Régression coefficients et t-valeur)						
1 Probabilité d'être une multinationale	-3.069 (2.92)*	0.045x10 <sup>-4</sup> (0.42)	0.357 (3.21)*	0.204 (2.94)*	0.137 (1.22)	0.0237
2 RIDAT	0.122 (1.38)	-0.013x10 <sup>-4</sup> (-1.41)	-0.023 (-1.35)	-0.038 (-3.59)*	0.003 (0.19)	0.0333*
3 NP	0.254 (0.15)	0.00029 (17.12)*	0.574 (1.76)***	0.287 (1.40)	0.399 (1.41)	0.3739*
4 MULTINAT	0.827 (9.38)*	0.016x10 <sup>-4</sup> (1.79)***	0.009 (0.56)	0.031 (2.98)*	-0.010 (-0.70)	0.0219**

- 1 Nous nous sommes servis pour l'équation 1 de la méthode de régression logistique et pour les autres régressions, des carrés moindres ordinaires.
- 2 Tous les groupes d'entreprises dont l'actif est égal ou supérieur à 25 millions de dollars
- 3 Nous avons aussi inclus huit variables nominales, soit l'exploitation minière, l'industrie manufacturière, la construction, les services publics, le commerce de gros, le commerce de détail, les finances et les services. Nous avons omis la catégorie de l'agriculture, des forêts, de la pêche et du piégeage.
- 4 Mesurée en millions de dollars, actif
- 5 1 = canadienne, 0 = autre
- 6 0 = produit unique, 1 = produit apparenté, 2 = conglomérat
- 7 Concentration = 0, lorsque 0 < CR4 < 25; 1, 25 < CR4 < 50; 2, 50 < CR4 < 75 et 3, 75 < CR4 < 100. CR4 = pourcentage des expéditions dans le secteur attribuables aux quatre entreprises dominantes. Le CR4 est évalué pour 34 secteurs. Voir la note 3 au tableau 10 pour de plus amples détails.

\* significatif au niveau de 1 % du test bilatéral

\*\* " " " " 5 % " " "

\*\*\* " " " " 10 % " " "

Source Totalisations spéciales. Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada (PGFD11SK, 7004, 20/12/1991; PGFD11SJ, 18/12/1991).

**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 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 D. 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: évolutin 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. *Lews 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*
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. *Efficiéce 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 B. Murphy*
42. *Les multinationales étrangères et les fusions au Canada, John Baldwin et Richard Caves*



43. *Recours répétés à l'assurance-chômage, Miles Corak*
44. *POHEM -- Un cadre permettant d'expliquer et de modéliser la santé de populations humaines, Michael C. Wolfson*
45. *Analyse de modèle de l'espérance de vie en santé de la population: une approche fondée sur la microsimulation, Michael C. Wolfson et Kenneth G. Manton*
46. *Revenue de carrière et décès: une analyse longitudinale de la population âgée masculine du Canada, Michael C. Wolfson, Geoff Rowe, Jane Gentleman et Monica Tomiak*
47. *La modélisation des profils d'emploi des canadiens au cours de leur existence, Miles Corak*
48. *La dynamique du mouvement des entreprises et le processus concurrentiel, John Baldwin*
49. *Élaboration de données-panel longitudinales à partir de registres des entreprises: Observations du Canada, John Baldwin, Richard Dupuy et William Penner*
50. *Le calcul de l'espérance de vie ajustée sur la santé pour une province canadienne à l'aide d'une fonction d'utilité multiattribut: Un premier essai, J.-M. Berthelot, R. Roberge et M. C. Wolfson*
51. *Mesure de la robustesse des barrières à l'entrée, J. R. Baldwin et M. Rafiquzzaman*
52. *Les multinationales au Canada : Caractéristiques et facteurs déterminants, Paul K. Gorecki*
53. *La persistance du chômage : Dans quelle mesure l'attribuer aux prestations d'assurance-chômage de prolongation fondée sur le taux de chômage régional, Miles Corak et Stephen Jones*
54. *Variations cycliques de la durée des périodes de chômage, Miles Corak*

*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.*

MS DOS

STATISTICS CANADA LIBRARY  
BIBLIOTHÈQUE STATISTIQUE CANADA



1010174752