

HG5152  
.I5914  
1993  
no.16  
c. 2 aa

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

**LES MULTINATIONALES  
ÉTRANGÈRES  
ET LA COMPÉTITIVITÉ  
INTERNATIONALE  
DU CANADA**

*Document de travail n°16  
Juin 1993*



**INVESTISSEMENT  
CANADA**

**INVESTMENT  
CANADA**

## MANDAT

Investissement Canada a le mandat 1) d'encourager les investissements par des Canadiens et des non-Canadiens, 2) de faire de la recherche et de fournir des avis sur des questions liées à l'investissement, et 3) d'examiner les investissements étrangers importants afin de s'assurer qu'ils seront vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

Les documents de travail d'Investissement Canada sont publiés par la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement de l'Agence pour fournir de l'information et susciter des discussions. Cette division suit de près les tendances de l'investissement au Canada et à l'étranger, et étudie diverses questions reliées à l'investissement telles que la mondialisation et le comportement des entreprises multinationales. En outre, elle fournit au ministre responsable d'Investissement Canada des conseils et des analyses sur les politiques en matière d'investissement.

La série de documents de travail de l'Agence vise à renseigner les Canadiens intéressés sur des questions se rapportant à l'investissement, ainsi qu'à favoriser une meilleure compréhension du rôle et de l'importance des investissements internationaux au sein de l'économie canadienne.

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

**LES MULTINATIONALES  
ÉTRANGÈRES  
ET LA COMPÉTITIVITÉ  
INTERNATIONALE  
DU CANADA**

*Préparé par Ronald Corvari, Conseil économique du Canada, et  
Robert Wisner, Investissement Canada*

*Document de travail n° 16  
Juin 1993*

**REMERCIEMENTS**

*Le présent document a été préparé dans le cadre de l'étude conjointe du Conseil économique du Canada et d'Investissement Canada sur « L'influence des entreprises multinationales sur la compétitivité internationale du Canada ». Nous tenons à remercier MM. Steven Globerman et Ross Preston, les membres du Groupe de la recherche sur l'investissement d'Investissement Canada ainsi que M. Sunder Magun pour leurs commentaires judicieux. Nous voulons aussi souligner l'aide précieuse que M. Luc Filion nous a apportée sur le plan technique.*

INDUSTRY, SCIENCE AND  
TECHNOLOGY CANADA  
LIBRARY

FEB 10 1994

CAOO  
BIBLIOTHEQUE

INDUSTRIE, SCIENCES ET  
TECHNOLOGIE CANADA

\_\_\_\_\_  
Prière d'adresser tout commentaire à :

John Knubley  
Directeur, Recherche sur l'investissement  
Investissement Canada  
C.P. 2800, succursale D  
Ottawa (Ontario)  
K1P 6A5

Téléphone : (613) 995-7077

*Also available in English*

\_\_\_\_\_  
Les opinions exprimées dans ces documents de travail ne reflètent pas nécessairement celles d'Investissement Canada ou du gouvernement fédéral. Vous trouverez à la fin du présent ouvrage des renseignements portant sur les documents de travail publiés dans le cadre de cette série, et sur la façon d'obtenir des exemplaires des titres qui sont encore disponibles.

## TABLE DES MATIÈRES

<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>i</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>1 LES MULTINATIONALES DANS UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE MONDIAL EN ÉVOLUTION</b>	
<b>Quelques définitions</b> .....	<b>5</b>
<b>Investissements directs étrangers au cours des années 1980</b> .....	<b>8</b>
<b>2 L'ENTREPRISE MULTINATIONALE : THÉORIE ET INCIDENCE ÉCONOMIQUE</b>	
<b>Les causes de l'investissement direct étranger</b> .....	<b>17</b>
La théorie liée aux marchés financiers .....	18
La théorie de l'organisation industrielle .....	19
<b>Avantages et coûts des entrées d'investissements directs étrangers</b> .....	<b>22</b>
<b>3 LA PERFORMANCE DES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET DES ENTREPRISES CANADIENNES SUR LE PLAN DE LA PRODUCTIVITÉ</b>	
<b>Échantillon des données</b> .....	<b>31</b>
<b>Différences de productivité de la main-d'œuvre</b> .....	<b>34</b>
La notion de productivité .....	34
<b>Analyse de la productivité</b> .....	<b>40</b>
Déterminants de la productivité .....	41
Modèles de productivité .....	44
<b>Les multinationales et les retombées technologiques</b> .....	<b>49</b>
<b>Résultats concernant la performance sur le plan de la productivité</b> .....	<b>51</b>
Rémunération .....	51
De simples usines de montage .....	53
<b>4 LES MULTINATIONALES ET LE COMMERCE INTERNATIONAL</b>	
<b>Propension à exporter et à importer</b> .....	<b>57</b>
Exportations .....	57
Importations .....	61
<b>Avantages comparatifs et commerce intra-industriel</b> .....	<b>63</b>
<b>Commerce interne</b> .....	<b>67</b>
Analyse du commerce interne .....	70
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>77</b>

<b>ANNEXE A</b>	
<b>DONNÉES SUR L'ACTIVITÉ DES MULTINATIONALES</b> . . . . .	81
<b>ANNEXE B</b>	
<b>DÉTERMINANTS DE LA PRODUCTIVITÉ :</b>	
<b>RÉSULTATS SUPPLÉMENTAIRES</b> . . . . .	87
<b>ANNEXE C</b>	
<b>L'ÉCART DE LA PRODUCTIVITÉ</b> . . . . .	95
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> . . . . .	101
<b>SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL D'INVESTISSEMENT CANADA</b> . . . . .	107

## LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

### *Tableaux*

3-1	Part des ventes du secteur de la fabrication, par industrie, 1985-1988, et proportion des ventes et de l'emploi attribuables aux investissements étrangers, par industrie, 1988 . . . . .	32
3-2	Productivité relative de la main-d'œuvre des établissements étrangers, selon la taille, 1985-1988 . . . . .	38
3-3	Déterminants du modèle de productivité : totalité de l'échantillon . . . . .	46
3-4	Part relative des établissements étrangers au niveau de la main-d'œuvre, de la rémunération et de la production, 1985-1988 . . . . .	52
4-1	Part des exportations de produits manufacturés, par industrie, et proportion des exportations attribuables aux établissements étrangers au Canada, 1987 . . . . .	58
4-2	Propension à exporter des établissements étrangers et canadiens, par industrie, 1987 . . . . .	60
4-3	Part des importations de produits manufacturés, par industrie, et proportion des importations attribuables aux établissements étrangers au Canada, 1985-1988 . . . . .	62
4-4	Proportion des importations internes par rapport aux importations totales, Canada, 1988 . . . . .	68
4-5	Modèle de commerce interne . . . . .	72
A-1	Propension à importer des entreprises étrangères et nationales au Canada, 1985-1988 . . . . .	83
B-1	Déterminants du modèle de productivité : échantillon canadien . . . . .	89
B-2	Déterminants du modèle de productivité : échantillon étranger . . . . .	90
B-3	Valeurs moyennes de certaines données sur les entreprises étrangères et canadiennes, 1985-1988 . . . . .	91
C-1	Modèle de l'écart de la productivité . . . . .	96

*Figures*

1-1	Sorties annuelles moyennes brutes de capitaux des pays industrialisés, 1975-1989 .	6
1-2	Moyenne annuelle composée de la croissance du PIB, des exportations et des sorties d'investissements directs à l'échelle mondiale, 1983-1989 . . . . .	9
1-3	Augmentation des flux nets d'IDÉ vers le Canada, 1980-1989 . . . . .	9
1-4	Stock mondial d'investissements directs étrangers, par principaux pays hôtes, 1967 et 1987 . . . . .	10
1-5	Répartition des IDÉ au Canada, par pays d'origine, 1983 et 1990 . . . . .	11
1-6	Croissance annuelle moyenne des IDÉ au Canada, par principal pays d'origine, 1983-1987 . . . . .	12
1-7	Répartition des IDÉ au Canada, par industrie, 1960, 1970 et 1987 . . . . .	13
1-8	Proportion des services dans les sorties d'IDÉ en provenance de pays développés, 1981-1987 . . . . .	13
3-1	Productivité de la main-d'œuvre des établissements canadiens et étrangers, 1988 .	36
3-2	Productivité relative de la main-d'œuvre des établissements étrangers, selon la taille, 1985-1988 . . . . .	37

## SOMMAIRE

Dans le contexte du débat constant sur la compétitivité internationale du Canada, le présent document examine l'influence qu'exercent les multinationales étrangères sur la productivité du Canada et sur sa performance sur le plan commercial — deux facteurs clés de compétitivité. Dans les pages qui suivent, nous examinerons les théories du comportement des multinationales et nous vérifierons les hypothèses qui s'y rattachent en observant les entreprises sous contrôle étranger et les entreprises canadiennes du secteur manufacturier pour la période de 1985 à 1988.

### *La performance des multinationales étrangères et des entreprises canadiennes sur le plan de la productivité*

Les théories liées à l'investissement direct étranger (IDÉ) sont fondées sur l'hypothèse que les multinationales possèdent certains avantages particuliers liés à leur appartenance, ce qui nous amène à tester les deux hypothèses suivantes, à savoir que, premièrement, la productivité des multinationales étrangères établies au Canada est supérieure à celle des entreprises canadiennes et, deuxièmement, que la technologie supérieure des multinationales étrangères engendre des retombées pour les entreprises canadiennes.

Une première comparaison de la productivité de la main-d'œuvre des établissements manufacturiers étrangers et canadiens révèle que, de 1985 à 1988 :

- la valeur ajoutée par employé dans les établissements sous contrôle étranger faisant partie de l'échantillon dépassait de 19 % celle des entreprises canadiennes. L'écart était de 37 % au niveau des entreprises de taille moyenne;
- la valeur ajoutée par employé était supérieure dans les entreprises étrangères, dans la plupart des industries manufacturières. Dans trois des quatre principaux secteurs manufacturiers (pétrole, papier et produits dérivés ainsi que métaux primaires), la productivité des entreprises étrangères était supérieure à celle des entreprises canadiennes, mais dans le quatrième, celui des véhicules automobiles, la productivité était à peu près la même.

### *Sources de l'avantage des multinationales étrangères sur le plan de la productivité*

L'avantage des entreprises étrangères sur le plan de la productivité dans le secteur manufacturier en général s'explique par la répartition de celles-ci entre les diverses industries et par les différences qui existent au niveau de l'utilisation des intrants et de la technologie. Nous avons eu recours à l'analyse de régression pour déterminer l'importance de ces différences. La valeur ajoutée par employé a été calculée selon la méthode de régression,

appliquée à une série de variables qui sont censées avoir une influence sur la productivité ainsi qu'à une variable représentant le contrôle étranger. Parmi les facteurs quantifiables qui influencent le plus la productivité, il y a le coefficient de main-d'œuvre, la qualité de la main-d'œuvre, l'intensité énergétique, le coefficient de R-D et la structure du marché. Fait étonnant, l'échelle de production n'a que très peu d'incidence, peut-être parce que la plupart des usines visées sont de taille importante ou que notre approximation n'était pas juste.

Bien que les obstacles commerciaux ne soient pas un déterminant important de la productivité des établissements manufacturiers étrangers, ils ont une influence négative marquée sur les entreprises canadiennes, ce qui porte à croire que la libéralisation des échanges devrait diminuer l'écart de productivité qui existe entre les entreprises canadiennes et étrangères. La signification de la variable « contrôle étranger » indique pourtant que les facteurs matériels n'expliquent pas à eux seuls l'incidence des investissements étrangers.

### *Retombées technologiques*

La théorie de l'organisation industrielle considère les retombées technologiques pour les entreprises locales comme un avantage majeur de l'IDÉ mais il est difficile de tester cette théorie. L'approche que nous avons adoptée consiste à vérifier si la productivité des entreprises canadiennes dans une industrie augmente en fonction du degré d'appartenance étrangère dans ce secteur. Si c'est le cas, on pourrait considérer cela comme une preuve de retombées dans ce secteur. Toutefois, les résultats obtenus à cet égard ne sont pas concluants.

À l'issue de cette analyse de la productivité, nous en sommes arrivés à la conclusion que les salaires et la proportion de travailleurs dans le domaine de la production sont analogues dans les entreprises étrangères et dans les canadiennes.

### *Multinationales et commerce international*

L'influence des multinationales sur la performance commerciale internationale du Canada est le deuxième aspect examiné. Nous nous sommes posé trois questions à cet égard. Les multinationales servent-elles uniquement à desservir le marché local et leur présence est-elle due uniquement à l'existence des tarifs douaniers ou peut-on les considérer comme de véritables exportateurs qui sont concurrentiels? Les multinationales cadrent-elles avec la théorie classique des avantages comparatifs? Y a-t-il des indications qui justifient le commerce interne entre les maisons mères et les filiales?

### *Propension à exporter et à importer*

L'étude a permis de constater que la propension à exporter est 73 % plus forte chez les entreprises étrangères que chez les canadiennes. Cet écart est dû en partie au fait que les multinationales dominent l'industrie des véhicules automobiles, qui est axée sur les

exportations, mais une ventilation du chiffre global révèle que la propension des entreprises étrangères à exporter est également plus forte dans la plupart des autres industries manufacturières. Les tarifs douaniers ont peut-être incité des entreprises étrangères à établir des filiales au Canada à un moment donné, mais il semble que celles-ci soient maintenant devenues des exportateurs concurrentiels.

#### *Avantage comparatif et commerce intra-industriel*

Les explications traditionnelles concernant la structure des échanges commerciaux rattachent les exportations aux industries qui ont un avantage comparatif fondé sur leur dotation relative en facteurs. Selon certaines théories plus récentes, des économies d'échelle et une concurrence imparfaite constituent des stimulants au commerce interne. La présente étude indique que les multinationales étrangères et les entreprises canadiennes ont tendance à se livrer à des types d'activités différents. Les entreprises canadiennes ont une plus forte propension à pratiquer le commerce intersectoriel qui découle d'un avantage comparatif tandis que les multinationales ont plus tendance à pratiquer le commerce intra-industriel engendré par les économies d'échelle, la différenciation des produits et les autres aspects de la concurrence imparfaite.

#### *Commerce interne*

La multiplication des investissements directs étrangers mondiaux est accompagnée d'une généralisation de la pratique du commerce interne. La capacité des multinationales d'y avoir recours pour approvisionner les marchés étrangers leur donne davantage de latitude lorsqu'il s'agit de réduire au minimum le coût total de production. Les entreprises examinées dans le cadre de cette étude confirment cette théorie puisqu'elles indiquent que plus de 60 % des importations qui ont été faites en 1988 par des entreprises sous contrôle étranger étaient des échanges de nature interne.

Selon la théorie de l'organisation industrielle, ce sont des problèmes de stimulation qui incitent les entreprises à internaliser la production grâce à l'IDÉ au lieu de permettre à des entreprises du pays hôte d'exploiter leur technologie sous licence. Une analyse de régression de nos données pour 1988 tend à le confirmer. Nous avons constaté que le commerce interne est plus fréquent dans les industries de pointe.

Enfin, l'étude n'a produit aucun résultat qui confirme l'hypothèse selon laquelle les multinationales étrangères importent davantage de leur maison mère tout en réduisant leurs dépenses d'investissement. Autrement dit, ces résultats n'indiquent pas que les multinationales accroissent les exportations de leur pays d'origine aux dépens de la production des filiales du pays hôte.

### *Conclusion*

Le débat qui gravite autour du thème des multinationales étrangères et de la compétitivité internationale du Canada soulève une foule de questions qui ne peuvent pas toutes être réglées dans le cadre de la présente étude. Celle-ci aborde toutefois les aspects importants de l'apport des multinationales au niveau de la productivité et de la performance commerciale du Canada. Les résultats étayent l'hypothèse selon laquelle la productivité des multinationales étrangères établies au Canada est supérieure à celle des entreprises canadiennes. En ce qui concerne la performance commerciale, les résultats n'indiquent pas que les multinationales étrangères ne font que de la distribution dans leur pays hôte. Elles ont une plus forte propension à exporter que les entreprises canadiennes. Il s'ensuit que les multinationales sous contrôle étranger améliorent la performance de l'industrie manufacturière canadienne sur le plan de la productivité et qu'elles manifestent une forte tendance à exporter.

## INTRODUCTION

Depuis une dizaine d'années, les Canadiens sont témoins d'une accélération du processus de mondialisation qui se traduit par une interdépendance croissante entre consommateurs, producteurs, fournisseurs et gouvernements de divers pays. Bien que le Canada ait toujours été une nation commerçante, la population manifeste de plus en plus d'inquiétude au sujet de l'intensification de la concurrence étrangère, comme le démontrent plusieurs études récentes consacrées à la compétitivité internationale du Canada.<sup>1</sup>

Toute étude sur la compétitivité canadienne doit analyser l'influence des entreprises multinationales, lesquelles constituent un lien crucial entre les mouvements commerciaux, les mouvements de capitaux et le flux de la technologie. Dans l'ensemble, les multinationales sont responsables de la grande majorité des importations et des exportations totales du Canada et elles occupent une place de plus en plus importante dans le commerce mondial. Leurs activités entraînent des mouvements transfrontières d'investissement direct étranger (IDÉ) dans les deux sens et l'on affirme souvent que leur existence même est liée à certains aspects du transfert de technologie.

La présente étude porte sur l'influence des multinationales étrangères sur la compétitivité internationale du Canada et elle est axée sur la période de 1985 à 1988, période importante de l'histoire économique contemporaine du pays. Cette période a été marquée par une forte expansion de la production manufacturière canadienne et par les négociations qui ont débouché sur la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'Agence d'examen de l'investissement étranger a été remplacée par Investissement Canada et l'IDÉ au Canada s'est considérablement accru.

Le terme « compétitivité » est devenu un mot à la mode dont le sens est malheureusement extrêmement vague. Les indicateurs de compétitivité publiés par les médias font souvent l'objet d'interprétations mercantilistes trompeuses. Comme le signale James Markusen (1992), il y a deux problèmes qui sont liés à l'usage actuel de ce terme : « Le premier est un usage normatif impropre du terme dans certaines situations. Le deuxième, c'est que l'on a tendance à employer ce terme en lui donnant simultanément deux acceptions différentes selon qu'il s'agit d'un contexte macroéconomique ou d'un contexte microéconomique ». Dans la présente étude, le terme compétitivité est employé exclusivement dans son sens microéconomique, pour désigner à la fois la productivité et les résultats commerciaux dont l'importance dérive de leurs effets sur le niveau et la répartition des revenus réels des Canadiens.

---

<sup>1</sup> CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA. *Agir ensemble : productivité, innovation et commerce*, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1992; et M. E. PORTER. *Le Canada à la croisée des chemins - Les nouvelles réalités concurrentielles*, Conseil canadien des chefs d'entreprises, Ottawa, 1991.

Notre définition de la compétitivité nous amène à axer principalement notre étude sur le secteur de la fabrication étant donné que c'est la principale source de biens échangeables et que c'est le secteur où la présence des multinationales étrangères est la plus forte. Par ailleurs, il est nettement plus facile de mesurer la productivité dans le secteur manufacturier que dans celui des services. Toutefois, comme nous le démontrerons au chapitre 1, les services commencent à jouer un rôle de plus en plus important dans l'IDÉ. Dans ce chapitre, nous essayons d'explicitier certains termes employés dans le contexte des multinationales étrangères et nous faisons une brève description de l'évolution économique mondiale récente. Les renseignements qu'il contient sont déjà publics, et en conséquence les lecteurs qui sont au courant de cette évolution préféreront peut-être passer directement au chapitre suivant.

Au chapitre 2, nous passons en revue les théories liées au comportement des entreprises multinationales dont nous examinons par ailleurs les incidences économiques. Nous y exposons également de nouvelles notions, comme celle des marchés financiers imparfaits et les théories commerciales stratégiques qui sont passées sous silence dans la plupart des critiques de documents relatifs aux multinationales.

Les chapitres 3 et 4 jettent un jour nouveau sur les caractéristiques et le rendement économique des multinationales étrangères établies au Canada. Le chapitre 3 est consacré principalement à la productivité de la main-d'œuvre et autres facteurs analogues qui servent à mesurer la performance économique. Nous essayons d'attribuer une valeur numérique aux déterminants de la productivité et de voir d'où proviennent les différences entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes. Au chapitre 4, il est question des relations qui existent entre l'IDÉ et le niveau ainsi que la configuration des échanges. Nous y abordons également le sujet du commerce interne et examinons certaines de ses causes.

Pour conclure, on présente un résumé des principales constatations et on discute brièvement de leur portée.

## **CHAPITRE 1**

**LES MULTINATIONALES DANS UN ENVIRONNEMENT  
ÉCONOMIQUE MONDIAL EN ÉVOLUTION**



## LES MULTINATIONALES DANS UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE MONDIAL EN ÉVOLUTION

### Quelques définitions

La confusion qui règne dans le débat sur les multinationales est imputable en grande partie au nombre de façons différentes d'évaluer l'activité de ce type d'entreprise et au nombre d'acceptions différentes que l'on donne à ce terme. Comme le signale Julius (1990), il n'existe aucune source de référence sur l'IDÉ comparable aux documents qui ont été publiés par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (*GATT*), le Fonds monétaire international (FMI) ou par d'autres organismes au sujet du commerce international. Par conséquent, l'analyse et l'interprétation des statistiques relatives à l'IDÉ sont encore plus difficiles que ceux des données commerciales.

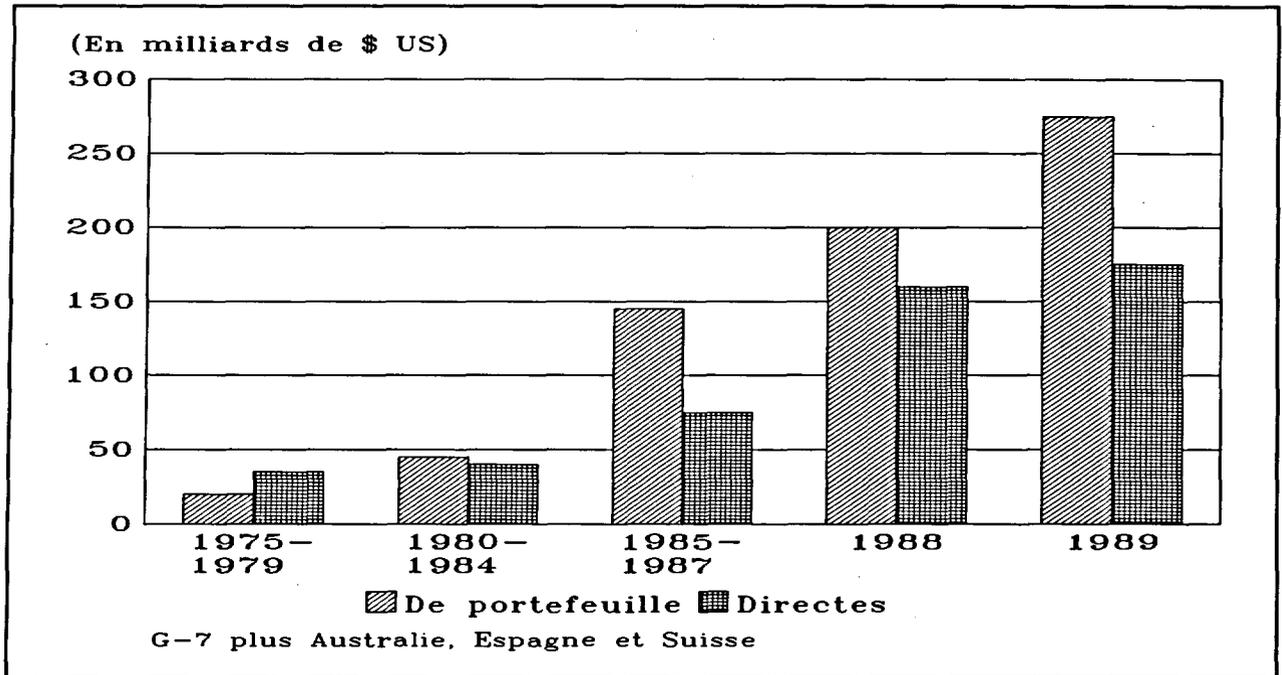
Voici la définition des IDÉ, selon Statistique Canada (1981, p. 205) :

« Investissement motivé par le désir de créer ou d'accroître une forme de participation permanente dans une entreprise; il comporte normalement, sinon le contrôle de fait, une certaine possibilité de contrôle. »  
[TRADUCTION]

Celle-ci ressemble beaucoup à la définition du FMI, qui met l'accent sur la motivation d'acquérir une « participation durable » et « d'avoir réellement son mot à dire dans la gestion de l'entreprise » (FMI, 1977). Il s'ensuit que l'investissement direct n'est normalement pas très sensible aux fluctuations à court terme des taux de rendement escomptés, bien que les fonds excédentaires des entreprises sous contrôle étranger puissent réagir à ces facteurs. Au compte de capital de la balance des paiements, on fait par conséquent la distinction entre l'investissement direct et l'investissement de portefeuille lequel ne comporte aucun contrôle et est uniquement fondé sur le principe du risque et du rendement escompté. Bien que la valeur du mouvement des investissements de portefeuille ait été supérieure à celle du flux des investissements directs au cours des dernières années (voir la figure 1-1), nos investigations porteront uniquement sur l'investissement direct.

Bien que la définition du FMI soit celle généralement admise, on ne s'est toujours pas mis d'accord sur la façon de l'appliquer. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) recommande que l'on considère une part de 10 % des actions avec droit de vote d'une entreprise comme « une participation durable ». Le Canada et les États-Unis suivent cette recommandation, mais des pays comme le Royaume-Uni et la France appliquent une règle prévoyant un minimum de 20 %. Cet écart n'est pas aussi important qu'il peut paraître, étant donné que « l'IDÉ est lié dans la plupart des cas à une part des actions supérieure à 50 % » (voir Julius [1990]).

**Figure 1-1**  
**Sorties annuelles moyennes brutes de capitaux**  
**des pays industrialisés, 1975-1989**



Source : Banque des règlements internationaux.

Les critères sur lesquels on se fonde pour conclure qu'une entreprise est sous contrôle étranger sont également différents de ceux que l'on applique aux entrées d'IDÉ. Il y a généralement appartenance étrangère lorsque plus de 50 % de la participation avec droit de vote est détenue par une personne physique ou morale qui réside à l'étranger. Il y a toutefois d'autres circonstances dans lesquelles on considère qu'il y a domination étrangère dans les faits, notamment lorsqu'une personne possède le bloc d'actions votantes le plus important d'une entreprise et que celui-ci représente plus d'un tiers des actions et une proportion supérieure à celle que constituent les deux plus importants blocs réunis qui suivent. Pour un exposé détaillé des questions liées à l'évolution des entrées d'IDÉ et de la mainmise étrangère au Canada, voir Krause et Swimmer (1992).

Il est également compliqué de déterminer la nationalité des investisseurs, étant donné qu'il s'agit habituellement d'entreprises et non de personnes. Comme le disent si bien Graham et Krugman (1989),

si l'on conçoit une entreprise comme une entité organisationnelle qui s'étend au-delà des frontières nationales, il n'est pas évident de la considérer comme un résident d'un des pays où elle poursuit ses activités — y compris de celui où elle a son siège social.

En fin de compte, toute entreprise appartient à un groupe de personnes qui jouent un rôle dominant. On peut considérer que leur nationalité est la même que celle de l'entreprise.

Il est bon de classer les diverses façons de mesurer la présence des entreprises étrangères en deux catégories. La première, ce sont les données relatives aux stocks et aux mouvements d'IDÉ qui se trouvent dans la balance des paiements. La deuxième, ce sont les données relatives à la situation financière et au fonctionnement des filiales canadiennes d'entreprises sous contrôle étranger. Les valeurs numériques de la balance des paiements liées aux entrées d'IDÉ correspondent aux transactions qui entraînent des mouvements de fonds transfrontaliers comme l'achat d'actions ou les prêts nets des sociétés mères à leurs filiales. Par ailleurs, dans la plupart des pays, les bénéfices réinvestis des filiales étrangères sont considérés comme des entrées d'IDÉ, parce que s'ils étaient distribués à la maison mère sous forme de retour de dividendes, ils seraient inscrits au poste « Intérêts, bénéfices et dividendes » du compte courant. Par conséquent, pour des raisons de cohérence, il faut considérer les bénéfices réinvestis comme un accroissement d'IDÉ dans le pays étranger. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et l'Allemagne suivent cette méthode, mais pas la France ni le Japon. Statistique Canada n'inclut pas les profits réinvestis dans ses chiffres sur les mouvements d'IDÉ, mais il les ajoute au stock d'IDÉ.

Un gros problème qui se pose quand on se base sur les données de la balance des paiements, c'est que les acquisitions ou les expansions de filiales étrangères financées par les marchés financiers locaux n'entrent pas du tout en ligne de compte dans le calcul des stocks et des flux d'IDÉ. Selon Graham et Krugman (1989), le fait que 83 % de la dette et du passif à court terme des filiales américaines d'entreprises sous contrôle étranger appartienne à des Américains, donne une idée de l'ampleur du problème. Il y a un deuxième problème qui est dû au recours à la valeur comptable lorsqu'il s'agit d'évaluer le stock d'IDÉ, du fait que ces investissements ne sont pas réévalués ultérieurement de façon à tenir compte de l'accroissement de leur valeur réelle. Julius (1990) soutient que cette façon de procéder entraîne une sous-estimation des stocks d'IDÉ qui est « particulièrement marquée pour les pays où les investissements étrangers existent depuis longtemps ». Par ailleurs, l'ampleur de cet écart peut fluctuer dans le temps, ce qui fait que les ventilations sectorielles détaillées peuvent paraître erratiques.

Il existe un autre moyen de mesurer l'activité des multinationales que celui qui consiste à se fonder sur la balance des paiements, c'est-à-dire que l'on peut également s'appuyer sur les données relatives aux finances et au fonctionnement des filiales canadiennes d'entreprises étrangères. On se base le plus souvent sur la part des ventes, la valeur ajoutée, l'emploi et l'actif des entreprises sous contrôle étranger (ESCE) qui présentent l'avantage de permettre de faire des ventilations plus détaillées que les facteurs liés à la balance des paiements; par contre, les résultats ne sont pas aussi actuels et ils ne concernent qu'un seul aspect de la domination étrangère. Les possibilités d'écart entre les valeurs liées à l'IDÉ et celles liées aux ESCE sont nombreuses, c'est certain. Par exemple, si une entreprise étrangère accroît sa part dans une de ses filiales, cela fera augmenter l'IDÉ sans toutefois se refléter dans les valeurs numériques liées aux ESCE. Si l'IDÉ se fait de plus en plus dans

les industries capitalistiques à faible valeur ajoutée et à faible proportion de main-d'œuvre par unité de capital, la part des ESCÉ augmentera relativement moins que l'IDÉ. Les valeurs numériques exprimant la part des actifs totaux détenus par les ESCÉ peuvent également être trompeuses, du fait que ces actifs sont dominés par des sociétés financières. Il est préférable de faire des comparaisons entre les actifs des entreprises manufacturières sous contrôle étranger et ceux des fabricants nationaux (voir Graham et Krugman [1989]).

La confusion engendrée par ces différentes mesures semble venir en grande partie du fait que la définition du FMI ne fait pas de distinction entre les divers types d'investissements directs achetés (p. ex., les fusions et les acquisitions, les augmentations de capitaux investis, les nouvelles usines, l'accroissement de la capacité ou les biens immobiliers) ou entre les diverses formes de finances (p. ex., les profits réinvestis, les transferts en provenance de la société mère ou les emprunts contractés sur place). Ces distinctions peuvent être très importantes dans diverses applications. Par exemple, la balance des paiements est axée sur les mouvements transfrontaliers et, comme nous l'avons signalé, elle ne tient pas compte des investissements financés par des emprunts locaux, ce qui est compréhensible.

### **Investissements directs étrangers au cours des années 1980**

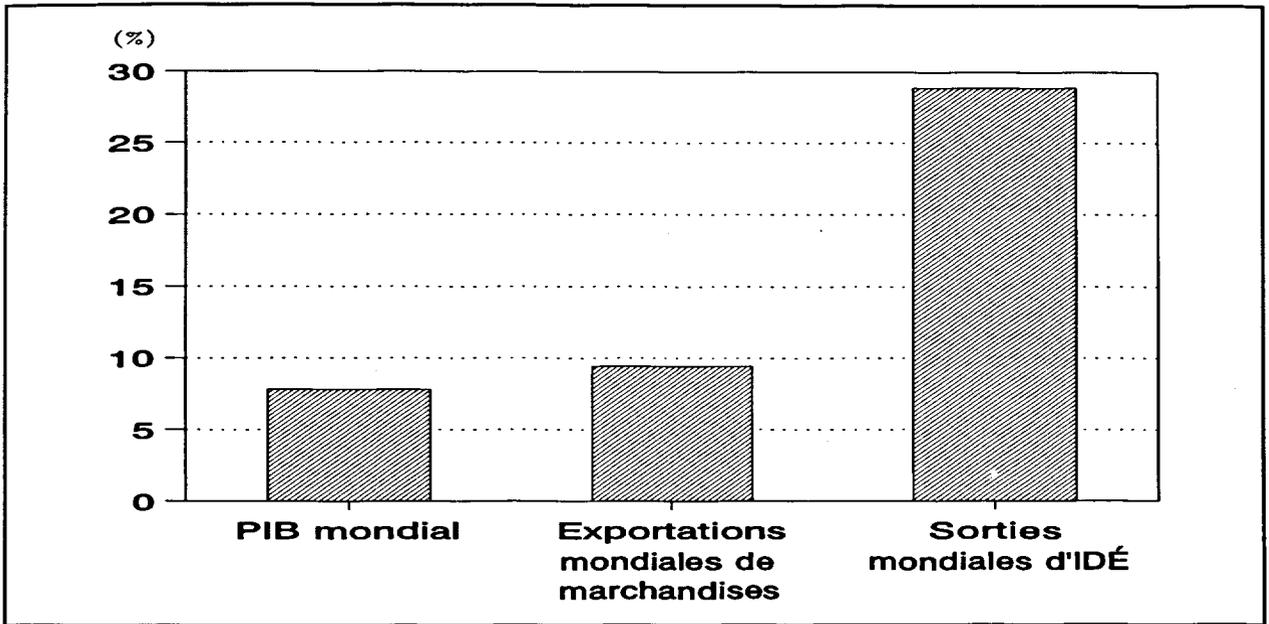
Le présent document est consacré en majeure partie à une analyse des données concernant les activités des entreprises sous contrôle étranger faisant partie de l'industrie manufacturière canadienne entre 1985 et 1988. Il importe toutefois de situer ces activités dans leur contexte mondial et historique en examinant brièvement les tendances de l'IDÉ. Il y a également quelques phénomènes qui ne feront pas l'objet de nos présentes investigations mais qui sont toutefois passablement importants.<sup>2</sup>

Au cours des années 1980, le volume des investissements directs à l'étranger s'est considérablement accru. Comme l'indique la figure 1-2, les sorties mondiales d'investissements directs ont augmenté beaucoup plus rapidement entre 1983 et 1989 que les échanges mondiaux, lesquels ont pourtant connu une croissance plus rapide que la production mondiale. Ces tendances contrastent avec celles des deux décennies précédentes, au cours desquelles les investissements directs ont progressé moins rapidement que les échanges commerciaux. Par conséquent, au cours des années 1980, les entreprises multinationales sont devenues un facteur relativement plus puissant d'intégration économique mondiale. La plupart des analyses des répercussions de cette intégration sont fondées sur l'hypothèse qu'elle découle des échanges commerciaux, mais l'intégration économique engendrée par l'IDÉ peut avoir des conséquences très différentes.

---

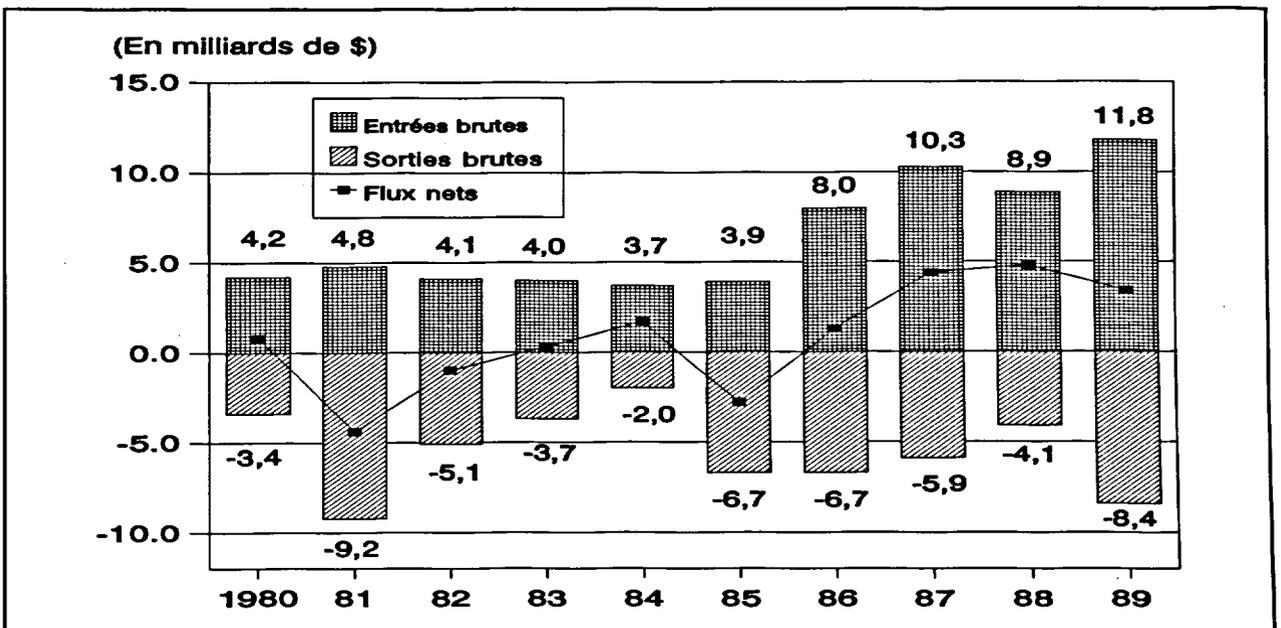
<sup>2</sup> L'exposé qui suit repose en grande partie sur des documents publiés par Investissement Canada (1990).

**Figure 1-2**  
Moyenne annuelle composée de la croissance du PIB, des exportations et des sorties d'investissements directs à l'échelle mondiale, 1983-1989



Source : CENTRE DES NATIONS UNIES SUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES (CNUST). *World Investment Report*, 1991.

**Figure 1-3**  
Augmentation des flux nets d'IDÉ vers le Canada, 1980-1989

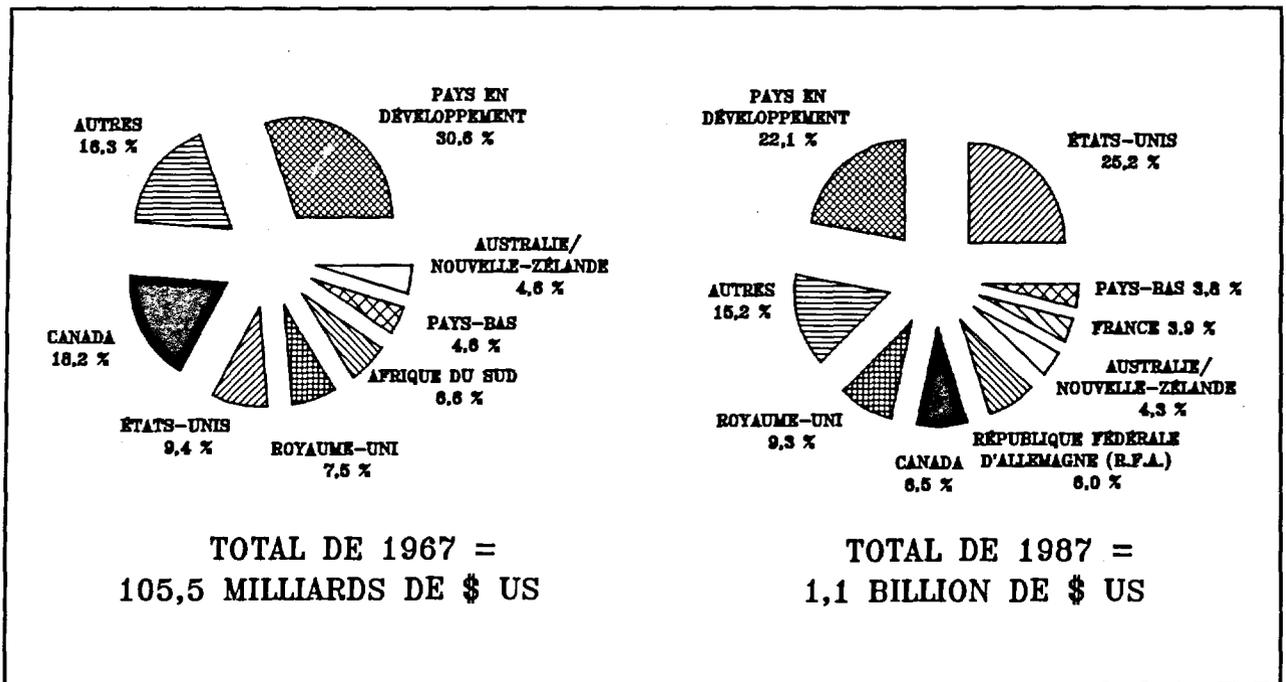


Source : Statistique Canada.

La figure 1-3 représente la situation récente au Canada de façon détaillée. Il indique que tandis que les entrées brutes d'IDÉ ont été relativement stables de 1980 à 1985, elles ont augmenté de façon appréciable au cours de la deuxième moitié de la décennie. Cette étude est donc axée sur une période de l'histoire économique canadienne et mondiale qui est marquée par une forte croissance de l'IDÉ.

Cette croissance était accompagnée d'une redistribution également remarquable des IDÉ entre les pays. La figure 1-4 indique que le Canada a reçu une part disproportionnée du stock mondial d'investissements directs étrangers en 1967 mais que cette part s'était rétrécie en 1987. Dans l'intervalle, les États-Unis ont connu une évolution en sens inverse, c'est-à-dire que leur part du stock des investissements directs étrangers s'est accrue. Une des principales leçons à tirer de ces chiffres, c'est que si l'économie canadienne était parmi les premières à connaître une participation substantielle de multinationales étrangères, cette expérience est de moins en moins unique. Des pays comme les États-Unis tiennent actuellement un débat sur l'IDÉ qui est très semblable à celui qui a eu lieu au Canada.

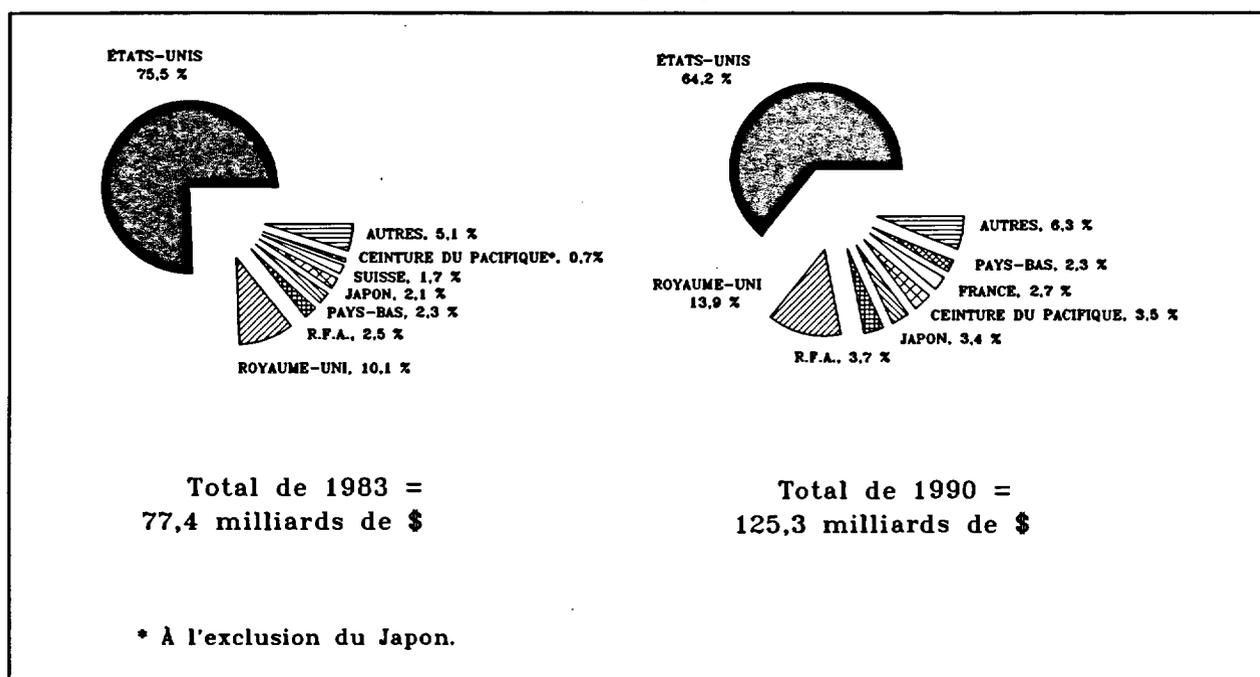
Figure 1-4  
Stock mondial d'investissements directs étrangers,  
par principaux pays hôtes, 1967 et 1987



Source : U.S. Department of Commerce.

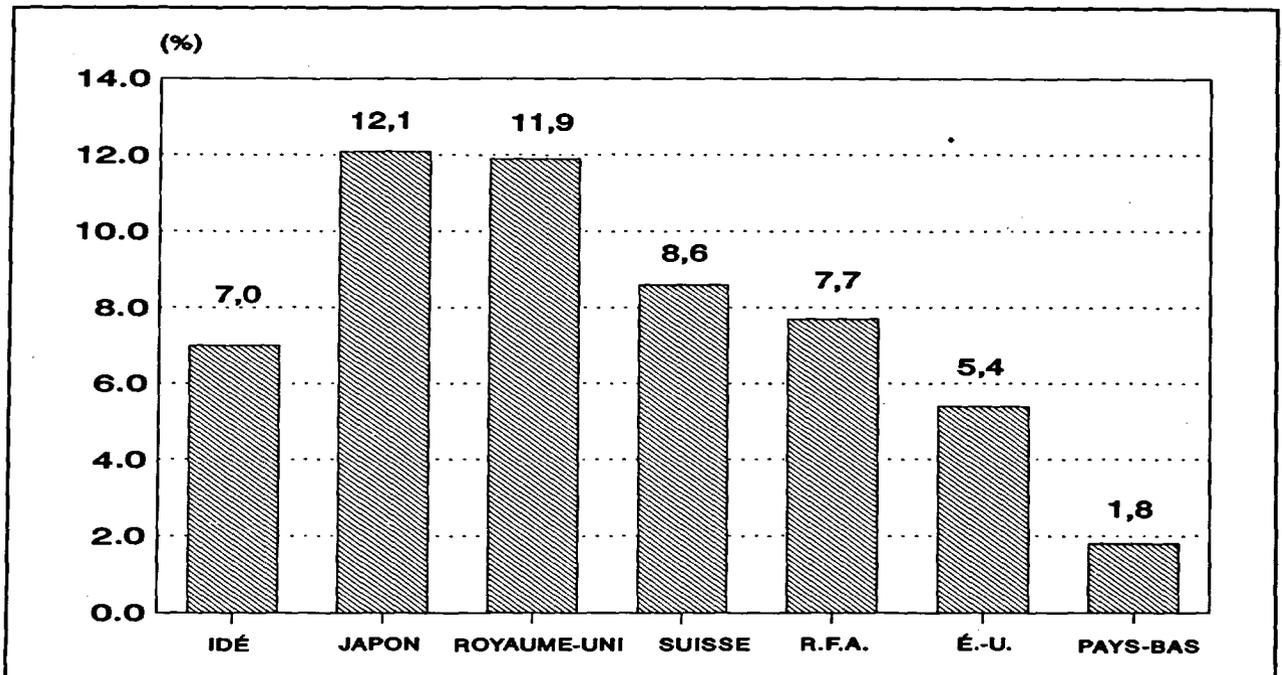
Malgré ces problèmes, les États-Unis demeurent une des principales puissances économiques et représentent toujours plus de 70 % de l'IDÉ au Canada, bien que leur part ait diminué au cours des années 1980 (voir la figure 1-5). Le Royaume-Uni est l'autre grande source d'IDÉ et elle a pris de l'importance, ce qui est étonnant. Le Japon ne représente qu'une portion minime des IDÉ, mais de tous les pays qui constituent les principales sources d'IDÉ, c'est celui dont la part augmente le plus vite (voir la figure 1-6). Les IDÉ en provenance des petits pays riverains du Pacifique, surtout de Hong Kong, ont augmenté à un rythme encore plus rapide.

Figure 1-5  
Répartition des IDÉ au Canada par pays d'origine, 1983 et 1990



Source : Statistique Canada.

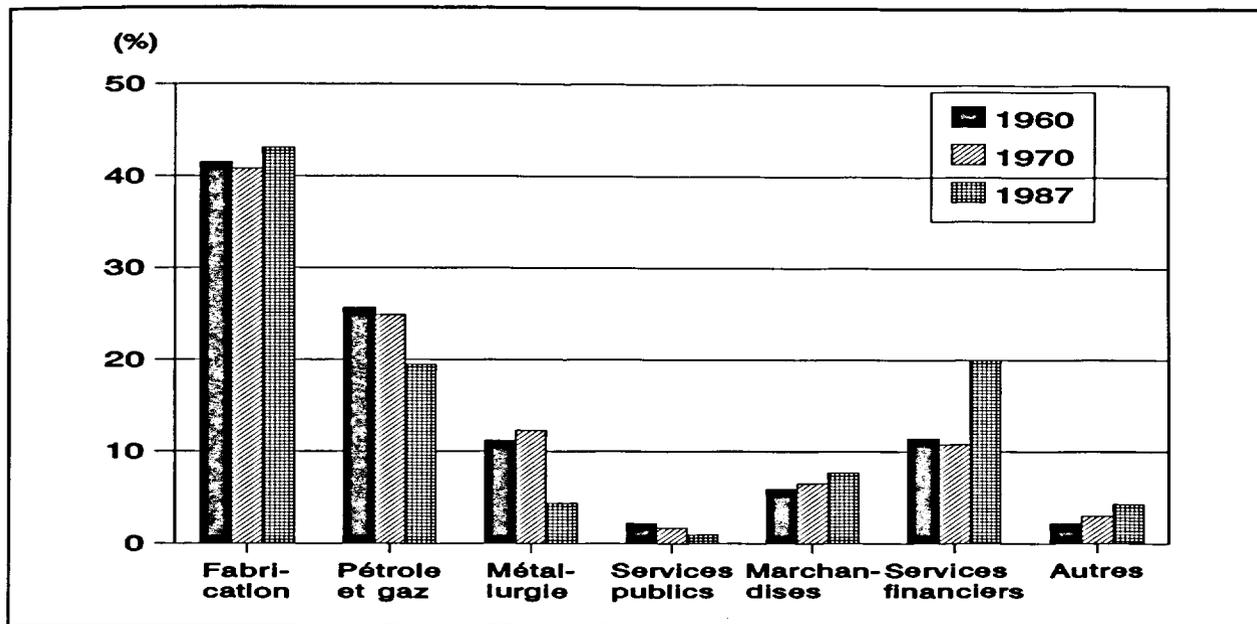
**Figure 1-6**  
**Croissance annuelle moyenne des IDÉ au Canada,**  
**par principal pays d'origine, 1983-1987**



Source : Statistique Canada.

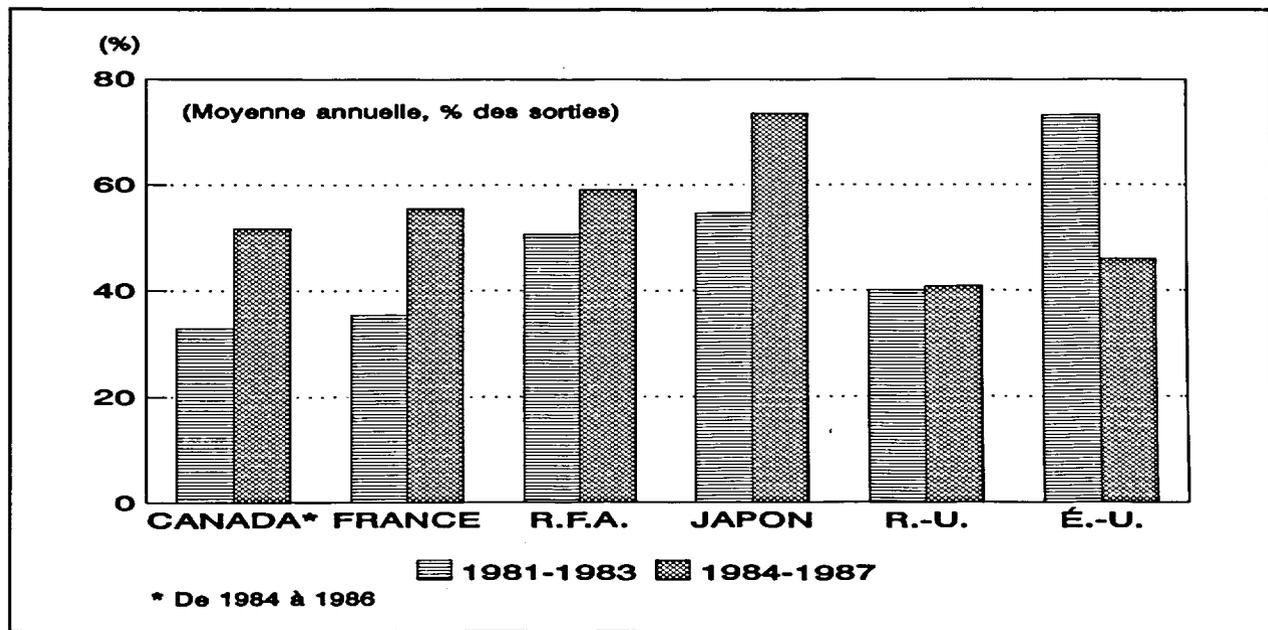
La majeure partie des IDÉ au Canada se font dans le secteur manufacturier, et cela a peu changé depuis une trentaine d'années (voir la figure 1-7). Les services financiers ont toutefois dépassé le pétrole et le gaz depuis 1987, pour prendre la deuxième place. En réalité, l'attrait croissant du secteur des services en tant que destination d'IDÉ est un phénomène mondial. La part des services dans les investissements à l'étranger s'est accrue dans la plupart des pays industrialisés, à l'exception des États-Unis (voir la figure 1-8). Si l'on y ajoute le fait que le secteur des services a tendance depuis longtemps à représenter une part accrue de l'activité économique, on est amené à se poser quelques questions intéressantes sur l'avenir du commerce mondial. Par exemple, compte tenu de la perception traditionnelle que les services sont en grande partie non exportables, les IDÉ dirigent-ils les bénéfices et les coûts de l'intégration économique qui ne peuvent être transmis par les échanges vers le secteur des services? Quelles conséquences les IDÉ dans le secteur des biens non marchands ont-ils sur la compétitivité du secteur des biens échangés? Étant donné que la présente étude est axée sur le secteur manufacturier, nous ne tenterons pas de répondre à ces questions. Il reste toutefois que la place importante qu'occupent les entreprises multinationales dans le secteur des services est un sujet qui mérite d'être approfondi.

**Figure 1-7**  
Répartition des IDÉ au Canada, par industrie, 1960, 1970 et 1987



Source : Statistique Canada.

**Figure 1-8**  
Proportion des services dans les sorties d'IDÉ en provenance de pays développés, 1981-1987



Source : D'après les données nationales du CNUST.



## **CHAPITRE 2**

**L'ENTREPRISE MULTINATIONALE :  
THÉORIE ET INCIDENCE ÉCONOMIQUE**



## L'ENTREPRISE MULTINATIONALE : THÉORIE ET INCIDENCE ÉCONOMIQUE

Les causes et les effets de l'IDÉ ont été analysés dans d'autres études, dans le contexte des théories de l'investissement, de la situation géographique, de l'organisation industrielle et du commerce international. Étant donné qu'il existe déjà de nombreuses analyses concernant cette documentation volumineuse (Safarian [1984]; Lizondo [1989], p. ex.), nous nous contenterons d'essayer d'en extraire les principaux thèmes en mettant surtout l'accent sur les changements récents.

### Les causes de l'investissement direct étranger

Les théories concernant l'IDÉ se classent en deux catégories. La première met l'accent sur les causes liées aux *marchés financiers* (taux de rendement escomptés, risques et coûts relatifs de l'accroissement de la dette et des capitaux propres); la deuxième est liée principalement aux causes de l'*organisation industrielle* (frais de transaction et rivalité oligopolistique). Pour établir une ligne de conduite en matière d'IDÉ, il faut évaluer à la fois les avantages et les coûts qui se rattachent à ces théories.

### THÉORIES CONCERNANT L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER

#### Théorie liée aux marchés financiers

- \* Différences au niveau des taux de rendement escomptés.
- \* Avantages du financement interne en raison des imperfections des marchés financiers.
- \* Effets des taux de change sur l'actif relatif net.

#### Théorie liée à l'organisation industrielle

- \* Appartenance des avoirs incorporels propres à une entreprise, par exemple technologie supérieure, talent en gestion, publicité et R-D.
- \* Avantages géographiques attribuables aux tarifs, aux frais de transport et aux prix de facteur relativement bas.
- \* Avantages de l'internalisation en raison de l'accroissement du coût des transactions commerciales sans lien de dépendance sur le contrôle de gestion direct.

### *La théorie liée aux marchés financiers*

Cette théorie a fait beaucoup d'adeptes à la fin des années 1950 mais elle est passée de mode depuis lors. D'après les premières études sur l'IDÉ, celui-ci est le résultat des différences qui existent au niveau des taux de rendement escomptés entre divers pays. Selon cette théorie, les entreprises multinationales ne sont que des arbitragistes de capital, faisant passer celui-ci à des pays où le rendement est relativement faible à ceux où il est élevé. Ces mouvements de capitaux se poursuivent jusqu'à ce que les dotations relatives en facteurs et par conséquent les revenus de facteurs s'égalisent. Étant donné que les échanges commerciaux dépendent des différences de dotation en facteurs, l'investissement étranger se substitue au commerce. Du fait qu'ils ont une influence sur le rendement net des investissements, les crédits d'impôt et autres stimulants encouragent les entrées de capitaux étrangers.

Comme l'a toutefois signalé Stephen Hymer (1960), cette conception de l'IDÉ ne cadre pas avec bon nombre de « faits stylisés ». Premièrement, certains pays sont à la fois importateurs et exportateurs d'IDÉ. Deuxièmement, les IDÉ sont répartis de façon inégale entre les diverses industries. Troisièmement, la théorie n'explique pas pourquoi l'on opte pour l'investissement direct plutôt que pour l'investissement de portefeuille. Enfin, une part importante de l'IDÉ est financée sur place, où le coût du capital est censé être plus élevé.

Une étude récente de Kenneth Froot et Jeremy Stein (1989) montre comment une théorie plus élaborée fondée sur les marchés financiers peut expliquer ces « faits stylisés » et pourquoi des entrées massives d'IDÉ aux États-Unis ont accompagné la dévaluation du dollar vers la fin des années 1980, phénomène qui a engendré la crainte d'un bradage éventuel des actifs américains. Cette théorie part du principe que les emprunteurs et les prêteurs possèdent des informations différentes. Ces imperfections des marchés financiers accroissent le coût du financement externe si bien que plus l'actif net d'une entreprise est important, plus son coût de capital est faible. Par conséquent, selon cette théorie,

- on peut faire la distinction entre les investissements de portefeuille et les investissements directs parce que ces derniers nécessitent moins d'informations et sont par conséquent plus faciles à financer au moyen de fonds externes;
- les entreprises peuvent emprunter de l'argent dans le pays hôte si cela peut réduire les risques liés aux taux de change;
- les différences qui existent entre les diverses industries en ce qui concerne les problèmes d'information expliquent le fait que les mouvements d'IDÉ se font dans les deux sens;
- en faisant baisser l'actif relatif des entreprises nationales, une dévaluation de la monnaie entraîne une augmentation des acquisitions d'entreprises étrangères.

Froot et Stein signalent qu'il existe une corrélation importante entre les entrées *désaisonnalisées* d'IDÉ aux États-Unis et le taux de change. C'est surtout au niveau des « transactions (telles que les fusions et les acquisitions) comportant un transfert plutôt qu'une expansion des actifs existants que les effets des taux de change se font le plus ressentir ». Klein et Rosengren (1990) fournissent d'autres preuves que la corrélation entre l'IDÉ et le taux de change est « surtout attribuable au rôle que le taux de change joue dans la modification de l'avoir relatif », plutôt qu'à son influence sur les coûts relatifs de la main-d'œuvre.

Comme le signalent Graham et Krugman (1989), la nouvelle théorie axée sur les marchés financiers ne peut toutefois expliquer les tendances à long terme de l'IDÉ ni l'existence d'IDÉ intra-industriels. Par ailleurs, Froot et Stein n'ont pas pu établir de relation statistiquement significative entre les taux de change et l'IDÉ au Canada. C'est pourquoi les questions soulevées par la théorie fondée sur l'imperfection des marchés financiers ne font pas l'objet de cette étude.

### *La théorie liée à l'organisation industrielle*

Les problèmes inhérents à la théorie classique de l'IDÉ fondée sur les marchés financiers ont incité la plupart des économistes à finir par l'abandonner pour adhérer à la théorie de l'organisation industrielle. Stephen Hymer (1960) fut un des premiers à avancer l'hypothèse qu'il existe des multinationales sur les marchés de produits imparfaits. Ces imperfections peuvent être dues à des raisons d'ordre structurel comme la puissance commerciale et les obstacles à l'importation ou à des raisons d'efficacité qui incitent la multinationale à remplacer les transactions externes par des transactions internes.

### *Appartenance*

Kindelberger (1970), Caves (1971, 1982) et Dunning (1972) ont fondé leurs travaux sur l'étude de Hymer. Ces auteurs affirment qu'une entreprise qui se lance dans la production dans un pays étranger doit surmonter les désavantages découlant d'un manque de connaissance relatif de la situation économique, sociale, politique, juridique et culturelle sur le marché hôte. Pour compenser ces désavantages, l'entreprise étrangère doit posséder certains avantages spécifiques liés à l'*appartenance*. Caves (1982) classe ces avantages comme suit : 1) avantages technologiques au niveau des produits et des procédés, 2) compétence supérieure en gestion et 3) économies d'échelle (ou économies de diversification) grâce à la possession de plusieurs usines, dont les principales sources sont le marketing, la publicité, l'administration et la recherche et développement. Ces actifs incorporels ont la propriété d'être un bien public au sein de l'entreprise, c'est-à-dire que leurs services peuvent être fournis à plusieurs installations de production à un coût marginal quasi nul. Il existe beaucoup de documentation empirique qui indique que ces facteurs expliquent en grande partie les répercussions intersectorielles des multinationales étrangères établies au Canada (Saunders [1982] et Meredith [1984], p. ex.).

### *Situation géographique*

L'existence d'avantages spécifiques liés à l'appartenance propre à une entreprise explique pourquoi une entreprise étrangère veut pénétrer le marché national, mais elle n'explique pas la décision de confier la production à des succursales au lieu d'exporter. Au contraire, les économies d'échelle associées à ces avantages devraient favoriser la centralisation de la production dans un pays. Par conséquent, il faut également tenir compte de considérations *d'ordre géographique* comme les tarifs douaniers, les frais de transport et les prix de facteurs relatifs lorsqu'on veut expliquer la décision de confier la production à des succursales.

Les bas salaires dans le pays hôte sont un exemple de la différence de prix de facteurs relatifs que crée un avantage géographique. Si la modicité des salaires peut expliquer en grande partie l'IDÉ dans les pays en développement, l'abondance des ressources naturelles est toutefois une motivation plus importante dans le contexte canadien. Même lorsqu'on limite ses investigations au secteur de la fabrication, les motifs de la présence de multinationales dans la fabrication axée sur les ressources (papier et produits dérivés, métaux primaires, p. ex.) peuvent différer de ceux qui expliquent leur présence dans l'industrie manufacturière secondaire).

En 1967, Eastman et Stykolt ont publié une étude qui mettait l'accent sur l'importance du tarif douanier au Canada. Les auteurs se fondaient sur l'hypothèse que les fabricants canadiens se comportent comme des oligopoles collusifs qui établissent leurs prix en fonction des prix mondiaux en y ajoutant les droits de douane canadiens. Du fait que les droits tarifaires protègent les industries canadiennes contre la concurrence des importations, les multinationales sont incitées à établir des filiales au Canada pour surmonter l'obstacle tarifaire. Même si Baldwin et Gorecki (1983) adhèrent vigoureusement à cette hypothèse, celle-ci n'est pas acceptée par tous les économistes. Par exemple, Hazeldine (1991) affirme que les entreprises canadiennes sont moins prospères dans les industries à bas tarif que dans les secteurs protégés.

### *Internalisation*

Dunning (1972) prétend qu'il faut remplir une troisième condition pour pouvoir parler d'entreprises multinationales, en plus de l'existence des avantages liés à l'appartenance et des avantages géographiques. L'internalisation est une condition également nécessaire; autrement, une entreprise ayant un avantage fondé sur les connaissances déciderait de transmettre ses compétences sous licence à un producteur du pays qui a l'avantage géographique.

Cette approche de l'internalisation en matière d'IDÉ se fonde sur la théorie pour expliquer pourquoi les connaissances technologiques ne sont pas transmises sous contrat de licence. Coase (1937) signale que la surveillance de certaines activités entreprises sur les marchés entraîne des frais de transaction considérables. Les entrepreneurs peuvent améliorer

les stimulants et accroître la rentabilité en organisant ces activités intérieurement. Les limites de taille de l'entreprise sont fixées en comparant les avantages de l'internalisation et ses coûts (frais d'administration, perte de contrôle de gestion, p. ex.). Selon cette perspective, l'IDÉ n'est qu'un prolongement de l'entreprise au-delà des frontières nationales.

Un inconvénient du concept de l'internalisation, c'est que l'on ne sait pas très bien pourquoi les problèmes de surveillance doivent être résolus par l'entreprise plutôt que par l'intermédiaire du marché. Comme le signale Oliver Hart (1989), « il ne faut pas aller chercher bien loin pour trouver des exemples de solutions à ce problème qui passent par les marchés, comme la vérification entre entrepreneurs indépendants ». Par ailleurs, au cours de la dernière décennie, on s'est de plus en plus rendu compte que l'IDÉ ne nécessite plus l'existence d'une filiale en propriété exclusive ou à participation majoritaire pour exploiter certains avois spécifiques de l'entreprise. De nouvelles formes d'organisations se sont manifestées, notamment la coentreprise, le franchisage et les contrats de gestion et d'assistance technique. Comme l'indique McFetridge (1989) :

Les entreprises multinationales peuvent être considérées comme l'aboutissement d'un ensemble de partenariats internationaux entre producteurs. Une diminution de l'avantage relatif de la solution de la multinationale créera un mouvement... vers la tendance à accepter d'avoir des associés sur place, de lancer des entreprises conjointes et finalement d'octroyer des licences d'exploitation.

### *Commerce*

L'approche de l'organisation industrielle jette un jour nouveau sur la relation qui existe entre l'IDÉ et la structure des échanges. Rappelons que les théories fondées sur les facteurs de marchés financiers mènent à la conclusion que l'IDÉ et les échanges se substituent l'un à l'autre. Des études plus empiriques ont toutefois établi l'existence d'une corrélation positive entre la production des filiales étrangères et le volume des exportations vers un pays (Williamson [1986] et Blomström et autres [1988], p. ex.). Ces constantes ont incité certains commentateurs à considérer les IDÉ et les échanges commerciaux comme des compléments, jugement qui est aux antipodes de l'opinion traditionnelle. Par exemple, Michael Porter (1990) prétend que les exportations et les IDÉ donnent une indication de l'avantage concurrentiel d'un pays.

D'après la théorie de l'organisation industrielle, l'IDÉ et les échanges commerciaux ne sont ni des substituts ni des compléments mais plutôt des éléments parallèles. Comme l'indique le modèle théorique d'Éthier (1986), il n'existe aucun rapport de cause à effet entre l'investissement direct et le commerce puisque tous les deux ont des liens d'interdépendance complexes avec les différences sous-jacentes qui existent au niveau de la dotation en facteurs, de la taille du pays et de la technologie. Ces différences sont des incitations à l'intégration horizontale ou verticale d'entreprises au-delà des frontières nationales, ce qui détermine si le volume des échanges commerciaux et les IDÉ évoluent parallèlement ou dans des directions opposées.

La dynamique de l'IDÉ et du commerce s'explique par la théorie du cycle du produit de Vernon (1966) qui met l'accent sur la diffusion internationale de la technologie au lieu de se fonder sur la structure du marché et les dotations relatives en facteurs. D'après Vernon, au cours de la première étape du cycle, le produit est mis au point dans un pays qui a un avantage sur le plan de l'innovation. Au cours de la deuxième étape, le produit est normalisé et il se fait connaître sur les marchés étrangers grâce aux exportations. Ensuite, la production est établie sur les marchés étrangers parce que des droits de douane peuvent être imposés, que les économies d'échelle sont épuisées et qu'un service rapide est indispensable. Enfin, la filiale atteint le stade où elle peut se mettre à exporter.

### **Avantages et coûts des entrées d'investissements directs étrangers**

Les principaux avantages des IDÉ pour un pays hôte sont analogues aux gains découlant des échanges internationaux. Si la multinationale possède un avoir qui lui est propre, l'IDÉ permettra au pays hôte de profiter de ses services sans qu'il y ait redondance coûteuse (voir Horstmann et Markusen [1989]). Lorsque la concurrence entre les multinationales ou les rivaux potentiels est suffisamment vive, tout rapatriement observé de « profits » ne représente que le rendement normal de l'avoir incorporel de l'entreprise. En outre, l'établissement de filiales dans des industries où la concurrence est imparfaite peut faire baisser le prix de la marchandise dans l'intérêt des consommateurs du pays hôte. Enfin, même si la multinationale réalise des bénéfices purement financiers par suite d'entraves à l'entrée, les syndicats du pays hôte arriveront peut-être à s'approprier certains de ces loyers.

Outre ces gains traditionnels issus des échanges commerciaux, l'IDÉ peut amener des avantages externes (retombées). Il y a retombées intrasectorielles lorsque la nouvelle technologie introduite est copiée par des concurrents locaux. De même, la main-d'œuvre qualifiée créée par les programmes de formation de la filiale peut finir par aller travailler pour des entreprises autochtones qui n'auront pas de frais de formation supplémentaires à supporter. Il y a également des retombées intersectorielles lorsque des entreprises étrangères incitent leurs fournisseurs et leurs clients locaux à adopter de nouvelles méthodes de gestion comme le système de stockage au moment adéquat.

### **AVANTAGES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER**

- \* Rend les services d'actifs propres à l'entreprise accessibles sans redondance coûteuse.
- \* Engendre des retombées grâce à l'apport de nouvelles technologies.
- \* Accroît la concurrence dans l'intérêt des consommateurs du pays hôte.
- \* L'IDÉ lié aux marchés financiers fournit le financement qui n'est pas disponible dans le pays d'origine.

### **COÛTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER**

- \* Risques de perte de souveraineté politique et culturelle.
- \* Perte de loyers sur des marchés où la concurrence est imparfaite.
- \* Possibilité que les prix d'acquisition soient extrêmement bas en raison des imperfections des marchés financiers.

Bien que la présente analyse porte uniquement sur les incidences économiques de l'IDÉ, d'autres auteurs ont signalé les autres types de coûts potentiels comme les risques pour la sécurité nationale ou pour la souveraineté. Comme l'explique Richard Harris (1991) :

Évidemment, si l'IDÉ est un mécanisme important de transfert d'avantages sociaux considérables d'origine étrangère... , il est bien possible que ce même mécanisme (IDÉ) soit capable de faciliter les transferts internationaux de certains « biens néfastes ou douteux ». C'est ce type de résistance aux idées étrangères qui fait que des pays comme le Japon sont beaucoup moins réceptifs aux IDÉ que ne le jugent normal les pays occidentaux. Au Canada... , c'est l'influence des États-Unis qui suscite habituellement des préoccupations.

Il ne fait guère de doute que l'argument de M. Harris a du poids. On peut toutefois également se servir de préoccupations qui n'ont rien d'économique pour cacher des tendances protectionnistes. Par exemple, Graham et Krugman (1989) signalent que les États-Unis ont peut-être recours de façon abusive aux restrictions sur l'IDÉ qui sont censées protéger la sécurité nationale.

La diminution des problèmes d'emploi et de balance commerciale est souvent attribuée au fait que les multinationales s'approvisionnent sur les marchés intérieurs. Étant donné la fréquence des allusions aux effets sur l'emploi et la balance des paiements dans les ouvrages de vulgarisation sur l'IDÉ, ces critiques méritent d'être examinées plus en détail. D'une manière générale, comme le signalent Graham et Krugman (1989), le niveau de l'emploi et la balance des paiements sont essentiellement déterminés par des forces macroéconomiques et non par les forces microéconomiques sous-jacentes à l'IDÉ.

Voyons tout d'abord les effets sur l'emploi que l'on attribue à l'IDÉ. Les adversaires de l'IDÉ au Canada ont signalé qu'au niveau de l'ensemble de la fabrication, les multinationales étrangères semblent créer moins d'emplois que les entreprises du pays. D'autres auteurs comme Alam et autres (1989) ont expliqué que cela est dû principalement à la différence de taille qui existe entre les entreprises intérieures et les étrangères.

Ces études sur la création relative d'emplois au niveau sectoriel n'ont toutefois aucune signification économique. Le niveau d'emploi total dans l'économie canadienne est déterminé par l'offre globale, sauf à très court terme. En cas d'insuffisance au niveau de la demande, les politiques monétaires et financières sont les moyens qui conviennent. À long terme, une hausse de la création d'emploi dans un secteur sera compensée par une diminution dans un autre. D'un point de vue économique, c'est le niveau des salaires et non le niveau de l'emploi qui est l'élément pertinent dans les relations entre le marché du travail et l'IDÉ. Les effets de l'IDÉ sur la répartition des revenus dans un pays *hôte* sont identiques à ceux de n'importe quel type d'entrée de capitaux ou de technologies étrangers en ce sens que les travailleurs en profiteront grâce à la hausse des salaires.

Des arguments macroéconomiques analogues ont tendance à éliminer les problèmes de balance commerciale attribués aux IDÉ. Un accroissement de la tendance à importer pour s'approvisionner a des répercussions sur les taux de change. S'il y a dévaluation, les biens canadiens deviennent relativement moins coûteux et on exporte davantage, ce qui contribue à rééquilibrer la balance commerciale.

Puisque ces coûts présumés de l'IDÉ semblent injustifiés, un système de laisser-faire ne constitue pas toujours la meilleure solution. Dans bien des modèles formels d'IDÉ, où l'on se base sur la théorie des marchés financiers ou sur celle de l'organisation industrielle, ce sont les politiques gouvernementales qui peuvent améliorer le bien-être de la population du pays. Ces politiques démontrent la théorie de la solution de second choix qui veut que lorsqu'une économie souffre d'un certain type de distorsion, le fait de faire disparaître d'autres distorsions peut en réalité diminuer le bien-être. Étant donné que l'existence même des multinationales est habituellement associée à une quelconque imperfection du marché, il se peut qu'en théorie, une politique activiste se justifie.

La nature de la politique optimale dépend également du choix du modèle approprié d'IDÉ et des paramètres de ce modèle. Si l'IDÉ est engendré par des imperfections du marché financier, les entreprises étrangères ont la possibilité d'acquérir des entreprises du

pays hôte à des prix inférieurs à la normale. Un gouvernement bien informé pourrait par conséquent améliorer le bien-être en interdisant certaines acquisitions. Si l'IDÉ est attribuable à des facteurs liés à l'organisation industrielle, il s'agit manifestement d'une situation analogue à celle qui justifie le recours à des « politiques commerciales stratégiques » sur les marchés oligopolistiques. À ce propos, Graham et Krugman (1989) disent ceci : « Une politique asymétrique en matière d'IDÉ pourrait en principe être une politique de chacun pour soi analogue à une stratégie commerciale qui fait augmenter le revenu national aux dépens de l'étranger ».

La plupart des ouvrages consacrés aux politiques stratégiques commerciales arrivent à la conclusion que les conséquences du tarif douanier d'un pays sur son bien-être dépendent beaucoup de la nature de la concurrence dans un secteur. Par exemple, Horstmann et Markusen (1987a) et Smith (1987) étudient les effets des tarifs douaniers dans les industries oligopolistiques sur l'émergence des multinationales horizontales, c'est-à-dire des entreprises qui font des produits identiques dans plusieurs pays. Les tarifs douaniers augmentent les frais d'exportation si bien qu'ils incitent les entreprises à établir des succursales au lieu d'exporter. Par contre, en facilitant l'accès au marché aux entreprises du pays, les droits tarifaires ont également un effet « stratégique » ambigu. Le désir de la multinationale de couper l'herbe sous le pied à cette entreprise peut être une incitation supplémentaire à établir des succursales, mais si le tarif réussit à inciter l'entreprise du pays hôte à se lancer sur le marché, la multinationale peut désinvestir et desservir le pays hôte en exportant.

Ces deux modèles démontrent que si les droits de douane attirent les investissements étrangers, ce rôle peut être ambigu. Harris (1991) soutient toutefois que le recours à une politique commerciale stratégique se justifie moins dans le cas des petits pays où le niveau d'appartenance étrangère est déjà élevé. La politique commerciale stratégique a pour principal objet de transférer les loyers aux entreprises locales, mais lorsqu'il s'agit de filiales d'entreprises étrangères, les loyers sont transférés à l'étranger aux actionnaires de la société mère.

Alors que la portée de la stratégie commerciale peut être atténuée dans une économie comme celle du Canada, il y a peut-être matière à adopter une stratégie d'investissement imposant certaines restrictions sur l'IDÉ ou certains critères de rendement. Horstmann et Markusen (1987b) expliquent l'influence que peut avoir une politique d'investissement sur le choix ferme d'une société entre l'octroi de licences et l'IDÉ lorsque son avantage d'appartenance est sa réputation de fabriquer des produits de grande qualité. Dans un régime libéral, une telle entreprise choisit habituellement l'IDÉ, parce que le concessionnaire peut juger rentable de profiter de sa réputation pour faire un produit de moindre qualité à un coût inférieur. L'imposition de restrictions aux IDÉ peut inciter la multinationale à opter en faveur de la concession de licences, ce qui améliore le bien-être du pays hôte en s'accaparant les loyers de la multinationale. Par contre, si celle-ci décide d'exporter à partir de son pays d'origine, le bien-être diminue.

Davidson et autres (1985) modèlent l'incidence des exigences de rendement. Ils examinent les prescriptions relatives au niveau minimal des exportations qui obligent les entreprises étrangères à exporter une proportion minimale de leur production, de même que les prescriptions relatives au contenu local qui les obligent à faire entrer un minimum de facteurs du pays dans leur production. Ils montrent que les politiques discriminatoires améliorent la position concurrentielle des entreprises nationales en faisant augmenter les coûts de production des entreprises étrangères. L'augmentation des bénéfices peut compenser la perte de surplus des consommateurs du pays hôte lorsque les ventes réalisées par les entreprises du pays sont supérieures aux ventes des filiales étrangères.

Comme dans le cas de la politique commerciale, les effets de la politique d'investissement dans les industries oligopolistiques sur le bien-être économique du pays sont étroitement liés aux paramètres du modèle sous-jacent. Les gouvernements doivent avoir des informations extrêmement détaillées sur l'économie pour pouvoir intervenir avec succès. Il faut également songer à l'éventualité de mesures de représailles de la part des autres pays lorsqu'on envisage d'adopter des politiques restrictives. Par conséquent, la conclusion de M. Harris — à savoir que les risques inhérents à un échec des stratégies commerciales sont supérieurs aux avantages éventuels — semble s'appliquer également aux stratégies d'investissement.

La plupart des gouvernements ont des politiques de favoritisme à l'égard des IDÉ, même si elles ne sont pas toujours explicites (voir Safarian [1991]). Une série de politiques restrictives, soit des Mesures concernant les investissements et liées au commerce (*TRIM*), posent un sérieux problème dans l'*Uruguay Round* dans le cadre du *GATT*. Ces mesures sont une sorte d'exigence de rendement, mais il est difficile de les considérer comme des mesures « stratégiques ». Selon Graham et Krugman (1991) :

En pratique, on doute que les motivations qui incitent bien des pays à imposer des mesures concernant les investissements liés au commerce soient un sens aigu de gain national potentiel. On a plutôt l'impression que la motivation principale est la déviation mercantiliste habituelle des politiques commerciales, impression qui est renforcée par le fait que les investisseurs étrangers peuvent être frappés d'impôt par l'application de ces mesures.

Si les entreprises étrangères ont des avantages liés à la propriété qui leur permettent de gagner des loyers, la question de savoir qui reçoit ces loyers devient toutefois importante, même s'il est difficile d'y répondre. Les consommateurs du pays hôte profitent des avoirs propres à la multinationale et sa présence peut permettre à des entreprises nationales d'absorber de nouvelles technologies. Par contre, les avantages de la multinationale peuvent également lui permettre de toucher des loyers qui seraient revenus à des entreprises intérieures.

Pour faire une analyse complète des stratégies commerciales et des politiques d'IDÉ que pourrait adopter le Canada, il faudrait formuler et calibrer des modèles d'équilibre général appliqués, analogues à ceux qui ont été utilisés par Hunter et autres (1991), pour étudier l'incidence du libre-échange nord-américain sur l'industrie automobile qui est

dominée par les multinationales. En raison de la complexité de ces modèles, il n'est toutefois pas possible d'effectuer une telle analyse dans le contexte de la présente étude.

On adopte plutôt la méthode plus classique et plus primitive qui consiste à examiner un ensemble de données détaillées, en cernant certains « faits stylisés » clés et en testant un petit nombre d'hypothèses. Nous avons recours à la théorie de l'organisation industrielle pour animer le débat sur les aspects de la compétitivité qui sont liés à la productivité et au rendement commercial.

Ainsi, les avantages des multinationales liés à leur appartenance sont d'abord évalués en fonction de leur incidence sur la productivité. Au chapitre 3, nous comparons la productivité des entreprises étrangères et intérieures afin de déterminer dans quelle mesure les différences peuvent être attribuées d'une part à la structure de l'industrie et d'autre part au pays de contrôle. S'il existe des différences marquées liées au mode d'appartenance compte tenu des caractéristiques concrètes de l'industrie, cela peut être un indice qu'il y a des avantages liés à l'appartenance. Au chapitre 3, nous examinons aussi la possibilité qu'il y ait des retombées technologiques et leur incidence sur la productivité. Au chapitre 4, il sera question du rôle que jouent les multinationales au niveau du rendement commercial international du Canada. Nous y examinons les aspects de la situation géographique et de l'internalisation en comparant les tendances à l'exportation et en examinant la portée des échanges internes. Notre principal souci est d'identifier l'incidence des multinationales sur la structure et la nature des échanges commerciaux plutôt que leurs répercussions sur la balance commerciale.



## **CHAPITRE 3**

**LA PERFORMANCE DES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET DES  
ENTREPRISES CANADIENNES SUR LE PLAN DE LA PRODUCTIVITÉ**



## LA PERFORMANCE DES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET DES ENTREPRISES CANADIENNES SUR LE PLAN DE LA PRODUCTIVITÉ

Comme nous l'avons constaté, la plupart des économistes abordent l'étude de l'entreprise multinationale d'une façon « éclectique », s'appuyant sur les théories axées sur l'organisation industrielle et sur les échanges commerciaux pour expliquer l'appartenance, la situation géographique et l'internalisation. Dans ce chapitre, nous allons examiner plusieurs questions empiriques soulevées par les théories axées sur les avantages liés à la propriété, y compris :

- Les différences de productivité : la propriété d'actifs corporels et incorporels donne-t-elle aux multinationales étrangères du Canada des avantages par rapport aux entreprises nationales sur le plan de la productivité?
- Retombées technologiques : la présence de multinationales étrangères fait-elle augmenter ou diminuer la productivité des entreprises du pays?
- Différences correspondantes de rendement entre les entreprises sous contrôle étranger et les entreprises canadiennes : y a-t-il des différences au niveau de la qualité de la main-d'œuvre et de sa rémunération? Est-ce que les travailleurs reçoivent leur part du « gâteau » de la valeur ajoutée?

Voici une brève description de l'échantillon utilisé ainsi qu'une analyse de ses défauts. Nous faisons ensuite une première comparaison de la productivité de la main-d'œuvre, laquelle révèle des différences systémiques entre les entreprises étrangères et celles du pays. Nous essayons de remonter à la source de ces différences en ayant recours à l'analyse de régression. Dans la quatrième partie de ce chapitre, nous examinons la possibilité de retombées technologiques. Dans la dernière partie, nous comparons les facteurs de mesure du rendement qui s'y rapportent, comme la rémunération de la main-d'œuvre.

### Échantillon des données

Notre analyse du rendement lié à la productivité et aux échanges commerciaux repose sur une base de données volumineuse allant de 1985 à 1988. Cet échantillon a été créé en faisant un rapprochement entre les établissements qui ont répondu à l'Enquête sur les dépenses en immobilisations de Statistique Canada et ceux qui ont répondu au *Census of Manufacturing*. (L'annexe A contient une description de ces fichiers ainsi que des rapports qui existent entre l'échantillon et l'univers statistique.)

Nous nous sommes servis du critère de sélection d'une réponse à l'Enquête sur les dépenses en immobilisations pour obtenir une série d'entreprises de taille analogue afin de

faire des comparaisons entre les entreprises étrangères et canadiennes et d'essayer de déterminer la nationalité des capitaux majoritaires. Notre échantillon comporte toutefois deux défauts. Premièrement, il est impossible de faire des comparaisons utiles entre séries chronologiques parce que les établissements n'avaient pas tous suffisamment de dépenses en immobilisations pour chacune des quatre années pour être compris dans l'enquête. Les tableaux ci-après contiennent par conséquent les données correspondant uniquement à la dernière année pour laquelle des données étaient accessibles ou à la moyenne pour la période 1985-1988. Deuxièmement, il y a une distorsion en faveur des grandes usines et par conséquent les résultats ne portent peut-être pas sur toute la population d'entreprises manufacturières.

**Tableau 3-1**

**Part des ventes du secteur de la fabrication, par industrie, 1985-1988, et proportion des ventes et de l'emploi attribuables aux investissements étrangers, par industrie, 1988**

Industrie	1985-1988	1988	
	Part des ventes, par industrie <sup>a</sup>	Part des ventes des entreprises étrangères <sup>b</sup>	Part de l'emploi des entreprises étrangères <sup>c</sup>
Aliments et boissons	9,13	41,9	42,1
Meuneries et boulangeries	0,92	67,5	55,2
Boissons	2,11	58,1	64,3
Autres aliments	6,10	29,4	30,4
Tabac	1,11	100,0	100,0
Articles en caoutchouc et en plastique	2,01	83,6	80,2
Caoutchouc	1,51	91,3	85,4
Plastique	0,50	62,4	62,1
Cuir	0,04	39,1	22,4
Textile	1,82	64,0	64,4
Bonneterie	0,01	66,6	58,1
Industries du vêtement	0,02	-	-
Bois	1,48	46,8	42,9
Meubles et articles d'ameublement	0,17	63,9	56,3
Papier et produits dérivés	12,20	42,6	40,5
Impression et édition	1,46	13,8	21,4

Industrie	1985-1988	1988	
	Part des ventes, par industrie <sup>a</sup>	Part des ventes des entreprises étrangères <sup>b</sup>	Part de l'emploi des entreprises étrangères <sup>c</sup>
Métaux primaires	10,21	13,9	10,8
Produits métalliques ouvrés	1,78	51,0	52,3
Machines	1,69	95,5	89,5
Matériel de transport	33,20	93,3	82,0
Véhicules automobiles	29,57	98,1	94,5
Autre matériel de transport	3,63	56,0	62,8
Appareils et matériel électriques	3,38	59,7	61,8
Produits minéraux non métalliques	1,27	75,7	65,7
Pierre, argile, ciment	0,46	62,7	51,8
Autres	0,81	86,6	73,3
Pétrole et charbon	10,00	69,3	80,6
Produits chimiques	8,07	76,9	76,4
Produits chimiques industriels	5,25	76,5	78,1
Médicaments	1,14	88,2	78,4
Savon et produits de nettoyage	0,90	97,9	97,6
Autres produits chimiques	0,78	37,0	41,0
Industries manufacturières diverses	0,95	81,2	77,0
Équipement scientifique et professionnel	0,76	93,7	93,0
Autres industries diverses	0,19	37,0	33,1
Total (industries manufacturières)	100,00	64,8	54,1

<sup>a</sup> Expéditions totales de chaque industrie par rapport aux expéditions totales des établissements de manufacturiers faisant partie de l'échantillon.

<sup>b</sup> Expéditions totales attribuables aux établissements sous contrôle étranger par rapport aux expéditions totales de chaque industrie.

<sup>c</sup> Emploi total attribuable aux établissements sous contrôle étranger par rapport à l'emploi total dans chaque industrie.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

La première colonne du tableau 3-1 indique la taille relative des industries faisant partie des classes d'industries à deux et à trois chiffres (CTI) comprises dans l'échantillon, d'après leur part des ventes manufacturières totales. Cela permet au lecteur d'évaluer l'importance relative des industries représentées dans les tableaux. Celle des véhicules automobiles est de loin l'industrie de fabrication la plus importante du Canada, puisqu'elle représente près de 30 % des ventes des entreprises de l'échantillon. Les secteurs du papier et des produits dérivés, des métaux primaires ainsi que du pétrole et du charbon représentent environ 10 % des ventes. Nous avons recours à des figures pour indiquer les résultats obtenus pour l'ensemble de la fabrication et pour ces quatre industries et nous donnons la ventilation plus détaillée dans les tableaux. Les industries du cuir, de la bonneterie et du vêtement ne seront pas représentées dans les figures étant donné que leur taille est minime.

L'incidence de la présence de multinationales étrangères dans toutes les industries, mesurée en fonction du pourcentage des ventes et de l'emploi dans chaque industrie où il y avait des établissements sous contrôle étranger en 1988, est indiquée au tableau 3-1. L'industrie du tabac est entièrement sous domination étrangère; il est par conséquent impossible de faire des comparaisons avec des entreprises canadiennes, et c'est pourquoi ce secteur a été omis dans les tableaux qui suivent. Dans les secteurs des machines, des véhicules automobiles ainsi que du savon et des produits de nettoyage, la présence étrangère est très forte et il faut par conséquent faire preuve de prudence dans les comparaisons. C'est dans les industries des métaux primaires, de l'impression et de l'édition ainsi que du papier et des produits dérivés que la présence étrangère est la moins forte. Signalons que l'investissement étranger dans le secteur de l'édition est réglementé relativement plus que l'IDÉ dans les autres industries de la fabrication à cause de la politique canadienne générale concernant les industries culturelles.

## **Différences de productivité de la main-d'œuvre**

### *La notion de productivité*

La productivité est un indicateur clé du rendement économique parce qu'elle est à l'origine des améliorations à long terme du niveau de vie. Dans la présente étude, nous nous fondons sur la notion de productivité de la main-d'œuvre plutôt que sur la productivité globale des facteurs, car celle-ci nécessite des données sur le stock de capital qui sont difficiles à obtenir et sont souvent peu fiables. Il convient toutefois de faire preuve de discernement lorsqu'il s'agit d'interpréter les chiffres concernant la productivité de la main-d'œuvre, car ils dépendent de deux facteurs fondamentaux. Le premier est la quantité d'intrants comme le capital et l'énergie qui sont utilisés en même temps que la main-d'œuvre au cours du processus de production. Toutes choses étant égales par ailleurs, un travailleur qui utilise beaucoup de machines sera plus productif qu'un autre. Le deuxième facteur est l'efficacité avec laquelle les intrants sont utilisés au cours du processus de production. Une usine qui possède une technologie ou une compétence de gestion supérieures, ou qui est

d'une plus grande taille, a des chances de fournir une productivité plus importante qu'une autre.

Des deux facteurs qui servent à évaluer la productivité de la main-d'œuvre, à savoir la valeur ajoutée par employé et la valeur ajoutée à l'heure, la première est généralement jugée plus fiable, et nous y aurons par conséquent recours plus souvent dans le cadre de la présente étude. La valeur ajoutée équivaut aux ventes dont il convient de déduire le coût des intrants physiques. Nous nous fondons sur la valeur ajoutée à la fabrication plutôt que sur la valeur ajoutée totale, ce qui nous permet de supprimer la distorsion en faveur des entreprises étrangères due à l'inclusion des marchandises destinées à la revente dans les expéditions totales.

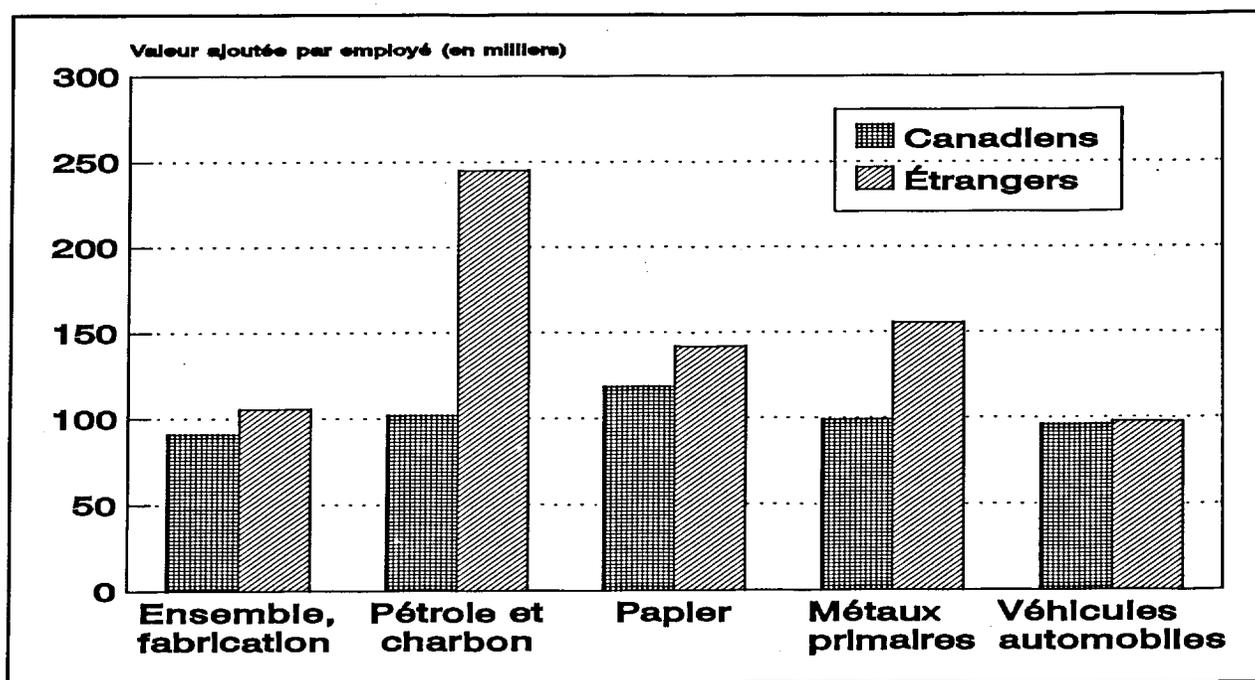
Une autre distorsion en faveur des entreprises étrangères peut provenir du fait que les services de leur siège social (situé dans le pays d'origine) ne sont pas compris dans la valeur ajoutée totale alors qu'ils sont nécessaires pour soutenir les activités de production au Canada (voir Globerman [1979]). En ce qui concerne les entreprises nationales, les mêmes services de siège social se trouvent au Canada et ils peuvent être compris dans les chiffres. Par conséquent, nous avons exclu les activités des entreprises canadiennes qui ne déclarent pas les expéditions de biens manufacturés. Le problème est réduit à sa plus simple expression lorsque le siège social se trouve dans un édifice distinct des installations de production.

La fixation des prix de cession interne — c'est-à-dire le prix payé au fournisseur d'un intrant (la maison mère) par les établissements qui fabriquent le produit final (les filiales) — peut également entraîner une distorsion des estimations de la productivité des entreprises multinationales étrangères. Ce processus est susceptible d'être influencé par les différences qui existent au niveau des régimes fiscaux du pays d'origine et du pays hôte. Si la multinationale juge qu'elle a intérêt à déclarer ses gains dans le pays hôte, cela fera diminuer le prix des intrants pour les filiales étrangères dont la valeur ajoutée et la productivité seront par conséquent exagérées. Mintz et Halpern (1991) signalent que les taux d'imposition effectifs des sociétés sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis dans toute une série de secteurs. Par conséquent, toute distorsion a de très fortes chances d'aller dans la direction opposée.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Il y a fixation des prix de cession interne quand il y a des échanges internes; par conséquent, plus le niveau de ces échanges est élevé, plus il y a des risques de distorsion. Pour plus de détails sur le commerce interne, voir le chapitre 4.

**Figure 3-1**  
**Productivité de la main-d'œuvre<sup>a</sup> des établissements canadiens et étrangers, 1988**



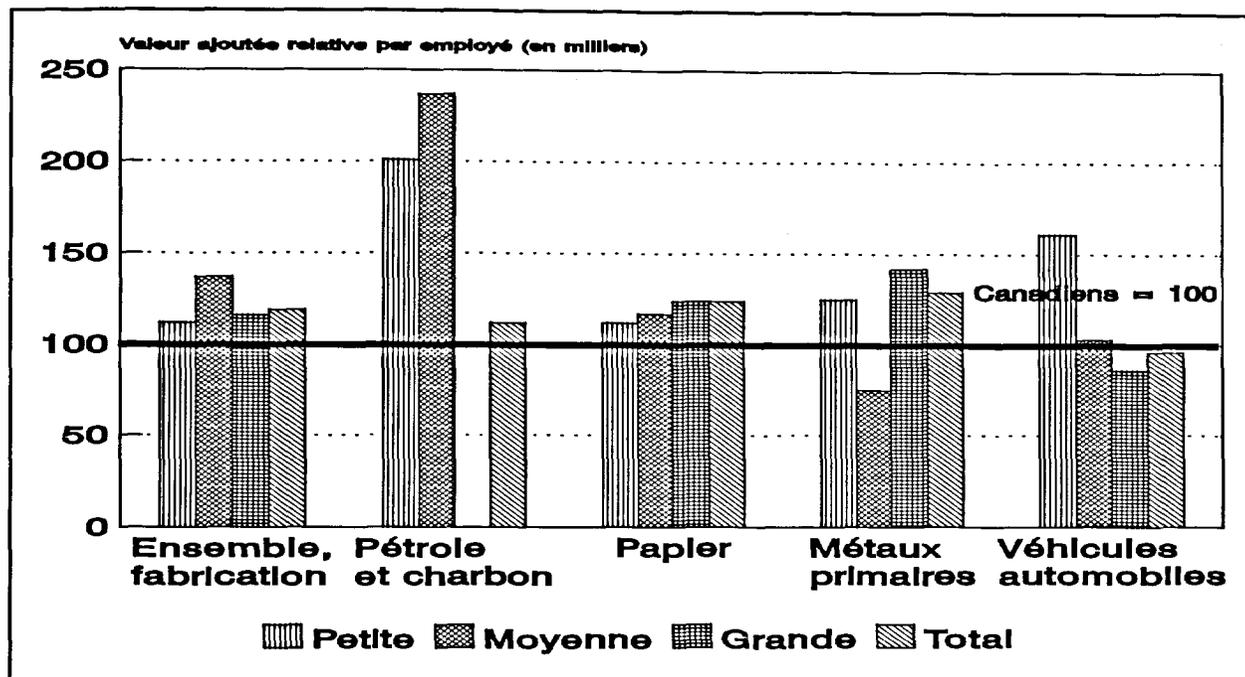
<sup>a</sup> Évaluée en dollars canadiens courants.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

### *Comparaisons préalables*

Dans la partie qui suit, nous faisons une analyse statistique détaillée des différences qui existent entre les établissements étrangers et canadiens sur le plan de la productivité. Il est toutefois utile de faire d'abord quelques comparaisons générales rapides. La figure 3-1 donne une représentation graphique du message fondamental que nous transmettons dans le présent chapitre, à savoir que la productivité des établissements sous contrôle étranger est supérieure dans le secteur de la fabrication en général et dans la plupart des grandes industries. D'une façon générale, la valeur ajoutée par employé était de 105 562 \$ pour les entreprises étrangères et de 91 091 \$ pour les entreprises canadiennes en 1988 (en dollars canadiens courants). Ces chiffres sont comparables aux chiffres produits par d'autres études fondées sur des données désagrégées, comme celles de Alam et autres (1989). Dans les quatre principales industries de la fabrication indiquées dans la figure 3-1, il n'y a que dans le secteur des véhicules automobiles que les différences de productivité entre les entreprises étrangères et canadiennes semblent minimales.

Figure 3-2  
Productivité relative de la main-d'œuvre<sup>a</sup> des  
établissements étrangers, selon la taille, 1985-1988



<sup>a</sup> Évaluée en dollars canadiens courants.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

La figure 3-2 et le tableau 3-2 contiennent des preuves encore plus détaillées de l'écart qui existe au niveau de la productivité. Le tableau indique le rapport entre la productivité de la main-d'œuvre étrangère et canadienne pendant toute la période de 1985 à 1988, par industrie des classes à deux et à trois chiffres (CTI), par tranche de taille d'emploi selon qu'il s'agit de petites, de moyennes ou de grandes entreprises. Chaque tranche de taille a été définie comme le tiers le plus bas, moyen et le plus élevé de la différence entre l'emploi dans le plus grand et dans le plus petit établissement. La valeur ajoutée relative par employé et la valeur ajoutée relative par heure sont également indiquées. La figure 3-2 fait ressortir les résultats de base du tableau 3-2 pour la fabrication, le pétrole et le charbon, le papier et les produits dérivés, les métaux primaires et les véhicules automobiles et pour chaque tranche de taille dans ces industries.

**Tableau 3-2**  
**Productivité relative de la main-d'œuvre des établissements étrangers,**  
**selon la taille<sup>a</sup>, 1985-1988**

Industrie	Petite		Moyenne		Grande		Total	
	Valeur ajoutée relative <sup>b</sup> par :							
	Employé	Heure	Employé	Heure	Employé	Heure	Employé	Heure
Aliments et boissons	0,897	1,049	1,385	1,591	1,927	2,075	1,545	1,714
Meuneries et boulangeries	1,078	0,914	2,335	2,598	1,464	1,021	1,642	1,391
Boissons	0,427	0,733	0,599	0,712	1,031	0,980	0,714	0,920
Autres aliments	1,512	1,512	1,964	2,259	2,260	2,407	2,040	2,200
Articles en caoutchouc et en plastique	1,439	1,413	1,608	1,705	1,518	1,56	1,385	1,278
Caoutchouc	0,970	1,732	0,715	3,510	1,589	1,635	1,528	1,614
Plastique	1,630	1,412	1,744	1,228	1,154	1,010	1,607	1,240
Textile	1,275	0,751	1,051	1,058	1,956	1,678	1,425	1,241
Bois	1,294	1,301	1,113	1,180	3,273	2,859	1,246	1,221
Meubles et articles d'ameublement	-	-	0,715	0,931	1,492	1,583	1,201	1,171
Papier et produits dérivés	1,307	1,085	1,168	1,228	1,242	1,286	1,236	1,274
Impression et édition	1,057	1,283	0,864	0,591	0,619	0,432	0,682	0,499
Métaux primaires	1,246	1,446	0,746	0,912	1,424	1,399	1,285	1,308
Produits métalliques ouvrés	0,970	1,058	1,442	1,487	1,101	1,245	1,175	1,305
Machines	1,027	1,067	1,111	0,943	0,730	-	1,140	0,973
Matériel de transport	1,322	1,328	1,282	1,312	1,243	0,824	1,264	0,870
Véhicules automobiles	1,611	1,587	1,028	0,761	0,859	0,453	0,963	0,523
Autre matériel de transport	1,172	0,949	1,096	1,461	0,083	0,784	0,823	0,829
Appareils et matériel électriques	1,182	1,936	1,058	0,957	1,029	0,821	1,042	0,885
Produits minéraux non métalliques	1,200	1,181	1,321	1,534	0,999	0,876	1,489	1,481
Pétrole et charbon	2,010	2,464	2,371	3,395	-	-	1,120	3,121
Produits chimiques	0,353	0,425	1,734	2,047	1,373	1,322	0,995	1,086
Produits chimiques industriels	0,247	0,281	1,161	0,773	1,439	1,049	0,745	0,639
Médicaments	-	-	1,552	3,212	1,779	3,631	1,843	3,680
Savon, produits de nettoyage	1,826	3,309	-	-	-	-	1,710	2,623

Industrie	Petite		Moyenne		Grande		Total	
	Valeur ajoutée relative <sup>b</sup> par :							
	Employé	Heure	Employé	Heure	Employé	Heure	Employé	Heure
Autres produits chimiques	1,298	1,380	3,383	4,725	0,208	0,175	1,471	1,951
Industries manufacturières diverses	1,511	1,328	0,637	0,477	0,492	0,478	0,813	1,173
Équipement scientifique et professionnel	2,055	2,419	0,334	0,048	0,492	0,478	0,475	0,342
Autres industries diverses	1,280	1,023	0,837	0,533	-	-	0,932	0,609
Total (industries manufacturières)	1,120	1,197	1,370	1,544	1,159	1,064	1,190	1,143

<sup>a</sup> Les tranches de taille petite, moyenne et grande correspondent au tiers le plus bas, moyen et le plus haut de la différence entre l'emploi dans les grands et dans les petits établissements.

<sup>b</sup> La valeur ajoutée de la fabrication par employé (par heure) dans les établissements sous contrôle étranger divisée par la valeur ajoutée de la fabrication par employé (par heure) dans les établissements canadiens. Ce rapport indique la différence relative de productivité. Par exemple, un coefficient de 1,20 signifie que les établissements sous contrôle étranger ont une productivité de 20 % supérieure à celle des établissements nationaux tandis qu'un coefficient de 0,89 indique que leur productivité ne représente que 89 % de la productivité des entreprises intérieures.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

Dans l'ensemble, il n'est pas facile d'établir un rapport entre la taille et l'avantage des entreprises étrangères sur le plan de la productivité, car cet avantage est le plus marqué dans la tranche de taille moyenne. Alors que les multinationales étrangères ont un avantage de 19 % pour l'ensemble de la fabrication en ce qui concerne la valeur ajoutée par employé, cet avantage est de 37 % pour les entreprises de taille moyenne. Par conséquent, les facteurs qui expliquent l'avantage des entreprises étrangères sur le plan de la productivité ne semblent pas être liés à des différences de taille.

Même au sein de la même industrie, les usines étrangères ont tendance à être plus productives. Il y a toutefois quelques exceptions. Dans le secteur des boissons, de l'imprimerie et de l'édition, des produits chimiques industriels et de l'équipement scientifique et professionnel, les établissements canadiens étaient plus productifs.<sup>4</sup>

Les industries où les multinationales étrangères ont l'avantage le plus marqué sur le plan de la valeur ajoutée par employé sont celles des aliments et boissons, des médicaments, du savon et des produits de nettoyage et des articles en plastique. Les multinationales

<sup>4</sup> En outre, si l'on se base sur la valeur ajoutée à l'heure au lieu de la valeur ajoutée par employé, les entreprises intérieures étaient plus productives dans l'industrie du matériel de transport et dans celle des appareils et du matériel électriques.

étrangères ont également un avantage très marqué sur le plan de la valeur ajoutée à l'heure dans le secteur du pétrole et du charbon. Il convient de signaler que le niveau d'agrégation auquel se fait la comparaison peut avoir beaucoup d'importance dans certains cas. Par exemple, bien que les entreprises intérieures aient un avantage sur le plan de la productivité dans l'industrie des véhicules automobiles et dans celle du matériel de transport, le fait que les usines étrangères dominent l'industrie des véhicules automobiles, où la valeur ajoutée par employé est supérieure, leur confère un avantage au niveau du matériel de transport en général. Comme nous l'avons signalé plus haut, les résultats de base sont toutefois généralement les mêmes, peu importe le niveau d'agrégation.

Le fait que la productivité des multinationales étrangères établies au Canada soit plus forte que celle des entreprises canadiennes analogues nous porte à nous demander où se situe la productivité de ces multinationales par rapport à celle des établissements du pays d'origine. Plusieurs études comparatives entre la productivité des entreprises canadiennes et des entreprises américaines indiquent que dans le secteur de la fabrication, les entreprises canadiennes présentent une productivité nettement inférieure à celle des entreprises américaines analogues.<sup>5</sup> La façon idéale de répondre à cette question consisterait à calculer la productivité des établissements de multinationales horizontales ayant des entreprises au Canada et dans le pays d'origine. Ce genre de données n'est malheureusement pas accessible. L'écart de la productivité entre le Canada et les États-Unis semble toutefois être encore plus marqué que l'écart entre les filiales américaines et les entreprises nationales du Canada.<sup>6</sup>

### Analyse de la productivité

Les résultats présentés plus haut indiquent que les multinationales étrangères du Canada ont une productivité de la main-d'œuvre supérieure à celle des entreprises manufacturières intérieures dans toute une série d'industries et dans les tranches de taille comparables. Cet avantage est peut-être attribuable à une plus forte utilisation d'autres facteurs, à une technologie supérieure (que fait ressortir la théorie fondée sur l'organisation industrielle), aux politiques gouvernementales ou à ces trois éléments. Étant donné qu'une politique rationnelle ne peut être élaborée sans connaître l'importance relative de chaque facteur, nous essayerons maintenant de quantifier leur influence. Après avoir examiné comment ces facteurs déterminants de la productivité peuvent être évalués, nous décrivons et

---

<sup>5</sup> Cet écart se situe entre 20 % et 50 %, selon la période et le type d'analyse (voir Rao et Lempriere [1990] ainsi que Bernhardt [1980]).

<sup>6</sup> Rao et Lempriere (1990) ont découvert qu'en 1985, la valeur ajoutée à l'heure était 23,4 % plus élevée aux États-Unis, dans la fabrication. Dans notre échantillon d'entreprises manufacturières canadiennes, la productivité des entreprises américaines a dépassé de 14 % celle des entreprises canadiennes en 1985, ce qui indique que les entreprises américaines sont moins productives au Canada qu'aux États-Unis, malgré qu'elles aient accès à la même technologie et à la même gestion.

évaluons quelques modèles. Le premier se sert de la totalité de l'échantillon de données et vérifie l'appartenance de l'établissement au moyen de variables fictives. Le deuxième modèle tente d'expliquer l'écart de la productivité qui existe entre les entreprises étrangères et intérieures d'après des établissements appariés.

### *Déterminants de la productivité*

#### *Économies d'échelle (SCALE)*

Il conviendrait de faire une relation positive entre les économies d'échelle accrues particulières à une usine ou un produit pour les deux raisons suivantes : premièrement, il y a les avantages d'une spécialisation accrue et d'une répartition accrue des frais fixes; deuxièmement, c'est que la formation sur le tas liée à de longs cycles de production accroît également la productivité.

Afin d'évaluer les effets des économies d'échelle, nous avons établi que la variable *SCALE* correspond au ratio de l'emploi moyen par établissement dans une industrie et de l'emploi moyen par établissement dans la tranche de taille supérieure de cette industrie.<sup>7</sup> Comme nous l'avons déjà expliqué, les tranches de taille sont déterminées en divisant la différence entre les établissements les plus grands et les plus petits en trois tiers. Baldwin et Gorecki (1986) prétendent que le rapport qui existe entre la taille de l'usine au Canada et les plus grandes usines américaines constitue une meilleure approximation. Il n'existe malheureusement pas de données américaines comparables de sorte que la variable *SCALE* ne permet peut-être pas de saisir avec exactitude l'échelle minimale efficace.

#### *Proportions de facteurs (LK, EN1, EN2)*

Comme le capital et la main-d'œuvre sont des intrants de production qui se substituent souvent l'un à l'autre, plus l'intensité de capital est forte dans une industrie, plus la productivité de la main-d'œuvre est grande. L'énergie et la main-d'œuvre sont également des intrants qui se remplacent mutuellement et par conséquent une augmentation du ratio énergie/main-d'œuvre a également une incidence positive sur la productivité de la main-d'œuvre.

Nous utilisons deux approximations pour diverses proportions de facteurs. La première, la variable *LK*, mesure le coefficient de main-d'œuvre d'après la rémunération divisée par la valeur ajoutée moins la rémunération. La deuxième, *EN1*, mesure l'intensité

---

<sup>7</sup> On s'est également basé sur la moyenne des expéditions au cours de l'analyse.

énergétique en fonction du ratio coût total du chauffage et de l'électricité/rémunération totale. Une autre définition (EN2) est le ratio coût total du chauffage et de l'électricité/coût total des matériaux de fabrication.

### VARIABLES EXPLICATIVES UTILISÉES DANS LES MODÈLES DE PRODUCTIVITÉ

<b>SCALE</b>	<i>Économies d'échelle</i> – Emploi moyen par établissement dans l'industrie/emploi moyen par établissement dans la tranche de taille supérieure de l'industrie
<b>LK</b>	<i>Coefficient de la main-d'œuvre</i> – Rémunération / (valeur ajoutée de la fabrication moins rémunération)
<b>EN1</b>	<i>Intensité énergétique</i> – Coût du chauffage et de l'électricité / rémunération
<b>EN2</b>	<i>Intensité énergétique</i> – Coût du chauffage et de l'électricité / coût des matériaux de fabrication
<b>LQ1</b>	<i>Qualité de la main-d'œuvre</i> – Salariés / population employée
<b>LQ2</b>	<i>Qualité de la main-d'œuvre</i> – Membres du personnel auxiliaire / effectifs employés
<b>R-D</b>	<i>Intensité de R-D</i> – Dépenses de R-D dans l'industrie / expéditions totales dans l'industrie
<b>HT</b>	<i>Variable de haute technologie</i> – Variable factice pour l'industrie de haute technologie, selon la définition de l'OCDE
<b>TARIFF</b>	<i>Obstacles commerciaux</i> – Protection tarifaire et non tarifaire théorique dans l'industrie en 1987
<b>CR4</b>	<i>Structure du marché</i> – Proportion des ventes représentée par les quatre principales entreprises de l'industrie
<b>TARCON4</b>	<i>Structure du marché</i> – Variable factice pour les industries où les variables <i>TARIFF</i> et <i>CR4</i> sont supérieures à la moyenne
<b>FD</b>	<i>Variable liée à la propriété</i> – Variable factice pour les établissements sous contrôle étranger
<b>FS</b>	<i>Variable de la présence étrangère</i> – Expéditions attribuables aux établissements sous contrôle étranger / expéditions totales dans l'industrie

### *Qualité de la main-d'œuvre (LQ)*

Tout comme elle devrait s'accroître en fonction de la quantité de capital physique entrant dans la production, la productivité de la main-d'œuvre devrait s'accroître en fonction de la quantité de capital humain. Idéalement, il faudrait mesurer la qualité de la main-d'œuvre selon les compétences requises pour les diverses activités industrielles. Il n'existe toutefois pas de données à ce sujet et par conséquent, nous évaluons approximativement la qualité de la main-d'œuvre en utilisant la variable *LQ*, qui est le rapport entre les salariés et les effectifs employés. À vrai dire, il s'agit davantage de l'intrant de cols blancs que de la qualité de la main-d'œuvre.

### *Recherche et développement (R-D, HT)*

L'incidence positive de la recherche et développement sur la productivité de main-d'œuvre est généralement attribuée à deux types d'effet : l'effet direct des innovations sur l'efficacité du processus de production et l'effet indirect des facteurs externes positifs. Nous mesurons l'intensité de la recherche et développement (*R-D*) en fonction du rapport entre les dépenses pour la recherche et développement et les expéditions totales par industrie. Nous avons également créé une variable factice (*HT*) pour représenter l'industrie de la haute technologie selon la définition de l'OCDE (1986).

### *Obstacles commerciaux (TARIFF)*

Comme nous l'avons souligné au chapitre précédent, l'hypothèse de Eastman-Stykolt laisse entendre que plus une industrie est protégée contre la concurrence internationale, plus le manque d'efficacité au niveau de la production est accentué et par conséquent plus la productivité de la main-d'œuvre est faible. La variable *TARIFF* saisit le degré de protection tarifaire et non tarifaire théorique dans chaque industrie en 1987. Il s'agit de l'évaluation la plus récente de la protection commerciale, et nous partons du principe que les obstacles commerciaux étaient les mêmes en 1985, 1986 et 1988 qu'en 1987.

### *Structure du marché (CR4, TARCON4)*

D'après une série importante d'ouvrages s'inspirant de la théorie de l'organisation industrielle, le modèle « structure-comportement-rendement », une structure donnée du marché dans une industrie entraîne une certaine conduite de la part des entreprises et détermine par conséquent la performance générale. Par exemple, les entreprises des industries très concentrées sont peut-être soumises à moins de pressions pour réduire les coûts et pour innover que les autres. Dans ces entreprises, la productivité de la main-d'œuvre est par conséquent moins forte qu'ailleurs. Les adversaires du modèle « structure-comportement-rendement » prétendent que la relation de causalité est probablement l'inverse. Les entreprises les plus efficaces d'une industrie (c.-à-d. celles où la productivité de la main-d'œuvre est la plus élevée) seront en mesure d'accroître leur part du marché. Ce rendement

supérieur entraînera des résultats supérieurs en ce qui concerne la concentration industrielle. Nous mesurons la concentration au moyen de l'indice *CR4*, soit le niveau des ventes représenté par les quatre principales entreprises d'une industrie donnée.

Pour étudier l'interaction entre les obstacles commerciaux et la concentration, nous avons créé une variable binaire, *TARCON4*. Elle est égale à 1 si le tarif dans une industrie est supérieur au tarif moyen pour l'ensemble des industries et si le ratio de concentration dans une industrie est supérieur au ratio moyen de concentration pour l'ensemble des industries (voir Saunders [1982] et Baldwin et Gorecki [1986]).

### *Modèles de productivité (LP)*

#### *Estimation de l'importance de chaque facteur déterminant de la productivité (LP)*

Afin de déterminer l'incidence de chacun des facteurs énumérés ci-haut sur la productivité de la main-d'œuvre, il faut commencer par un modèle bien précis. Nous adoptons ici la méthode habituelle (Blomström [1989], p. ex.) qui consiste à établir une fonction de production hypothétique qui permet de calculer le ratio extrants-intrants. Une transformation logarithmique<sup>8</sup> nous permet ensuite de faire la régression linéaire suivante de la productivité de la main-d'œuvre sur ses déterminants :

$$LP = f(LK, EN, LQ, SCALE, R-D, HT, TARIFF, CR4, TARCON4)$$

où *LP* est la valeur ajoutée par employé et les autres variables correspondent à celles qui sont décrites ci-haut. La forme fonctionnelle loglinéaire implique que les coefficients des variables de la droite sont des élasticités.

Pour ce modèle, nous avons utilisé les données annuelles sur les établissements étrangers et canadiens pour la période qui va de 1985 à 1988 et qui ont été regroupées au niveau des classes à trois chiffres (CTI) afin de conserver un grand nombre d'observations. Une analyse transversale des séries chronologiques combinées au niveau de l'usine aurait nécessité la suppression de toutes les ouvertures et fermetures d'usines ainsi que de toutes les usines qui n'ont pas participé à l'enquête au cours d'une des quatre années. Par ailleurs, plusieurs des variables explicatives n'existent qu'au niveau des industries.

Nous avons d'abord fait une évaluation du modèle en utilisant un échantillon d'établissements étrangers et intérieurs, puis nous avons répété l'analyse avec un échantillon

---

<sup>8</sup> Pour expliquer comment on en arrive à l'équation de régression, il suffit d'imaginer une fonction de production univalente de Cobb-Douglas :  $Q = AK^\alpha L^{1-\alpha}$ , où *A* est le niveau de technologie. La productivité de la main-d'œuvre est par conséquent représentée par l'équation suivante :  $Q/L = A(K/L)^\alpha$ , où *K/L* est le ratio capital/main-d'œuvre. La transformation logarithmique donne ceci :  $\ln(Q/L) = \ln(A) + \alpha \ln(K/L)$ , où *A* représente un facteur différent de *K/L*.

d'entreprises étrangères puis un échantillon d'entreprises canadiennes pour voir si certaines variables ont une influence différente sur les entreprises étrangères. Par contre, notre explication au sujet de l'écart de la productivité qui existe entre les entreprises étrangères et intérieures est fondée sur le modèle plus limité qui suit. (Pour plus de détails sur les résultats des analyses faites séparément sur un échantillon d'établissements étrangers et un échantillon d'établissements canadiens, voir l'annexe B.)

L'échantillon contient au total 392 observations dont 160 (40 industries pendant 4 ans) sur l'échantillon d'entreprises intérieures et 232 (58 industries pendant 4 ans) pour l'échantillon d'établissements étrangers. La différence entre les dénote l'absence d'entreprises intérieures et étrangères dans certaines industries. En outre, le nombre d'observations a été assujéti à la condition que des données soient accessibles pour chaque variable. Les résultats des diverses versions du modèle sont indiqués au tableau 3-3. Les diverses équations montrent leur robustesse à la suite de légers changements et indiquent qu'il n'y a pas de problème de multicolinéarité.

Comme nous pouvons le constater, les variables explicatives ont des coefficients avec le signe attendu. La variable *SCALE* était directement proportionnelle à la productivité de la main-d'œuvre mais elle n'était statistiquement significative dans aucune des équations. Nous avons constaté également qu'outre le degré d'élasticité (à peu près 1 %), un accroissement d'échelle a peu d'incidence (voire aucune) sur la productivité de la main-d'œuvre, ce qui est étonnant. Cela pourrait être dû au fait que même les entreprises de la tranche de taille supérieure de l'échantillon ne saisissent pas la « vraie » échelle minimale efficace. Cela pourrait être attribuable à la méthode de tirage de l'échantillon, puisque la taille moyenne des établissements qui font partie de l'échantillon (environ 600 employés) est nettement supérieure à la taille moyenne calculée en se fondant sur l'univers des fabriques.

Il existait une relation étroite entre la qualité de la main-d'œuvre et sa productivité (statistiquement significative au niveau de 1 %) et elle était positive dans toutes les équations. Étant donné que la qualité de la main-d'œuvre correspond à la proportion de travailleurs qui sont des « cols blancs », qui sert d'approximation pour calculer les effectifs ayant un niveau d'instruction supérieur, il s'ensuit que toutes choses étant égales, plus les travailleurs sont instruits, plus la productivité est élevée.

**Tableau 3-3**  
**Déterminants du modèle de productivité : totalité de l'échantillon**

Variable dépendante : valeur ajoutée par employé			
Équation	(1)	(2)	(3)
Constante	11,698*** (119,6)	11,707*** (121,7)	11,57*** (118,4)
LK	-0,464*** (-17,8)	-0,462*** (-18,1)	-0,446*** (-31,01)
SCALE	0,014 (0,67)	0,014 (0,72)	0,003 (0,17)
LQ1	0,070*** (2,74)		
LQ2		0,096*** (4,02)	0,100*** (4,59)
EN2	0,075*** (5,62)	0,073*** (5,65)	0,068*** (4,73)
TARIFF	-0,019 (-1,46)	-0,019 (-1,49)	-0,003 (-0,18)
R-D	0,082*** (4,461)	0,074*** (4,04)	0,070*** (4,37)
HT			0,002 (0,03)
CR4	0,115* (1,88)	0,124** (2,04)	0,224*** (2,98)
TARCON4			-0,086** (-2,48)
FD			0,114*** (5,08)
ADJ.R-SQ.	0,76	0,76	0,78
SSE	24	23,4	21,6
N	392	392	392

\*\*\* Statistiquement significatif au niveau de 1 %

\*\* Statistiquement significatif au niveau de 5 %

\* Statistiquement significatif au niveau de 10 %

*Remarque* : Les chiffres entre parenthèses correspondent au coefficient de Student.

Il y avait également un rapport très étroit entre les variables d'intensité des facteurs, *LK* et *EN2*, et la productivité de la main-d'œuvre. (On a estimé des régressions avec *EN1*, mais nous ne les avons pas décrites étant donné que les résultats étaient analogues.) Si un accroissement de 100 % du ratio *LK* entraîne une diminution de 45 % de la productivité, une augmentation analogue de l'intensité énergétique (*EN2*) n'accroît toutefois la productivité que de 7,5 % (voir le tableau 3-3). Le fait que les variables liées à l'intensité des facteurs aient une incidence différente sur la productivité de la main-d'œuvre démontre l'importance des intrants de production respectifs. D'une manière générale, la rémunération représente une proportion d'environ 38 % de la valeur ajoutée totale tandis que le coût de l'énergie n'en représente en moyenne que 4 %. Les élasticités estimées concordent avec une fonction de production de Cobb-Douglas pour laquelle les élasticités sont égales aux parts des facteurs.

La variable *HT* qui représente les secteurs considérés comme des secteurs de « haute technologie » n'était pas statistiquement significative mais elle allait dans le sens escompté (positif). Par contre, s'il ne semble pas y avoir de lien étroit entre la productivité de la main-d'œuvre et la haute technologie qui caractérise le secteur dont fait partie un établissement, il existe un tel rapport en ce qui concerne l'intensité de la R-D. Cette variable était positive et statistiquement significative au niveau de 1 %. La variable de R-D n'a pas pu être extraite des informations au niveau de l'usine (ou de l'entreprise) et c'est pourquoi l'on a utilisé les données sur la R-D dans l'industrie concernée. Étant donné que dans certaines industries il peut très bien n'y avoir que quelques entreprises qui fassent de la R-D, l'effet nettement positif de cette variable sur la productivité de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'industrie indique peut-être que leurs dépenses ont certaines retombées positives. Nous examinerons cette question de plus près dans la partie suivante.

La variable *TARIFF* était inversement proportionnelle à la productivité de la main-d'œuvre, comme il fallait s'y attendre selon l'hypothèse de Eastman-Stykolt. Par contre, elle n'était pas statistiquement significative si bien que l'effet de Eastman-Stykolt ne semble pas être un déterminant important de productivité pour la totalité de l'échantillon. Les tableaux B-1 et B-2 de l'annexe B indiquent que cela est dû au fait que les entreprises étrangères et canadiennes se comportent de façons différentes. La variable *TARIFF* est peu significative dans l'échantillon étranger mais elle est très significative dans l'échantillon canadien. L'influence des obstacles commerciaux sur l'écart de la productivité entre les entreprises étrangères et intérieures est étudié plus en détail à l'annexe C.

*CR4* représente la variable de structure du marché qui permet de mesurer la concentration et qui est directement proportionnelle à la productivité de la main-d'œuvre et significative à divers niveaux. La force de ce rapport va à l'encontre du modèle « structure-comportement-rendement » qui prédit que plus la concentration est forte dans une industrie, plus ses méthodes de production risquent d'être inefficaces. L'interprétation correcte de la relation observée est probablement la suivante : le fait que certaines entreprises détiennent une part importante du marché dans une industrie vient de leur productivité supérieure. Lorsque la protection commerciale vient s'ajouter à une forte concentration, c'est toutefois

l'inverse qui est vrai. La variable *TARCON4* était inversement proportionnelle à la productivité de la main-d'œuvre (significative au niveau de 5 %), ce qui veut dire que plus l'industrie est protégée et concentrée, moins elle est productive. Cette constatation vient confirmer l'hypothèse de Eastman-Stykolt. Il est à noter toutefois que les variables de concentration peuvent être colinéaires à la variable *SCALE*. Nous avons par conséquent fait l'évaluation des équations sans la variable *CR4*. Les résultats ne sont pas indiqués ici, mais aucun changement qualitatif n'a été constaté.

Les résultats de la régression indiquent que ces variables expliquent en grande partie la fluctuation de la productivité dans le secteur de la fabrication au Canada. Une bonne partie des impondérables qui, d'après la théorie économique, confèrent un avantage aux multinationales n'entrent pas en ligne de compte dans les régressions. Nous avons essayé d'évaluer leur influence indirectement en incluant une variable factice d'appartenance, *FD*, dans la dernière équation, ce qui nous a permis de déterminer si les établissements sous contrôle étranger étaient encore plus productifs que les établissements canadiens, après avoir tenu compte de tous les facteurs réels mentionnés ci-dessus. La variable *FD* était positive et statistiquement significative au niveau de 1 %, ce qui indique que la productivité des multinationales étrangères dépasse d'environ 11 % celle des entreprises intérieures. La capacité des filiales étrangères de profiter de la technologie supérieure de la société mère semble expliquer en grande partie l'écart de la productivité.

Pour déterminer si les différences d'appartenance d'un pays à l'autre influencent la productivité, la variable factice de propriété étrangère a été désagrégée comme suit : États-Unis, Royaume-Uni, autres pays d'Europe occidentale et pays de la Ceinture du Pacifique (y compris le Japon), et l'analyse a été répétée. À l'exception de la variable « autres pays d'Europe occidentale », qui était peu significative et négative, ces variables de propriété étrangère étaient directement proportionnelles à la productivité de la main-d'œuvre et elles étaient significatives. C'est une constatation intéressante du fait qu'une comparaison de la productivité dans le secteur de la fabrication entre les divers pays révèle que le Royaume-Uni et les pays de la Ceinture du Pacifique sont moins productifs que le Canada. Les filiales canadiennes des multinationales de ces pays sont par conséquent plus productives que l'établissement typique du pays d'origine.

#### *Explication de l'écart de la productivité*

Pour mieux comprendre la différence qui existe entre les entreprises étrangères et les entreprises intérieures, nous avons assorti des paires au niveau de la classe à quatre chiffres (CTI)<sup>9</sup> et nous avons utilisé le ratio productivité étrangère/productivité intérieure (l'écart de la productivité) comme variable dépendante. Comme l'indique l'annexe C, seuls les

---

<sup>9</sup> Étant donné le faible niveau d'agrégation (CTI à quatre chiffres) et le nombre élevé d'industries (31), nous n'avons pas jugé utile d'inclure des variables factices d'industrie.

obstacles commerciaux et l'intensité énergétique se sont avérés statistiquement significatifs lorsqu'il s'agit d'expliquer l'écart de la productivité.

### **Les multinationales et les retombées technologiques**

L'incidence de l'IDÉ au niveau de l'évolution technologique est une des questions les plus controversées du débat sur les multinationales. D'une part, le transfert de technologie étrangère qui peut avoir des retombées avantageuses pour des entreprises intérieures, est un des avantages de l'IDÉ qui sont mentionnés le plus souvent. Par ailleurs, les adversaires de l'IDÉ signalent souvent la perte de retombées de la R-D des entreprises acquises, à cause de sa centralisation au siège social, soutenant que cela représente un désavantage important de l'IDÉ (voir Britton et Gilmour [1978], p. ex.).

Certaines études empiriques sur la fabrication au Canada ont établi une corrélation très positive entre l'intensité de recherche et développement d'une industrie et son niveau d'appartenance étrangère (voir Saunders [1982], p. ex.). Par ailleurs, les faits récents ne justifient pas les craintes d'un effet de « siège social » associé aux acquisitions étrangères d'entreprises canadiennes de pointe. D'après les données provenant des déclarations d'impôt, *Regional Data Corporation* (1992) a constaté que l'intensité de R-D des entreprises manufacturières canadiennes acquises par des étrangers était non seulement de beaucoup supérieure à la moyenne mais qu'elle augmentait après la transaction. Cette constatation va dans le même sens que les théories de Cantwell (1991) qui affirme que les multinationales modernes poursuivront leurs activités de R-D dans de nombreux pays différents pour profiter des compétences technologiques différentes.

Il est extrêmement difficile de calculer l'ampleur des retombées technologiques, car il faut alors avoir recours à des méthodes économétriques très perfectionnées et les données nécessaires sont difficiles à obtenir. Les études supervisées par Bernstein (1991) démontrent toutefois de façon convaincante que dans plusieurs industries manufacturières, les retombées sociales de la R-D sont supérieures aux retombées personnelles. La domination étrangère est très forte dans la plupart de ces industries « stratégiques », ce qui signifie que certaines filiales étrangères du secteur canadien de la fabrication engendrent des retombées qui sont attribuables à leur niveau élevé de R-D.

Bien que la base de données que nous avons utilisée ici ne comprenne pas les dépenses de R-D par entreprise, il est possible d'étudier les retombées intrasectorielles éventuelles en faisant une évaluation au moyen du modèle statistique qui suit, d'après l'échantillon des établissements canadiens :

$$LP = H(SCALE, LQ, EN, LK, R-D, TARIFF, HT, FS),$$

où la productivité intérieure est une fonction des variables décrites ci-dessus, qui vient s'ajouter à une variable de présence étrangère, *FS*. La variable *FS* correspond aux expéditions totales des entreprises sous contrôle étranger dans une industrie (voir le tableau 3-1).<sup>10</sup>

Ce modèle simple est semblable à ceux dont se sont servis Globerman (1979) et Blomström (1990) pour tester les retombées intra-industrielles. Elles sont bien plus importantes que les retombées des dépenses de R-D analysées dans d'autres études. Elles comprennent tout ce qui pourrait faire changer la productivité des entreprises canadiennes en fonction de la taille des entreprises étrangères du secteur. Cette méthodologie largement acceptée pose toutefois certains problèmes. Par exemple, la variable *FS* peut être fortement corrélée à une autre variable qui a une incidence positive sur la productivité mais qui ne fait pas partie du modèle. Cette méthodologie donne toutefois une idée des retombées possibles de l'IDÉ.

Les résultats de la régression faite au moyen d'une spécification logarithmique sont indiqués à l'annexe B (voir le tableau B-1, équation [5]). Le nombre d'observations pour ce modèle était de 160, soit 40 industries pour 4 années. La variable *FS* est négative et peu significative. Par contre, le signe de cette variable est extrêmement sensible à la forme fonctionnelle employée pour faire l'estimation de régression. Si on fait une spécification linéaire (non indiquée ici), la variable *FS* a un signe positif, bien qu'elle soit toujours peu significative. La multicollinéarité ne semble pas non plus expliquer ce phénomène. Par ailleurs, les résultats n'ont pas changé sur le plan qualitatif après avoir mis de côté certaines des variables explicatives. La sensibilité de ces régressions à la spécification de la forme fonctionnelle contraste avec la robustesse de celle dont il a été question antérieurement et signifie qu'il est extrêmement difficile de tirer des conclusions de ce type de modèle.

Il existe des explications théoriques plausibles au sujet du signe négatif de la variable *FS*. Les entreprises étrangères peuvent juger qu'il est plus facile de pénétrer des marchés dans lesquels les entreprises intérieures sont improductives. Par contre, la présence d'entreprises étrangères peut avoir un effet « stratégique » qui décourage les entreprises intérieures de faire des efforts d'innovation ou les empêche d'atteindre une échelle suffisante. Veugelers et Vanden Houte (1990) ont élaboré un modèle de concurrence de R-D stratégique et ils prétendent que cet effet a incité les fabricants belges à réduire l'intensité de la R-D. Il est toutefois impossible d'appuyer l'une ou l'autre de ces deux hypothèses, à plus forte raison l'hypothèse concernant les retombées positives en s'appuyant sur les données disponibles sur le secteur canadien de la fabrication.

---

<sup>10</sup> Il y a deux autres méthodes de mesure qui ont été élaborées et mises à l'essai : le nombre total d'employés et la valeur ajoutée totale attribuable aux entreprises étrangères au sein d'une industrie.

## **Résultats concernant la performance sur le plan de la productivité**

La productivité de la main-d'œuvre est un élément important du rendement économique, mais certains aspects parallèles méritent notre attention. Il convient par exemple de se demander quelle est l'incidence de l'avantage des multinationales étrangères au niveau de la productivité sur la rémunération des travailleurs et si les succursales d'entreprises étrangères ne sont que des centres de distribution pour les multinationales.

### ***Rémunération***

Le coefficient de main-d'œuvre plus élevé des établissements canadiens du secteur de la fabrication est une des raisons pour lesquelles la productivité de la main-d'œuvre est habituellement inférieure à celle des établissements étrangers. Le tableau 3-4 qui indique la part relative des salaires dans la valeur ajoutée, révèle que toutes les industries dans lesquelles les établissements canadiens ont un avantage marqué sur le plan de la productivité de la main-d'œuvre (voir le tableau 3-2) ont également un coefficient de main-d'œuvre plus bas. La part des salaires dans la valeur ajoutée dans le secteur de la fabrication est moins grande pour les entreprises étrangères que pour les entreprises intérieures. Par contre, la quantité absolue de valeur ajoutée est plus grande pour les entreprises étrangères que pour les entreprises intérieures. Ces deux effets s'annulent au niveau de l'ensemble du secteur de la fabrication si bien qu'il n'y a aucune différence en ce qui concerne la rémunération horaire, indépendamment du pays d'origine.

La productivité plus grande des établissements sous contrôle étranger n'entraîne pas une augmentation des revenus des travailleurs mais elle peut avoir d'autres avantages. Les investisseurs canadiens ont tendance à recevoir une partie de ce qui reste de cette valeur ajoutée supérieure (le rendement sur le capital et les profits purement financiers). Cela peut se faire de façon directe dans le cas des actionnaires minoritaires ou de façon indirecte, en raison des prix plus élevés payés par les étrangers pour acheter des entreprises du pays.

Le fait que la productivité supérieure des entreprises sous contrôle étranger n'entraîne pas une hausse proportionnelle de la rémunération peut toutefois avoir des conséquences importantes sur le plan stratégique. Premièrement, les gouvernements peuvent être préoccupés par la répartition des avantages découlant de la productivité supérieure. Deuxièmement, le fait que les entreprises étrangères dont la productivité est relativement élevée versent une rémunération comparable est un signe que ces entreprises pourraient gagner des loyers. Il y a toujours moyen de transférer ces loyers aux investisseurs canadiens grâce à certaines politiques stratégiques.

L'égalité des travailleurs sur le plan de la rémunération au niveau de l'ensemble du secteur manufacturier masque des différences importantes entre les diverses industries. Comme l'indique le tableau 3-4, dans les industries où l'avantage des entreprises étrangères sur le plan de la valeur ajoutée à l'heure est le plus marqué (pétrole et charbon, médicaments, savon et produits de nettoyage, et aliments), la main-d'œuvre reçoit une rémunération supérieure. De même, l'écart entre la rémunération des employés des entreprises canadiennes et des entreprises étrangères est le plus prononcé dans les industries où les établissements canadiens ont une valeur ajoutée à l'heure supérieure (impression et édition, équipement scientifique et professionnel, véhicules automobiles et appareils et matériel électriques).

**Tableau 3-4**  
**Part relative des établissements étrangers au niveau de la main-d'œuvre,**  
**de la rémunération et de la production<sup>a</sup>, 1985-1988**

Industrie	Part relative de la rémunération dans la valeur ajoutée	Rémunération horaire relative	Part relative des salaires dans l'ensemble de la rémunération	Part relative des travailleurs de la production au niveau de l'emploi
Aliments et boissons	0,689	1,331	1,225	0,903
Meuneries et boulangeries	0,917	1,043	0,659	1,159
Boissons	1,180	1,296	1,307	0,860
Autres aliments	0,517	1,257	1,271	0,919
Articles en caoutchouc et en plastique	1,054	1,226	0,817	0,999
Caoutchouc	1,086	1,599	0,816	0,971
Plastique	0,680	0,803	0,910	1,047
Textile	0,959	1,173	0,958	0,982
Bois	0,904	1,124	1,088	1,003
Meubles et articles d'ameublement	0,978	1,215	1,157	0,959
Papier et produits dérivés	0,805	1,077	1,170	0,966
Impression et édition	1,095	0,490	0,886	1,203
Métaux primaires	0,755	0,982	0,986	0,990
Produits métalliques ouvrés	0,831	1,148	1,147	0,978
Machines	0,676	0,818	1,491	0,858
Matériel de transport	1,177	0,823	0,625	1,223
Véhicules automobiles	1,398	0,681	0,755	1,056
Autre matériel de transport	1,261	1,099	1,065	0,981

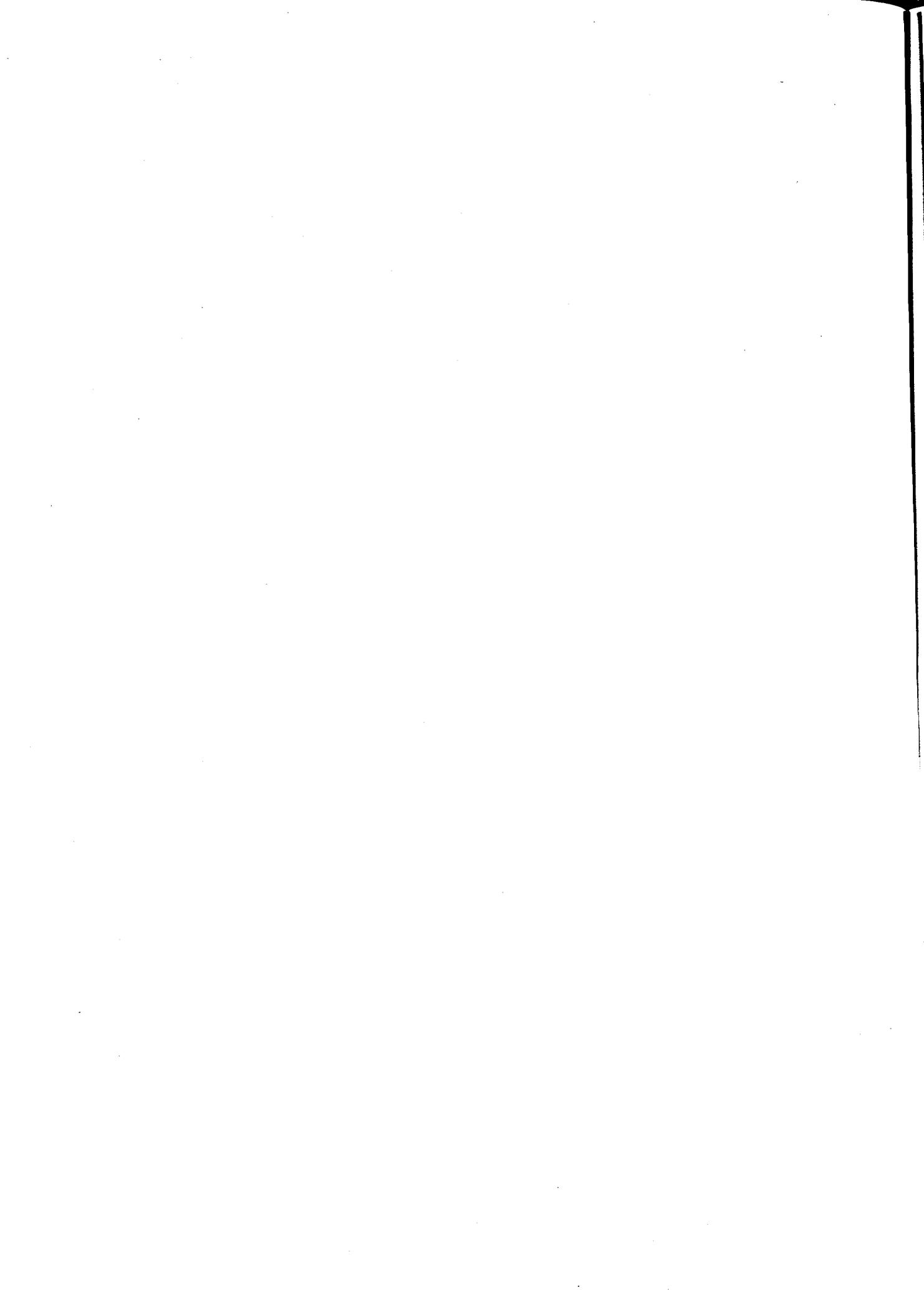
Industrie	Part relative de la rémunération dans la valeur ajoutée	Rémunération horaire relative	Part relative des salaires dans l'ensemble de la rémunération	Part relative des travailleurs de la production au niveau de l'emploi
Appareils et matériel électriques	0,920	0,725	0,802	1,120
Produits minéraux non métalliques	0,768	1,122	0,954	0,997
Pétrole et charbon	0,361	2,964	2,567	0,386
Produits chimiques	1,017	1,152	1,062	0,920
Produits chimiques industriels	1,617	0,892	0,766	1,137
Médicaments	0,339	2,379	1,695	0,563
Savon, produits de nettoyage	0,560	2,372	3,978	0,654
Autres produits chimiques	0,462	1,281	1,453	0,724
Industries manufacturières diverses	1,080	1,418	1,148	0,807
Équipement scientifique et professionnel	3,745	0,610	0,741	1,570
Autres industries diverses	1,297	0,635	0,480	1,180
Total (industries manufacturières)	0,859	1,000	1,042	0,986

<sup>a</sup> Chiffres correspondant aux établissements sous contrôle étranger divisés par chiffres correspondant aux établissements canadiens.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

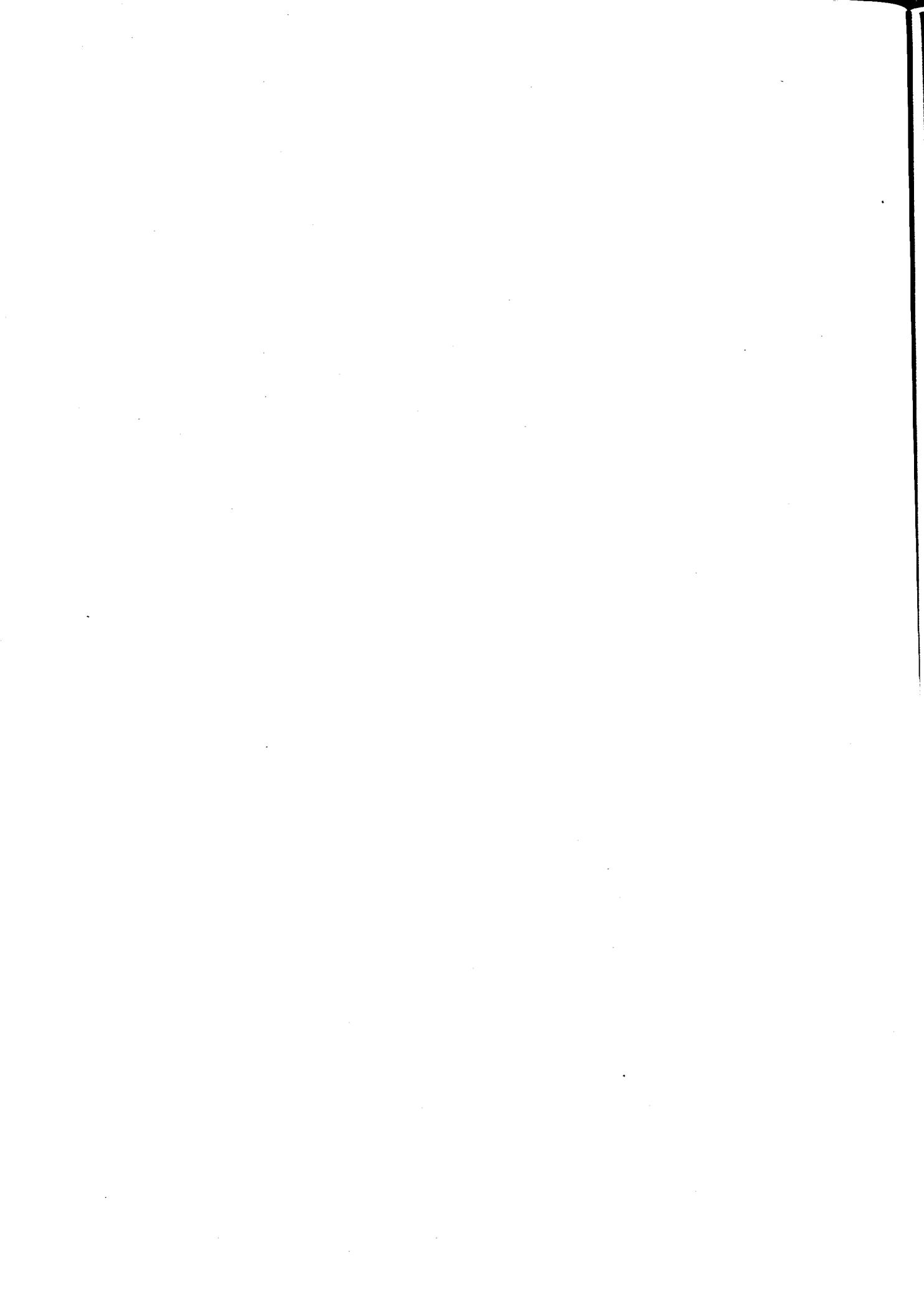
### *De simples usines de montage*

On reproche souvent aux multinationales étrangères de n'assurer que le montage final et la distribution dans le pays hôte, et par conséquent de maintenir le gros de la production dans le pays d'origine. Il est possible de vérifier directement si cette critique est justifiée grâce à deux ratios du tableau 3-4, soit en utilisant le ratio de la proportion des salaires dans la rémunération et le ratio de la part des employés de la production dans l'ensemble des effectifs pour la période allant de 1985 à 1988. Au niveau de l'ensemble de la fabrication, il y a peu de différence entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes. Tandis que la proportion des effectifs affectés à la production est généralement moins élevée dans les multinationales que dans les entreprises canadiennes (à l'exception des industries des boissons, du pétrole et du charbon, des machines et de la plupart des produits chimiques), mais la différence est inférieure à 10 %. Comme on pourrait s'y attendre, l'inverse est vrai pour la part des salaires dans la rémunération de la main-d'œuvre. Nous en concluons que les allégations selon lesquelles les usines étrangères ne sont que des centres de montage et de distribution ne sont pas fondées.



## **CHAPITRE 4**

**LES MULTINATIONALES ET LE COMMERCE INTERNATIONAL**



## LES MULTINATIONALES ET LE COMMERCE INTERNATIONAL

L'influence des multinationales sur le rendement commercial international du Canada est le deuxième aspect de la compétitivité examiné dans le cadre de la présente étude. Au Canada, la question de savoir si la présence des multinationales est due uniquement aux tarifs douaniers et si elles ne servent qu'à desservir le marché local ou si elles sont des exportateurs concurrentiels suscite de vives discussions. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a contribué à relancer ce débat et à raviver les craintes que la production « libre » n'aille s'établir ailleurs qu'au Canada. Étant donné qu'il existe déjà un certain nombre d'études qui ont évalué l'incidence de la libéralisation des échanges sur les multinationales (McFetridge [1989] et Rugman [1990], p. ex.), notre analyse portera principalement sur des questions d'ordre plus général liées au rendement commercial.

Pour les raisons exposées au chapitre 2, il est préférable de définir le rendement commercial en fonction des répercussions de l'IDÉ sur la structure et le niveau des échanges que de leur influence sur la balance commerciale. La théorie de l'entreprise multinationale indique que les rapports entre les échanges et l'IDÉ ne se réduisent habituellement pas à une simple relation de substitution ou de complémentarité, si bien que la question de l'incidence des multinationales sur le niveau et la structure du commerce est essentiellement empirique. Nous tenterons de répondre à cette question en trois volets. Nous commencerons d'abord par faire une comparaison entre l'orientation vers l'extérieur des entreprises canadiennes et des multinationales étrangères, évaluée en fonction de leur propension à exporter et à importer. Ensuite, nous examinerons les rapports qui existent entre les multinationales étrangères, les avantages comparatifs et la configuration des échanges intra-industriels. Pour terminer, nous exposerons des faits sur le commerce interne et nous examinerons la théorie de l'internalisation.

### Propension à exporter et à importer

#### *Exportations*

#### *L'échantillon*

Dans le cadre de cette analyse comparative des résultats à l'exportation, nous utilisons le même échantillon d'établissements manufacturiers qu'au chapitre 3 (pour plus de détails, voir l'annexe A). Étant donné que seules les données pour 1987 étaient accessibles et que l'échantillon est composé d'établissements d'une taille supérieure à la moyenne (ceux qui ont des dépenses d'investissements), ce dernier représente une proportion plus grande des exportations totales de produits manufacturés (49,7 %) que des ventes (39 %).

Le tableau 4-1 indique les parts des exportations totales que représentent les entreprises faisant partie de notre échantillon dans certains secteurs manufacturiers. Plus de la moitié des exportations de produits manufacturés sont liés à l'industrie du matériel de transport, et celle des véhicules automobiles en représente à elle seule 47,4 %. L'autre principale industrie exportatrice est celle du papier et des produits dérivés. L'industrie du meuble et des articles d'ameublement de même que celle de l'impression et de l'édition ont un volume d'exportation négligeable, et elles ne sont pas représentées dans les tableaux qui suivent.

Tableau 4-1

Part des exportations de produits manufacturés, par industrie, et proportion des exportations attribuables aux établissements étrangers au Canada, 1987

Industrie	Part des exportations totales de produits manufacturés	Part des exportations de chaque industrie attribuables aux multinationales
Aliments et boissons	1,82	29,70
Articles en caoutchouc et en plastique	0,94	72,75
Textile	1,33	90,51
Bois	3,08	61,96
Meubles et articles d'ameublement	0,09	37,70
Papier et produits dérivés	22,12	48,91
Impression et édition	0,05	76,65
Métaux primaires	3,71	11,87
Produits métalliques ouvrés	1,37	52,16
Machines	3,24	99,70
Matériel de transport	53,33	93,47
Véhicules automobiles	47,44	95,70
Autre matériel de transport	5,89	75,50
Appareils et matériel électriques	2,67	80,15
Produits minéraux non métalliques	0,33	38,31
Pétrole et charbon	2,00	77,83
Produits chimiques	3,26	46,93
Industries manufacturières diverses	0,62	82,09
Total (industries manufacturières)	100,00	75,35

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

Le tableau 4-1 indique également la part des exportations attribuable aux multinationales, par industrie. Près des trois quarts des exportations de produits manufacturés des entreprises faisant partie de notre échantillon sont attribuables aux multinationales étrangères, résultat qui concorde avec les conclusions d'autres études. Par exemple, Alam et autres (1989), qui se sont basés sur toutes les données du *Census of Manufacturing*, indiquent que la part des exportations canadiennes de produits manufacturés représentée par les multinationales était de 80,2 % en 1984. La ventilation par industrie indique que la prépondérance des multinationales dans les échanges du secteur manufacturier est due à la fois à leur concentration dans quelques industries où le volume des exportations est disproportionné, comme dans le secteur des véhicules automobiles, et au fait qu'elles représentent la majorité des exportations de la plupart des industries du secteur de la fabrication.

### *Propension à exporter*

Une très forte proportion des échanges commerciaux du Canada est attribuable aux multinationales, en outre, une grande partie des ventes de produits manufacturés leur est imputable également. Pour faire une comparaison valable de l'orientation vers l'extérieur des entreprises canadiennes et étrangères, il faut d'abord examiner leur propension relative à exporter (la proportion de leur chiffre d'affaires que représentent les exportations). Le tableau 4-2 indique la propension des entreprises étrangères et canadiennes à exporter ainsi que le ratio des deux, par industrie. Pour le secteur manufacturier en général, la propension à exporter des multinationales étrangères dépasse de 73 % celle des entreprises canadiennes, ce qui réfute les allégations selon lesquelles les multinationales ne sont là que pour desservir le marché canadien. Les droits de douane ont peut-être incité dans une large mesure les entreprises étrangères à venir établir des filiales au Canada, mais celles-ci semblent être devenues de véritables exportateurs compétitifs.

La ventilation de la propension relative à exporter par industrie révèle qu'une partie de l'orientation générale vers l'extérieur des multinationales étrangères est attribuable au fait qu'elles dominent les ventes dans le secteur des véhicules automobiles, qui est une industrie exportatrice. Leur propension à exporter est en fait inférieure à celle des établissements canadiens qui sont toutefois en nombre inférieur dans ce secteur. L'orientation générale vers l'extérieur plus prononcée des multinationales ne peut toutefois être attribuée uniquement à l'industrie des véhicules automobiles, car elles ont une plus forte propension à exporter que les usines canadiennes dans neuf des quatorze industries représentées au tableau 4-2. On constate en particulier un clivage très net dans l'industrie des machines où les entreprises canadiennes ne représentent qu'une faible proportion des ventes et vendent leurs produits pour ainsi dire exclusivement au Canada alors que les entreprises étrangères exportent plus de 80 % de leur production.

Il y a toute une série de facteurs qui peuvent expliquer une propension généralement plus marquée à exporter chez les entreprises multinationales étrangères que chez les entreprises canadiennes, dans un secteur donné. Par exemple, les filiales étrangères peuvent

profiter de la meilleure connaissance du marché d'exportation de leur maison mère ou exploiter la fidélité à leur marque. Elles peuvent également contourner les obstacles à l'entrée qui découragent les entreprises canadiennes dans les industries oligopolistiques. Il est impossible de discerner la raison exacte dans le cadre de la présente étude.

**Tableau 4-2**  
**Propension à exporter des établissements**  
**étrangers et canadiens, par industrie, 1987**

Industrie	Proportion des exportations par rapport aux expéditions totales		
	Étrangères (%)	Canadiennes (%)	Étrangères/canadiennes
Aliments et boissons	4,42	9,77	0,45
Articles en caoutchouc et en plastique	16,61	21,19	0,78
Textile	36,43	7,74	4,71
Bois	58,81	42,39	1,39
Papier et produits dérivés	66,70	48,92	1,36
Métaux primaires	9,88	11,39	0,87
Produits métalliques ouvrés	25,73	21,42	1,20
Machines	83,02	2,37	35,03
Matériel de transport	56,00	51,20	1,09
Véhicules automobiles	55,56	62,88	0,88
Autre matériel de transport	60,85	42,28	1,44
Appareils et matériel électriques	33,14	17,02	1,95
Produits minéraux non métalliques	7,06	8,60	0,82
Pétrole et charbon	7,58	3,43	2,21
Produits chimiques	9,19	34,70	0,27
Industries manufacturières diverses	24,89	15,06	1,65
Total (industries manufacturières)	39,50	22,83	1,73

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

## Importations

### L'échantillon

Il existe des données sur les importations pour chaque année, pour la période de 1985 à 1988, mais uniquement au niveau des *entreprises* et non à celui des établissements (voir l'annexe A). Aussi, l'échantillon surestime la valeur réelle des importations par usine du fait que certaines des sociétés examinées ont sous leur contrôle des établissements qui ne sont pas repris dans le *Census of Manufacturing* ni dans l'enquête sur les dépenses d'investissements.

Le tableau 4-3 indique la part des importations de chaque industrie attribuable aux multinationales étrangères, de 1985 à 1988. L'industrie des véhicules automobiles, qui est le principal exportateur du secteur manufacturier, est également de loin le plus gros importateur. Dans notre échantillon, 45 % de l'ensemble des importations de produits manufacturés se situent dans l'industrie des véhicules automobiles. Mersereau (1991) a constaté que la proportion était de 52 % en 1986. L'autre industrie importatrice importante est celle des métaux primaires. Il convient de signaler que tandis que l'industrie des véhicules automobiles est à la fois un exportateur et un importateur important, celle du papier n'est qu'un exportateur.

Les multinationales étrangères représentent environ 88 % des importations de produits manufacturés, résultat légèrement supérieur à la plupart des autres évaluations faites à partir d'échantillons plus larges comprenant un plus grand nombre de petits établissements. Par exemple, Alam et autres (1989) affirment qu'en 1984, 80 % des importations de produits manufacturés et 64 % des importations pour tous les secteurs étaient attribuables aux multinationales étrangères. Mersereau (1991) a obtenu des résultats analogues pour 1986. Dans l'industrie des machines, celle des véhicules automobiles et celle des produits minéraux non métalliques, les entreprises canadiennes ne représentent qu'une proportion insignifiante des importations totales. Par ailleurs, la majorité des importations sont attribuables aux multinationales étrangères dans toutes les industries, sauf celle du bois et celle du papier et des produits dérivés.

### Propension à importer

En ce qui concerne le secteur de la fabrication, la propension à importer correspond aux importations totales de biens intermédiaires divisées par la production totale. Étant donné que les chiffres sur les importations au niveau des sociétés comprennent les produits finis, la valeur calculée de la propension à importer subit une forte distorsion à la hausse et dépasse généralement 100 pour la plupart des industries. (Les résultats concernant notre échantillon se trouvent au tableau A-1, à l'annexe A.) Par contre, les erreurs ascendantes devraient s'annuler en partie lorsqu'on calcule le ratio pour les entreprises étrangères par rapport aux entreprises canadiennes. Cette comparaison révèle que les entreprises étrangères ont une propension à importer environ cinq fois supérieure à celle des entreprises canadiennes. C'est dans l'impression et l'édition, les métaux primaires et les produits

minéraux non métalliques que les écarts sont les plus prononcés. Les entreprises canadiennes ont une propension légèrement supérieure à importer dans les industries du bois, du papier et des produits dérivés, des produits métalliques ouvrés ainsi que dans celle du pétrole et du charbon.

**Tableau 4-3**  
**Part des importations de produits manufacturés, par industrie, et proportion des importations attribuables aux établissements étrangers au Canada, 1985-1988**

Industrie	Part des importations totales de produits manufacturés (%)	Part des importations de chaque industrie attribuables aux multinationales (%)
Aliments et boissons	2,12	62,26
Articles en caoutchouc et en plastique	2,20	89,45
Textile	5,68	93,73
Bois	0,35	41,92
Meubles et articles d'ameublement	0,10	70,91
Papier et produits dérivés	1,22	40,10
Impression et édition	1,32	80,72
Métaux primaires	10,84	68,48
Produits métalliques ouvrés	1,56	58,87
Machines	6,81	97,70
Matériel de transport	50,82	95,91
Véhicules automobiles	44,85	97,11
Autre matériel de transport	4,23	86,88
Appareils et matériel électriques	2,97	70,79
Produits minéraux non métalliques	3,24	96,23
Pétrole et charbon	2,97	79,16
Produits chimiques	5,20	86,63
Industries manufacturières diverses	1,13	80,07
Total (industries manufacturières)	100,00	88,30

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

Mersereau (1991) a constaté par exemple qu'en 1986, la propension des entreprises étrangères du secteur manufacturier à importer était de 37,1 % alors que celle des entreprises canadiennes était de 10,8 %. Le ratio de la propension des entreprises étrangères à importer par rapport aux entreprises canadiennes (3,5 %) est légèrement inférieur à celui de l'échantillon utilisé, mais il demeure assez élevé. Alam et autres (1989) signalent également qu'en 1984, la propension des entreprises étrangères à importer était environ quatre fois supérieure à celle des entreprises canadiennes. Ces études n'ont pas l'inconvénient d'être assujetties à une tendance à la surestimation contrairement à la nôtre.

Il convient de donner un certain nombre de précisions au sujet de la propension à importer. Premièrement, les nouveaux établissements étrangers ont tendance à s'approvisionner plus systématiquement dans leur pays d'origine que les entreprises canadiennes plus anciennes, mais il est possible que le comportement des entreprises du même âge ne diffère pas autant (voir Graham et Krugman [1989]). Deuxièmement, certaines entreprises sous contrôle étranger classées dans le secteur de la fabrication sont en réalité des « entreprises hybrides qui jouent à la fois le rôle de filiales manufacturières et de services de marketing, si bien que le taux élevé de leurs importations est imputable en partie aux activités de commerce de gros de l'entreprise » (voir Dornbusch et autres [1989]).

Malgré tout, les entreprises sous contrôle étranger importent relativement davantage que les entreprises intérieures comparables. Cela n'a rien d'étonnant, puisque nous avons constaté que la propension à exporter est également plus marquée chez ces entreprises. Par conséquent, certains faits indiquent que les multinationales étrangères sont davantage tournées vers l'extérieur que les entreprises canadiennes comparables tant en ce qui concerne la propension à exporter que la tendance à importer.

### **Avantages comparatifs et commerce intra-industriel**

Les analyses du rendement commercial qui se fondent exclusivement sur la propension des multinationales à importer (ou à exporter) sont peu appropriées parce qu'elles indiquent de la confusion entre les fluctuations de la balance commerciale et les effets sur le bien-être. Les activités liées aux importations comme aux exportations doivent être examinées pour fournir une théorie cohérente du commerce international. Nos conclusions que les multinationales étrangères ont davantage tendance à importer et à exporter indiquent que le niveau des échanges dans le secteur manufacturier canadien s'accroît en raison de leur présence. Ce qui importe, c'est de savoir quelle influence ce niveau accru d'échanges commerciaux et la modification de la structure des échanges attribuables aux multinationales étrangères ont sur le bien-être du Canada.

D'après le modèle classique de concurrence idéale au niveau des échanges internationaux, les avantages de la spécialisation constituent la principale contribution des échanges à une amélioration du niveau de vie. Une économie ouverte se spécialisera dans des industries où elle a un avantage comparatif qui découle de sa dotation relative en facteurs

(abondance des ressources naturelles, p. ex.). Il est malheureusement difficile d'identifier les sources d'avantage comparatif, et les études empiriques se fondent souvent sur l'hypothèse que celui-ci est « révélé » par la part du marché ou les exportations nettes corrigées en fonction de l'importance du produit et de la taille du pays. Ballance et autres (1987) ont montré que divers indices d'avantage comparatif révélé (ACR) peuvent manquer totalement de cohérence. Ils en arrivent à la conclusion que les indices liés aux exportations sont préférables en raison de leur fondement théorique plus solide.

Il y a un principe qu'il ne faut pas perdre de vue lorsqu'il s'agit d'interpréter l'ACR, c'est, comme le signale Michael Porter (1990), que « aucun pays ne peut être concurrentiel (ni être un net exportateur) dans tous les domaines ». Markusen (1992) cite deux cas où le rendement des exportations au niveau d'une industrie peut changer sans que cela n'ait la moindre conséquence sur les revenus :

Premièrement, si la croissance économique plus rapide dans le reste du monde est concentrée dans des pays pauvres en ressources, il est naturel qu'ils se spécialisent dans la fabrication, y compris dans la haute technologie et par conséquent, la part des exportations du Canada provenant des industries non axées sur les ressources peut diminuer plus que celle des industries manufacturières axées sur les ressources.

Deuxièmement, étant donné que par définition la somme des parts doit équivaloir à l'unité, tout changement au niveau de l'économie intérieure provoquera généralement un déplacement des ressources qui entraînera un accroissement (diminution) de la part des exportations (importations) totales d'un secteur donné.

Les restrictions mentionnées ci-haut mises à part, un indice de l'avantage comparatif révélé (ACR) peut toutefois constituer un indicateur utile de la compétitivité d'une *industrie* (par opposition à celle de l'ensemble d'une économie; voir Létourneau [1991]).

Le modèle de l'avantage comparatif nous pousse à nous demander si l'activité des multinationales étrangères dans une industrie augmente ou diminue selon la compétitivité de celle-ci, évaluée en fonction de l'ACR. Par exemple, Dunning (1985) et Globerman (1985) estiment qu'une corrélation positive indique que l'IDÉ contribue à l'affectation efficiente des ressources. L'étude de Globerman sur le Canada est fondée sur une évaluation de l'ACR faite d'après les exportations nettes pour 1980-1981; les résultats indiquent qu'il existe une corrélation positive et significative entre l'ACR et la part des ventes des multinationales non américaines, mais une corrélation négative et peu significative entre l'ACR et la part des ventes des multinationales américaines, ce qui l'amène à la conclusion suivante : « seule la domination étrangère non américaine contribue à accroître la compétitivité internationale des industries canadiennes ».

Bien que l'ACR d'une industrie et la présence de multinationales soient déterminés conjointement, une régression simple d'une valeur représentant l'ACR sur une valeur représentant la présence étrangère peut révéler un « fait stylisé » intéressant sur l'IDÉ. Nous avons effectué cette régression en utilisant l'indice des exportations nettes fondé sur des

données cohérentes sur les exportations et les importations par industrie<sup>11</sup> comme variable dépendante. La variable indépendante était la part des ventes de l'industrie contrôlée par les multinationales étrangères faisant partie de notre échantillon d'établissements manufacturiers. La régression a été faite sur une base de données chronologiques transversales combinées pour la période de 1985 à 1988 et pour 14 industries de la classe à deux chiffres (CTI); elle a révélé une corrélation négative et statistiquement significative.<sup>12</sup> Cette régression ne s'explique pas facilement, mais elle indique que les multinationales ont tendance à dominer les industries dans lesquelles le Canada n'a pas un avantage comparatif révélé.

Comment faut-il interpréter la corrélation négative entre l'ACR d'une industrie et la présence d'entreprises étrangères? Une explication possible, qui abonde dans le sens des opinions des nationalistes économiques, pourrait être que la domination d'une industrie par des entreprises étrangères réduit sa compétitivité. Dans ce cas, l'imposition de certaines restrictions sur l'IDÉ peut contribuer à améliorer la compétitivité canadienne. Une autre explication pourrait être fondée sur le lien de causalité inverse, à savoir que les industries où le reste du monde a un avantage concurrentiel en matière d'exportations attireront également de l'IDÉ. En réalité, si l'IDÉ est encouragé par les tarifs douaniers, il faut s'attendre à ce qu'il y ait une corrélation négative entre l'ACR et la part d'appartenance étrangère, étant donné qu'il y a plus de chances que des droits de douane soient imposés dans des industries où l'ACR est faible et où la concurrence étrangère est vive. Cela peut expliquer l'observation suivante de Michael Porter (1990) : « Les concurrents internationaux qui réussissent ont souvent des stratégies globales où les échanges commerciaux et les investissements étrangers sont intégrés ». M. Porter est généralement adversaire de l'imposition de restrictions sur les entrées d'IDÉ, mais il estime que des investissements étrangers importants indiquent que « le processus de l'amélioration de la compétitivité au sein d'une économie n'a pas *que du bon* ».

Les récents modèles d'échanges internationaux axés sur l'organisation industrielle indiquent toutefois qu'il existe une troisième explication. Cette nouvelle approche est fondée sur l'hypothèse que les théories traditionnelles de l'avantage comparatif sont insuffisantes parce qu'elles ne tiennent pas compte du rôle de rendement d'échelle croissant et de la concurrence imparfaite. Le fait d'intégrer ces facteurs aux modèles d'échanges commerciaux équivaut à reconnaître l'importance des échanges intrasectoriels, c'est-à-dire des échanges de marchandises qui sont facilement substituables l'une à l'autre et qui sont par conséquent classées dans la même catégorie mais qui se distinguent par des facteurs comme les caractéristiques physiques, la marque, etc. Les estimations de l'ACR axées sur les

---

<sup>11</sup> Les données ont été fournies par Tony Lempiere du Conseil économique du Canada. L'indice des exportations nettes est représenté par l'équation  $NXI = (X-M)/(X+M)$ , où  $X$  et  $M$  représentent respectivement les exportations et les importations dans l'industrie concernée.

<sup>12</sup> L'équation estimative était  $NXI = 0,614 - 0,01FS$ ;  $R^2 = 0,29$ ;  $n = 56$ .  
(0,342) (0,002)

exportations *nettes* ne tiennent pas compte des gains qui peuvent dériver des échanges intrasectoriels.

Il semble souhaitable d'axer ses investigations sur les échanges intra-industriels pour plusieurs raisons. Premièrement, il existe déjà des modèles formels qui expliquent le commerce intrasectoriel et les investissements directs étrangers dans un cadre d'organisation industrielle commun (voir Helpman et Krugman [1985] et Éthier [1986]). Deuxièmement, bien des économistes canadiens ont signalé que les échanges dans le secteur manufacturier canadien sont en grande partie intrasectoriels et que par conséquent ils s'expliquent surtout par des rendements d'échelle croissants et la concurrence imparfaite. L'étude de MacCharles (1987) qui, d'après des données de 1979, prouve que le commerce intrasectoriel et les multinationales sont intimement liés, est un des récents ouvrages qui s'inscrivent dans cette tradition. Enfin, comme l'indiquent les tableaux 4-1 et 4-3, l'industrie des véhicules automobiles a dominé les exportations et les importations du Canada dans le secteur manufacturier. Cet exemple d'échanges intra-industriels peut être opposé à l'avantage comparatif plus traditionnel de l'industrie du papier axée sur les ressources, qui exporte beaucoup de produits manufacturés mais en importe peu.

En utilisant les mêmes données que pour l'indice des exportations nettes, nous avons créé un indice du commerce intrasectoriel (CIS), analogue à celui qui a été utilisé pour la première fois dans l'étude bien connue de Grubel et Lloyd (1975) ainsi que dans l'ouvrage de MacCharles (1987).<sup>13</sup> Au moyen de cet indice, on fait la régression en utilisant la même variable indépendante de la part des ventes (*FS*) des multinationales étrangères. La régression révèle une corrélation positive et significative entre le *CIS* et la présence de multinationales étrangères.<sup>14</sup> Les résultats opposés obtenus pour l'indice de l'ACR fondé sur les exportations nettes et pour l'indice du *CIS* indiquent que les multinationales étrangères et les entreprises intérieures ont tendance à pratiquer des types d'échanges commerciaux différents. Alors que les entreprises intérieures ont tendance à faire davantage de commerce intrasectoriel résultant de l'avantage comparatif, les multinationales ont tendance à faire davantage de commerce intrasectoriel résultant des économies d'échelle, de la différenciation des produits, etc.

Il convient de considérer cette analyse uniquement comme un premier pas vers une explication logique de l'influence des multinationales sur le rendement commercial du Canada. Son principal défaut est le niveau d'agrégation élevé auquel elle est effectuée. Dans son commentaire sur l'estimation de la différenciation des produits dans les études empiriques sur le flux des échanges, Greenaway (1985) affirme que l'indice de Grubel et Lloyd est celui qui convient le mieux pour les données qui peuvent être désagrégées au

<sup>13</sup> L'indice est représenté par l'équation suivante  $CIS = 1 - |X-M|/(X+M)$  où  $|X-M|$  est la valeur absolue des exportations nettes.

<sup>14</sup> L'équation estimative est  $CIS = 0,448 + 0,0035FS; r^2 = 0,12; n = 56.$   
(0,217) (0,001)

niveau de classification à trois et à quatre chiffres de la CTI. Si les multinationales étrangères ont tendance à faire évoluer la structure des échanges du Canada de sorte qu'elle soit axée davantage sur le commerce intrasectoriel que sur le modèle classique de l'avantage comparatif, elles permettront peut-être au pays de récolter des avantages découlant des économies d'échelle et non de la spécialisation au niveau de la production.

### **Commerce interne**

La montée en flèche de l'investissement direct à l'échelle mondiale a été accompagnée d'un recours croissant au commerce interne — c'est-à-dire aux échanges internationaux de biens et de services entre entreprises sœurs. Investissement Canada (1990) estime qu'environ un tiers du commerce mondial dans le secteur des biens manufacturés est interne. D'après le *U.S. Department of Commerce*, entre 1982 et 1985, les échanges internes ont augmenté et représentent près de la moitié des exportations américaines au Canada et plus d'un tiers des importations américaines du Canada. Le recours fréquent au commerce interne est un des aspects uniques des relations commerciales américano-canadiennes.

Notre échantillon de données sur les importations permet d'identifier quelles importations sont internes. La part des importations internes des entreprises étrangères et canadiennes en 1988 est indiquée au tableau 4-4. Les importations des filiales de multinationales sous contrôle canadien représentent une petite proportion des importations internes totales dans le secteur manufacturier canadien (3,53 % en 1988). Elles représentent toutefois à peu près 15 % des importations des entreprises manufacturières canadiennes et beaucoup plus dans le secteur des machines, celui des produits métalliques ouvrés, celui des métaux primaires ainsi que celui des appareils et du matériel électriques. Ces chiffres servent surtout à faire des comparaisons avec les multinationales étrangères.

Comme on pouvait s'y attendre, les importations internes d'entreprises sous contrôle étranger représentent une part beaucoup plus grande de leurs importations de produits manufacturés, soit environ 63 % en 1988. La ventilation par industrie indique qu'elle représente à peu près 80 % dans le secteur des machines et environ 65 % dans celui des transports (1988). Les chiffres sur les importations internes pour 1988 se rapprochent beaucoup de ceux qui ont été produits par les études de Alam et autres (1989) et de Mersereau (1991), lesquelles sont basées sur un échantillon légèrement plus grand.

**Tableau 4-4**  
**Proportion des importations internes par rapport**  
**aux importations totales, Canada, 1988**

Industrie	1988 <sup>a</sup>	
	Canadiennes	Étrangères
Aliments et boissons	7,70	37,26
Articles en caoutchouc et en plastique	2,29	69,01
Textile	10,62	70,38
Bois	9,50	10,17
Meubles et articles d'ameublement	11,47	75,84
Papier et produits dérivés	8,30	35,89
Impression et édition	2,37	45,43
Métaux primaires	23,27	59,60
Produits métalliques ouvrés	20,77	41,54
Machines	51,06	80,49
Matériel de transport	9,68	64,93
Véhicules automobiles	8,10	65,55
Autre matériel de transport	13,47	59,62
Appareils et matériel électriques	19,50	46,60
Produits minéraux non métalliques	3,25	60,71
Pétrole et charbon	0,06	15,72
Produits chimiques	15,11	58,80
Industries manufacturières diverses	6,74	88,45
Total (industries manufacturières)	14,51	63,29

<sup>a</sup> Selon une classification harmonisée.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

Le commerce international au sein de la même entreprise a tendance à avoir une influence différente sur la compétitivité d'un pays que les échanges qui se font par l'intermédiaire du marché. Premièrement, un accroissement des échanges internes peut modifier l'influence des variables macroéconomiques telles que les taux de change, sur les échanges commerciaux globaux. Comme le signale Julius (1990, p. 24) : « Les entreprises qui ont diversifié leurs activités sur différents marchés... sont devenues plus résistantes aux fluctuations de taux de change et plus aptes à se soustraire à leurs conséquences néfastes ».

Goldsborough (1981) donne des preuves économétriques qu'aux États-Unis, le commerce interne est beaucoup moins sensible aux fluctuations de la demande globale et des prix relatifs que les échanges effectués par les voies traditionnelles. Étant donné l'importance de l'IDÉ au Canada, le commerce interne y est plus intense qu'aux États-Unis, et il faut s'attendre à ce que les répercussions pour la politique macroéconomique soient plus prononcées.

Deuxièmement, dans la mesure où le commerce interne est un moyen de réaliser la spécialisation verticale (réduction du nombre d'étapes de production) et la spécialisation horizontale (réduction du nombre de lignes de produits), toutes autres choses étant égales, une intensification du commerce interne améliore la productivité des filiales locales; voir Casson (1986). D'après McFetridge (1989), la compétitivité de ces filiales peut s'accroître si le marché intérieur est tellement restreint que la spécialisation locale ne suffit pas à épuiser les économies d'échelle de l'usine ou si les ententes spécialisées entre sociétés sœurs permettent de réaliser des économies sur les frais de change.

MacCharles (1987) utilise un indice correspondant au ratio coût des matériaux achetés/valeur ajoutée (appelé VS ou spécialisation verticale) pour examiner la spécialisation dans le secteur canadien de la fabrication. Ce coefficient devrait être directement proportionnel au degré de spécialisation, car plus une entreprise a recours à la sous-traitance pour spécialiser sa production, plus le coût des matériaux achetés par rapport à la valeur ajoutée est élevé. De 1960 à 1979, les industries axées sur les exportations — les transports, le papier et les produits dérivés, le pétrole et le charbon et les produits minéraux non métalliques — ont vu le ratio de VS évoluer dans un sens positif. Les industries où le niveau de commerce interne est plus élevé ont également eu un coefficient de VS plus élevé. Cette catégorie inclut les meubles et articles d'ameublement, la métallurgie, les machines, l'équipement de transport et les produits chimiques.

Afin de voir comment la spécialisation verticale a évolué depuis quelques années, nous avons calculé l'indice de VS de MacCharles en utilisant les données de 1988 de notre échantillon d'établissements manufacturiers. Les industries dont le ratio de VS était élevé de 1960 à 1979 n'ont pas nécessairement continué à se spécialiser au cours des années 1980. Par exemple, il n'y a pas eu de changement important dans l'industrie du meuble et des articles d'ameublement, dans celle du papier et des produits dérivés, dans la métallurgie ni dans celle du pétrole et du charbon par rapport à 1979, ce qui signifie que le degré de spécialisation possible était atteint ou qu'il était limité. Les industries où la spécialisation s'est poursuivie sont celles de l'équipement de transport et des machines. Dans la plupart des autres industries, le degré de VS est resté au même niveau qu'en 1979.

### *Analyse du commerce interne*

Deux études récentes ont montré comment le commerce interne peut faire réaliser des économies au niveau des frais de transaction, comme l'indique la théorie de l'internalisation. Cho (1990) examine le rapport qui existe entre le commerce interne dans le secteur manufacturier américain et l'intensité technologique, les économies d'échelle liées aux produits, le degré d'intégration verticale et l'intensité de la production internationale. Il constate que l'intensité technologique est directement proportionnelle au volume de commerce interne, mais que les économies d'échelle ont un effet contraignant. L'intégration verticale et l'intensité de la production internationale n'ont pas démontré avoir une influence statistiquement significative sur le commerce intérieur. Siddharthan et Kumar (1990) examinent l'influence de caractéristiques industrielles analogues, notamment de l'intensité technologique, de la concentration de compétences, des frais de marketing, de l'intensité de besoins en capital, de l'orientation internationale et de l'intensité de pollution. Le résultat le plus frappant est que le commerce intérieur est plus intense dans les industries où le coefficient de technologie est élevé (évalué d'après l'intensité de R-D) et dans les industries à forte concentration de compétences (évaluée en fonction de la rémunération horaire moyenne).

L'échantillon de données que nous avons utilisé nous permet de faire une analyse statistique analogue du commerce interne. Nous avons adopté le modèle linéaire hypothétique suivant (les signes prévus des variables indépendantes sont indiqués entre parenthèses) :

$$ITM = f(VS, HT, FS, FD, SKILL, LQ, CETTS)$$

(+)(+)(+)(+) (+) (+) (±)

où

<b>ITM</b>	est le ratio importations internes/importations totales par industrie;
<b>VS</b>	représente le coût des matériaux achetés divisé par la valeur ajoutée par industrie;
<b>HT</b>	représente une variable factice dont la valeur est de 1 si l'industrie est considérée comme une industrie « de pointe » (selon la définition de l'OCDE) et de 0 dans les autres cas;
<b>FS</b>	est le niveau des ventes attribué aux entreprises étrangères d'une industrie;
<b>FD</b>	est une variable factice qui sert à vérifier les différences d'appartenance;
<b>SKILL</b>	est la concentration de compétences requises dans une industrie donnée, calculée approximativement d'après la rémunération horaire moyenne;
<b>LQ</b>	est la proportion de « cols blancs » qui sert à déterminer approximativement la qualité de la main-d'œuvre; et
<b>CETTS</b>	est le montant des dépenses en immobilisations dans une industrie par rapport au chiffre d'affaires.

Le modèle utilise uniquement des données de 1988, et il porte sur 115 industries dont le CTI est à trois chiffres. Des données antérieures étaient disponibles, mais l'instauration du système harmonisé en 1988 a accru la fiabilité des données sur les importations.

Les résultats de l'analyse de régression sont indiqués au tableau 4-5. Nous constatons que le commerce interne est plus intense dans les industries de pointe et dans celles où la spécialisation verticale est plus grande. Les coefficients *HT* et *VS* étaient statistiquement significatifs au niveau de 10 %. La variable *FD* était significative au niveau de 1 % et indiquait que les importations internes augmentent en moyenne de 35 % si l'établissement est sous contrôle étranger. Les équations (2) à (4) font intervenir d'autres facteurs mais seule la variable *LQ* de l'équation (2) est statistiquement significative, au niveau de 10 %. Ces résultats concordent avec les conclusions de Cho (1990) et avec celles de Siddharthan et Kumar (1990).

**Tableau 4-5**  
**Modèle de commerce interne**

Variable dépendante : importations internes / importations totales				
Équation	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	0,051 (1,48)	-0,054 (-0,82)	-0,052 (-0,45)	-0,001 (-0,02)
VS	0,013* (1,69)	0,013* (1,74)	0,014* (1,80)	0,013* (1,68)
HT	0,112* (1,78)	0,063 (0,92)	0,104* (1,62)	0,095 (1,49)
FD	0,35*** (8,94)	0,34*** (8,62)	0,34*** (8,47)	0,34*** (8,39)
FS		0,094 (1,33)	0,088 (1,24)	
LQ		0,189* (1,32)		
TARIFF			0,005 (1,19)	
SKILL			0,0001 (0,14)	
CETTS				-3,75 (-0,37)
ADJ.R-SQ.	0,416	0,421	0,413	0,411
SSE	21,26	17,4	14,3	16,9
N	115	115	115	115

\*\*\* Statistiquement significatif au niveau de 1 %

\*\* Statistiquement significatif au niveau de 5 %

\* Statistiquement significatif au niveau de 10 %

*Remarque* : Les chiffres entre parenthèses correspondent au coefficient de Student.

Le fait que les multinationales peuvent avoir recours au commerce interne pour approvisionner les marchés étrangers leur donne davantage de latitude pour réduire le plus possible les coûts totaux de production. Par conséquent, cela peut entraîner une migration rapide de la production entre filiales à la suite de différences de charges salariales,

d'obstacles commerciaux, de différences fiscales et de fluctuations des taux de change. On craint par conséquent que la compétitivité nationale ne soit considérablement réduite à la suite d'une libéralisation des échanges du fait que les filiales locales peuvent devenir ni plus ni moins des centres de services et de distribution. Bien que les faits exposés au chapitre 3 démontrent que les usines de fabrication des multinationales étrangères n'emploient pas beaucoup moins de travailleurs de la production que les établissements canadiens, il est toujours possible qu'une libéralisation accrue des échanges incite ces multinationales à s'orienter davantage vers les activités « de gros ». McFetridge (1989), qui a utilisé des données sur la part de l'emploi pour évaluer les déménagements, a constaté que de 1977 à 1984, dans la plupart des industries manufacturières et non manufacturières, les filiales de multinationales américaines de plusieurs pays développés ont confié à nouveau la production à leur société mère. Par ailleurs, une redistribution de la production des succursales situées dans des pays industrialisés à d'autres succursales se trouvant dans des pays moins développés a également eu lieu au cours de cette période.

Les résultats de la régression qui précède corroborent dans une certaine mesure l'hypothèse de la tendance à s'adonner à des activités « de gros ». Le fait que la variable *CETTS* ne soit pas significative signifie que l'hypothèse selon laquelle en 1988 les filiales canadiennes de multinationales étrangères ont réduit la taille de leurs établissements au Canada, tout en important davantage de la société mère, est dénuée de fondement. Étant donné que c'est l'année où l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été signé, les allégations selon lesquelles la libéralisation des échanges incite les multinationales à accroître les exportations du pays d'origine aux dépens de la production des filiales des pays hôtes ne sont pas justifiées.



**CONCLUSION**



## CONCLUSION

Le débat sur la compétitivité internationale du Canada soulève de nombreuses questions, lesquelles touchent à pratiquement tous les aspects de l'économie appliquée. Dans cette étude, nous nous sommes attachés à essayer de déterminer l'influence des entreprises multinationales étrangères sur la productivité et le rendement commercial — deux facteurs clés de compétitivité. Voici les principales constatations que nous avons faites :

### Productivité et compétitivité

1. Le niveau de productivité de la main-d'œuvre des multinationales étrangères est supérieur à celui des entreprises canadiennes dans la plupart des industries manufacturières.
2. Les usines sous contrôle étranger sont habituellement plus productives que les usines canadiennes de taille comparable. C'est au niveau des entreprises de taille moyenne que cet écart de la productivité est le plus marqué.
3. Les entreprises sous contrôle étranger ont un avantage statistiquement significatif sur le plan de la productivité même si l'on tient compte des différences d'échelle, du coefficient de main-d'œuvre, de l'intensité énergétique et des caractéristiques technologiques de chaque industrie.
4. Plus il y a d'obstacles commerciaux dans une industrie, plus l'écart de la productivité entre entreprises étrangères et canadiennes est prononcé. L'intensité énergétique relative explique également en partie cet écart de la productivité.
5. Il n'existe pas de différence considérable entre établissements étrangers et canadiens au niveau de l'ensemble du secteur manufacturier du point de vue de la rémunération horaire ou du nombre de travailleurs de la production par rapport aux effectifs totaux.

### Commerce et compétitivité

6. Les multinationales étrangères représentent 75 % des exportations de produits manufacturés du Canada et sont beaucoup plus orientées vers l'extérieur que les entreprises intérieures (avec une propension à exporter plus accentuée de 73 %).

7. Les multinationales étrangères représentent de 80 à 88 % des importations et leur propension à importer est quatre ou cinq fois supérieure à celle des entreprises canadiennes.
8. Les multinationales étrangères ont tendance à se trouver dans des industries où le Canada a un désavantage comparatif manifeste.
9. Les importations internes des multinationales étrangères représentaient à peu près 95 % de l'ensemble des importations internes et environ 60 % des importations totales en 1988.
10. Le commerce interne des multinationales étrangères en 1988 avait tendance à être le plus intense dans les industries où le niveau de spécialisation verticale est élevé; il est également élevé dans les industries de pointe.

Les résultats empiriques de cette étude indiquent que les entreprises multinationales étrangères ont contribué à accroître la compétitivité internationale du Canada. La productivité des établissements manufacturiers sous contrôle étranger est généralement supérieure à celle des établissements canadiens, même si l'on tient compte des différences de proportion des facteurs et des caractéristiques particulières d'une industrie. Cette constatation confirme les théories sur les multinationales qui mettent l'accent sur les avoirs propres qui créent des avantages liés à l'appartenance. En rendant les services de tels avoirs disponibles sans redondance coûteuse, l'investissement direct étranger accroît le bien-être du Canada.

L'investissement étranger au Canada peut également favoriser l'arrivée de nouvelles technologies dans un pays du fait que les filiales étrangères ont accès à la technologie supérieure de leur maison mère. Par ailleurs, les entreprises sous contrôle étranger sont davantage tournées vers l'extérieur que les entreprises nationales et elles ont tendance à se cantonner dans des industries où le commerce interne est plus intense. Il en résulte que la présence de multinationales étrangères permet de réaliser des gains commerciaux supérieurs à ceux qui pourraient découler des échanges commerciaux sans lien de dépendance fondés sur l'avantage comparatif.

**ANNEXE A**  
**DONNÉES SUR L'ACTIVITÉ DES MULTINATIONALES**



## ANNEXE A DONNÉES SUR L'ACTIVITÉ DES MULTINATIONALES

La présente annexe explique les données utilisées pour l'analyse de l'activité interne des entreprises multinationales et des entreprises intérieures au Canada, de 1985 à 1988. Nous avons choisi les entreprises multinationales d'après les fichiers de données de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie de Statistique Canada, laquelle définit toutes les entreprises multinationales actives au Canada. L'information sur l'appartenance des entreprises et sur le pays de contrôle est tirée de la publication intitulée « Liens de parenté entre corporations » (n° 61-517 au catalogue). Les entreprises qui ont révélé l'identité du pays de contrôle l'ont fait en vertu de la *Loi sur les déclarations des personnes morales et des syndicats (CALURA)*. Cette loi s'applique à toutes les entreprises canadiennes dont les recettes brutes dépassent 15 millions de dollars et dont les avoirs sont supérieurs à 10 millions de dollars. Par ailleurs, toute entreprise doit fournir des informations sur ses liens de parenté si elle a une dette à long terme ou un passif, si elle doit directement ou indirectement à des non-résidents du Canada une somme d'une valeur comptable supérieure à 200 000 \$.

La désignation du pays de contrôle ne révèle pas nécessairement les liens de parenté de la corporation qui, de façon immédiate, est la société mère, mais elle indique qui est la compagnie-mère ultime. Le contrôle d'entreprises est la possibilité d'exercer une influence sur le processus de prise de décision stratégique du conseil d'administration d'une entreprise.

Le contrôle effectif est le contrôle d'une entreprise par d'autres méthodes que la possession de la majorité des actions avec droit de vote. C'est le cas lorsque plus de la moitié des membres du conseil d'administration de l'entreprise sont également administrateurs d'une fiducie ou de biens immobiliers ou s'il existe des liens étroits entre diverses sociétés. Il y a également contrôle effectif si l'entreprise détient une participation avec droit de vote supérieure à 33 % dans une autre entreprise et si ce bloc d'actions représente une proportion du capital-actions supérieure à la somme des deux plus importants blocs qui suivent. Enfin, il y a contrôle effectif si le contrôle est reconnu par une entreprise.

Il y a domination étrangère si la majorité des droits de vote sont détenus dans un pays étranger ou si l'entreprise canadienne détenant les droits de vote majoritaires est sous contrôle étranger. Si une entreprise multinationale dépose des rapports, on lui attribue un pays d'origine qui est le même pour toutes ses filiales. On lui attribue la nationalité correspondant au pays où se trouve le bloc le plus important d'actions avec droit de vote. Si l'entreprise appartient à parts égales à des intérêts canadiens et étrangers, la nationalité qui lui sera attribuée sera celle du propriétaire étranger.

La série de multinationales provenant du fichier de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie a été reliée au fichier des dépenses en immobilisations (DI). Les

données sur les dépenses en immobilisations proviennent de l'enquête annuelle sur les « dépenses d'investissement et de réparations » (le questionnaire complet) effectuée par la Division des sciences, de la technologie et du stock de capital de Statistique Canada. L'augmentation de capacité et le remplacement ou la modernisation sont indiqués en proportion de la construction non résidentielle ainsi que des machines et du matériel. Il s'agit de valeurs en dollars attribuées en fonction des sommes totales déclarées pour la construction non résidentielle ainsi que les machines et le matériel. À peu près 4 300 établissements manufacturiers — étrangers et canadiens — participent à cette enquête. Les personnes interrogées qui font partie de notre échantillon ont dépensé chacune 1 million de dollars en machines et matériel, d'après l'enquête préparatoire.

L'étape suivante consistait à établir le lien entre ces établissements et le fichier du *Census of Manufacturing* (CM). Ce fichier donne des renseignements détaillés sur les activités de chaque établissement, y compris sur l'emploi, les expéditions, la rémunération, la valeur ajoutée et les exportations (pour 1987 seulement). La toute dernière année pour laquelle le fichier contient des données est 1988.

En prenant les réponses recueillies lors de l'Enquête sur les dépenses d'investissement comme critère de sélection, nous obtenons une proportion importante mais variable de l'ensemble des ventes et de l'emploi dans le secteur manufacturier. Pour vous donner une idée de la relation qui existe entre l'échantillon et la population statistique, nous vous signalons que les établissements qui font partie de l'échantillon représentaient 46 % des ventes de produits manufacturés en 1985, 38 % en 1986 et 39 % en 1987, la dernière année pour laquelle des données ont été publiées. Nous signalons que la couverture de la population d'établissement varie également selon l'industrie.

La plupart des petits établissements manufacturiers ne font pas partie de notre échantillon. Le nombre moyen d'employés par établissement manufacturier est de 48, d'après les chiffres du recensement de 1985, tandis que la moyenne pour les établissements qui font partie de notre échantillon était de 595 cette année-là. Le fait que l'on se soit intéressé surtout aux grands établissements signifie que les établissements sous contrôle étranger de notre échantillon représentent un pourcentage plus important du chiffre d'affaires que si l'on s'était basé sur l'ensemble de la population. En 1985, les entreprises sous contrôle étranger représentaient 67,3 % des ventes de produits manufacturés correspondant à notre échantillon, mais seulement 48,7 % de l'ensemble des établissements manufacturiers à l'échelle mondiale.

Les seules données disponibles sur les exportations correspondent à l'année 1987, étant donné que cette enquête n'est effectuée qu'une fois tous les cinq ans. Nous nous sommes retrouvés avec un total de 711 observations. Compte tenu du fait qu'il comprend surtout des établissements d'une taille supérieure à la moyenne, l'échantillon représente une proportion plus importante de l'ensemble des exportations du secteur manufacturier (49,7 %) que des ventes (39 %).

Le dernier dossier à relier au CE et au CM est celui des importations. Il contient des informations sur les activités liées aux importations de chaque entreprise, notamment sur le type et la quantité de produits importés, la valeur totale des produits importés et la valeur des échanges internes. Étant donné que les données qui se trouvent au fichier des importations se rapportent à chaque entreprise en particulier, ces renseignements ont dû être projetés sur les fichiers CM et CE qui contiennent des informations au niveau de chaque établissement. Les importations de chaque entreprise ont été attribuées équitablement à chacun des établissements de l'échantillon qu'elle contrôle. Les trois fichiers ont ensuite été réunis pour nous permettre d'obtenir un grand fichier de données sur chaque établissement, ce qui nous a donné un échantillon de 48,6 milliards de dollars, soit 63 % des importations de tous les produits manufacturés en 1987. Le tableau A-1 indique les résultats concernant la propension à importer des entreprises étrangères et intérieures ainsi que le ratio des deux.

**Tableau A-1**  
**Propension à importer des entreprises étrangères et nationales au Canada, 1985-1988**

Industrie	Importations par rapport aux expéditions totales <sup>a</sup>		
	Étrangères (%)	Canadiennes (%)	Étrangères/canadiennes
Aliments et boissons	23,02	17,68	1,30
Articles en caoutchouc et en plastique	98,31	64,39	1,52
Textile	318,5	93,25	3,42
Bois	19,81	27,11	0,73
Papier et produits dérivés	7,51	9,22	0,81
Impression et édition	244,25	11,97	20,41
Métaux primaires	394,47	33,83	11,66
Produits métalliques ouvrés	71,50	73,29	0,98
Machines	427,58	147,65	2,90
Matériel de transport	335,04	94,81	3,53
Véhicules automobiles	365,85	221,58	1,65
Autre matériel de transport	196,11	48,70	4,02

Industrie	Importations par rapport aux expéditions totales <sup>a</sup>		
	Étrangères (%)	Canadiennes (%)	Étrangères/canadiennes
Appareils et matériel électriques	111,71	69,84	1,60
Produits minéraux non métalliques	301,49	17,85	16,89
Pétrole et charbon	93,63	106,74	0,88
Produits chimiques	65,10	34,96	1,86
Industries manufacturières diverses	119,38	82,94	1,44
Total (industries manufacturières)	171,07	34,31	4,99

<sup>a</sup> Importations au niveau de l'entreprise divisées par les expéditions totales des établissements affiliés de l'échantillon.

Source : Compilations faites par le Conseil économique du Canada et par Investissement Canada d'après des données de Statistique Canada.

**ANNEXE B**  
**DÉTERMINANTS DE LA PRODUCTIVITÉ :**  
**RÉSULTATS SUPPLÉMENTAIRES**



## ANNEXE B

### DÉTERMINANTS DE LA PRODUCTIVITÉ : RÉSULTATS SUPPLÉMENTAIRES

Les tableaux B-1 et B-2 indiquent les résultats de la régression faite à partir du modèle des déterminants de la productivité (échantillons d'établissements étrangers et canadiens). Tous les modèles, y compris ceux qui sont indiqués aux tableaux 3-3, 3-4 et 4-6, utilisent l'estimation fondée sur la matrice hétéroscédastique des covariances convergentes de White pour rectifier les estimations pour une forme inconnue d'hétéroscédasticité. On a également fait (lorsque c'était nécessaire) une rectification pour l'autocorrélation. Dans tous les modèles, les variables de droite ou de gauche de régression ont été exprimées en valeurs nominales parce que l'on ne disposait pas de déflateurs appropriés. Pour déterminer le degré d'influence des valeurs nominales sur la valeur ajoutée par employé, nous avons fait des régressions séparées pour chaque année et nous avons ainsi constaté que l'influence de chaque facteur ne changeait pratiquement pas à l'exception des variables de structure du marché, *CR4* et *TARCON4*. Ces deux variables devenaient statistiquement moins significatives (allant du niveau de 5 % à celui de 10 %).

#### Déterminants de la productivité

##### *Les échantillons d'entreprises étrangères et d'entreprises canadiennes*

On a effectué deux régressions distinctes en utilisant le modèle, soit une pour l'échantillon d'établissements exclusivement étrangers et une pour celui d'établissements exclusivement canadiens afin d'examiner de plus près l'influence des divers facteurs sur la productivité de la main-d'œuvre. Les résultats de la régression sont indiqués aux tableaux B-1 et B-2. Dans les deux modèles, la productivité de la main-d'œuvre est la valeur ajoutée par employé; les résultats ont été spécifiés sous une double forme logarithmique. Les modèles utilisaient les données chronologiques transversales combinées. Le modèle concernant les établissements canadiens contenait 160 observations (40 industries pendant 4 ans), et le modèle des établissements étrangers renfermait 232 observations (58 industries pendant 4 ans).

Les facteurs qui se situent au niveau de l'établissement (*SCALE*, *LQ*, *EN* et *LK*) ont produit les mêmes résultats que pour l'échantillon total, à l'exception du facteur *LQ* (proportion de « cols blancs ») qui n'était pas statistiquement significatif dans l'échantillon étranger. Cela est peut-être dû au fait qu'une partie du travail administratif est effectuée dans le pays d'origine (voir Globerman [1979]). Par contre, lorsqu'on examine les moyennes de certains facteurs pour les établissements étrangers et canadiens (voir le tableau B-3), on constate que la valeur moyenne de *LQ* était pratiquement identique pour les deux types d'établissements dans l'ensemble des industries manufacturières.

L'élasticité de *LK* est supérieure d'environ 10 % et l'élasticité de *EN2* est inférieure d'environ 25 % dans le cas des établissements canadiens. Cette différence s'explique en partie par le fait que la valeur moyenne de *LK* est d'environ 13 % supérieure dans les établissements canadiens et que l'intensité énergétique est de 1,5 % de plus dans les

entreprises étrangères (voir le tableau B-3). Il est étonnant de constater que si l'intensité énergétique est supérieure dans les établissements étrangers, le coût de l'énergie en fonction du coût total des matériaux est 25 % plus bas dans ces mêmes établissements.

La variable *SCALE* n'était pas statistiquement significative, qu'il s'agisse des entreprises étrangères ou des entreprises canadiennes. Quand on compare la variable moyenne *SCALE* pour l'ensemble des industries manufacturières, on constate que les établissements sous contrôle étranger ont une taille supérieure en moyenne de 30 % à celle des établissements canadiens.

Les équations (1) à (5) des tableaux B-1 et B-2 révèlent que les établissements étrangers et canadiens réagissent de façon passablement différente à certains facteurs industriels, notamment les obstacles commerciaux et la structure du marché. Dans le cas des obstacles commerciaux (*TARIFF*), la productivité de la main-d'œuvre des entreprises sous contrôle étranger n'était pas touchée par les barrières tarifaires et non tarifaires. Par contre, les établissements canadiens étaient passablement touchés (soit au niveau de 1 %) par ces obstacles. Cette dernière constatation renforce l'hypothèse de Eastman-Stykolt, à savoir que les entreprises intérieures ont tendance à fournir un rendement sous-optimal lorsqu'elles sont protégées par des obstacles tarifaires. Nous avons également constaté que la structure du marché a une incidence différente sur les entreprises étrangères et sur les entreprises canadiennes; par conséquent, plus l'industrie est concentrée, plus la productivité des établissements sous contrôle étranger est élevée, plus celle des établissements canadiens est faible. Cette observation peut être considérée comme une preuve que le modèle « structure-comportement-rendement » ne convient pas.

Un test de Chow a été effectué pour voir si la productivité de la main-d'œuvre dans les établissements étrangers et canadiens pouvait être décrite par le modèle total. Autrement dit, on se base sur l'hypothèse nulle pour vérifier s'il est possible de décrire les modèles canadiens et étrangers au moyen d'un seul modèle de régression. On obtient le ratio suivant :

$$F^* = \frac{[SSE(t) - (SSE(d) + SSE(f))] / K}{(SSE(d) + SSE(f)) / (n+m-2K)}$$

où

$SSE(t)$  correspond à la somme des erreurs quadratiques provenant du modèle total,  
 $SSE(d)$  correspond à la somme des erreurs quadratiques provenant du modèle canadien,  
 $SSE(f)$  correspond à la somme des erreurs quadratiques provenant du modèle étranger,  
 $K$  correspond au nombre de facteurs, y compris la constante,  
 $n$  correspond au nombre d'observations dans le modèle canadien et  
 $m$  correspond au nombre d'observations dans le modèle étranger.

Si  $F^* > F_{.01}$ , nous rejetons l'hypothèse nulle. Donc, comme  $F = 17$  et  $F_{.01} = 2,51$ , l'hypothèse nulle peut être rejetée. Par conséquent, nous acceptons que le modèle canadien et le modèle étranger soient deux modèles distincts.

**Tableau B-1**  
**Déterminants du modèle de productivité : échantillon canadien**

Variable dépendante : valeur ajoutée par employé					
Équation	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	11,81*** (67,94)	11,86*** (69,83)	11,84*** (53,85)	11,86*** (68,9)	11,84*** (66,86)
LK	-0,517*** (-11,2)	-0,507*** (-11,1)	-0,531*** (-11,3)	-0,507*** (-11,2)	-0,508*** (-10,98)
SCALE	0,014 (0,429)	0,014 (0,443)	0,012 (0,379)	0,132 (0,411)	0,0693 (0,202)
LQ1	0,096** (1,98)				
LQ2		0,129*** (2,719)	0,148*** (2,83)	0,127** (2,277)	0,127** (2,306)
EN1			0,041* (1,62)		
EN2	0,075*** (3,22)	0,0745*** (3,312)		0,076*** (2,851)	0,075*** (2,81)
TARIFF	-0,061*** (-2,94)	-0,058*** (-3,02)	-0,067*** (-3,17)	-0,058*** (-2,86)	-0,058*** (-2,84)
R-D	0,075*** (2,61)	0,072*** (2,57)	0,072** (2,221)	0,071*** (2,54)	0,073*** (2,56)
HT			0,006 (0,164)	0,011 (0,149)	0,016 (0,235)
CR4	-0,089 (-0,91)	-0,088 (-0,89)	-0,035 (-0,342)	-0,091 (-0,91)	-0,091 (-0,91)
FS2					-0,014 (-0,76)
ADJ. R-SQ.	0,734	0,744	0,732	0,743	0,742
SSE	9,1	8,7	9,2	8,8	8,7
N	160	160	160	160	160

\*\*\* Statistiquement significatif au niveau de 1 %  
 \*\* Statistiquement significatif au niveau de 5 %  
 \* Statistiquement significatif au niveau de 10 %

*Remarque* : Les chiffres entre parenthèses correspondent au coefficient de Student.

**Tableau B-2**  
**Déterminants du modèle de productivité : échantillon étranger**

	Variable dépendante : valeur ajoutée par employé			
Équation	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	11,65*** (106,64)	11,65*** (108,5)	11,5*** (85,65)	11,65*** (108,4)
LK	-0,461*** (-12,9)	-0,463*** (-13,1)	-0,483*** (-13,3)	-0,461*** (-13,1)
SCALE	0,024 (0,939)	0,025 (1,001)	0,012 (0,379)	0,025 (1,011)
LQ1	0,014 (0,51)			
LQ2		0,034 (1,26)	0,035 (1,32)	0,031 (1,117)
EN1			0,035** (2,32)	
EN2	0,095*** (5,88)	0,094*** (5,941)		0,098*** (5,713)
TARIFF	-0,002 (-0,13)	-0,002 (-0,12)	-0,028 (-1,17)	-0,001 (-0,04)
R-D	0,073*** (3,57)	0,067*** (3,33)	0,056*** (2,608)	0,067*** (3,28)
HT			-0,04 (-1,04)	0,03 (0,719)
CR4	0,161** (2,16)	0,177** (2,443)	0,239*** (3,072)	0,175** (2,41)
ADJ. R-SQ.	0,814	0,815	0,795	0,815
SSE	8,99	8,94	9,86	8,93
N	232	232	232	

\*\*\* Statistiquement significatif au niveau de 1 %

\*\* Statistiquement significatif au niveau de 5 %

\* Statistiquement significatif au niveau de 10 %

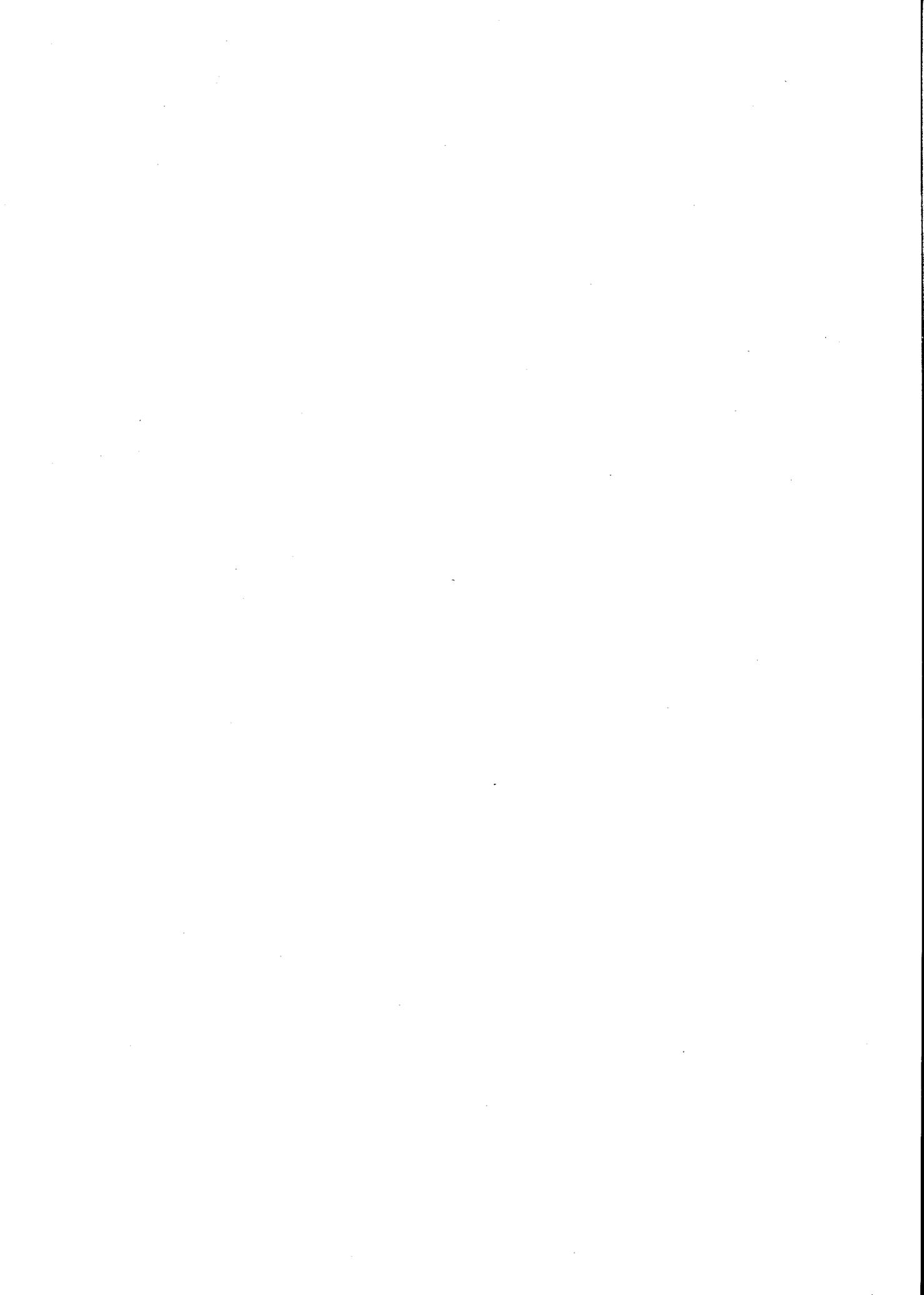
Remarque : Les chiffres entre parenthèses correspondent au coefficient de Student.

**Tableau B-3**  
**Valeurs moyennes de certaines données sur les**  
**entreprises étrangères et canadiennes, 1985-1988**

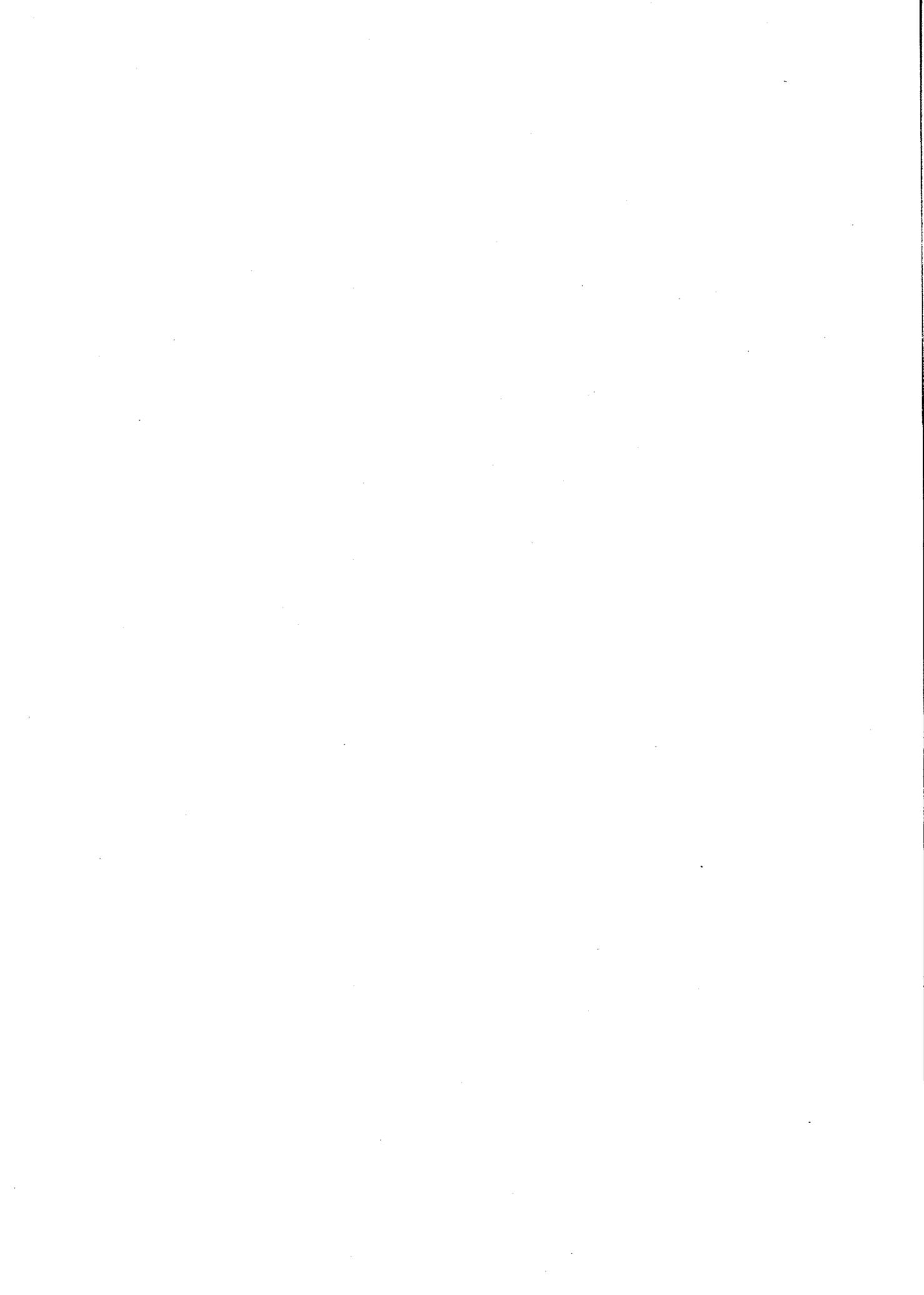
---

	Valeur moyenne		
	Étrangères	Canadiennes	Pourcentage
Valeur ajoutée (par empl.)	85 051	70 898	21
LK	0,71	0,82	13
EN1	0,1	0,04	150
EN2	0,03	0,04	-25
SCALE	0,57	0,44	30
LQ1	0,25	0,25	0

---



**ANNEXE C**  
**L'ÉCART DE LA PRODUCTIVITÉ**



## ANNEXE C L'ÉCART DE LA PRODUCTIVITÉ

Le modèle loglinéaire qui suit a été postulé pour expliquer l'écart de la productivité ( $LP_{gap}$ ) :

$$LP_{gap} = g(RSCALE, RLQ, REN, RLK, R\&D, TARIFF, HT, CR4, TARCON4),$$

où le  $R$  devant  $SCALE$ ,  $LQ$ ,  $LK$  et  $EN$  désigne le ratio de la valeur de la variable pour les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes. Les résultats de la régression relative à l'écart de la productivité sont indiqués au tableau C-1.

Les explications les plus statistiquement significatives de l'écart de la productivité sont l'intrant énergétique relatif et les obstacles commerciaux. Même si l'on a comparé les établissements faisant partie des mêmes industries à quatre chiffres,  $REN1$  et  $REN2$  (significatifs au niveau de 5 % et 1 % respectivement) avaient une forte influence sur l'ampleur de l'écart de la productivité. La robustesse des variables intensité énergétique est étonnante, compte tenu du fait que l'intensité relative de la main-d'œuvre ( $RLK$ ) n'était pas statistiquement significative. Une explication possible est que les multinationales sont attirées vers les secteurs manufacturiers axés davantage sur les ressources. Notre comparaison se situe toutefois à un niveau relativement désagrégé, de sorte que les différences au niveau des industries ne devraient pas être très importantes. Une autre explication plausible serait fondée sur les différences technologiques liées à l'énergie. L'utilisation inefficace de l'énergie est souvent citée comme un facteur important de ralentissement de la productivité dans le secteur manufacturier canadien (voir Rao et Lempriere [1990], p. ex.). Étant donné que les entreprises actives à l'extérieur du Canada étaient davantage exposées au choc des prix de l'énergie, leurs filiales canadiennes avaient peut-être davantage tendance à adopter des technologies plus récentes et plus économes sur le plan énergétique.

La variable  $TARIFF$  était également significative au niveau de 1 %, ce qui indique que l'écart de la productivité se creuse dans les industries qui sont protégées par des barrières tarifaires et non tarifaires. Cela signifie que la libéralisation des échanges risque de réduire l'écart de la productivité en forçant les entreprises canadiennes à produire de façon plus efficace. Bien que l'on ait souvent invoqué l'hypothèse de Eastman-Stykolt pour expliquer l'écart de la productivité entre les entreprises manufacturières canadiennes et américaines, nos résultats indiquent qu'un mécanisme analogue peut expliquer les différences de productivité entre diverses entreprises *au sein du* secteur manufacturier canadien. Les entreprises sous contrôle étranger ont peut-être adopté des stratégies agressives conçues pour le marché continental, tandis que les entreprises sous contrôle canadien peuvent avoir décidé d'avoir recours à des stratégies plus concertées, même si les deux types d'entreprises se trouvent sur un marché canadien protégé.

**Tableau C-1**  
**Modèle de l'écart de la productivité**

Variable dépendante : valeur ajoutée par employé  
(établissements étrangers/canadiens)

Équation	(1)	(2)	(3)
Constante	0,423 (0,59)	0,614 (0,82)	0,483 (0,61)
RLK	-0,044 (-1,57)	-0,037 (-1,28)	-0,042 (-1,35)
RSCALE	0,458 (0,66)	0,301 (0,43)	0,486 (0,74)
RLQ1	0,051 (0,43)		
RLQ2		0,0003 (0,005)	0,148*** (2,83)
REN1			0,057** (2,42)
REN2	0,052*** (4,22)	0,054*** (4,47)	
TARIFF	0,067*** (2,85)	0,068*** (2,93)	0,066*** (2,61)
R-D	-3,45 (-0,089)		-3,99 (-0,98)
HT		-0,833 (-1,56)	-0,609 (-1,16)
CR4	0,418 (0,62)	0,382 (0,59)	0,645 (0,93)
ADJ. R-SQ.	0,19	0,20	0,11
SSE	211,4	208	230
N	124	124	124

\*\*\* Statistiquement significatif au niveau de 1 %

\*\* Statistiquement significatif au niveau de 5 %

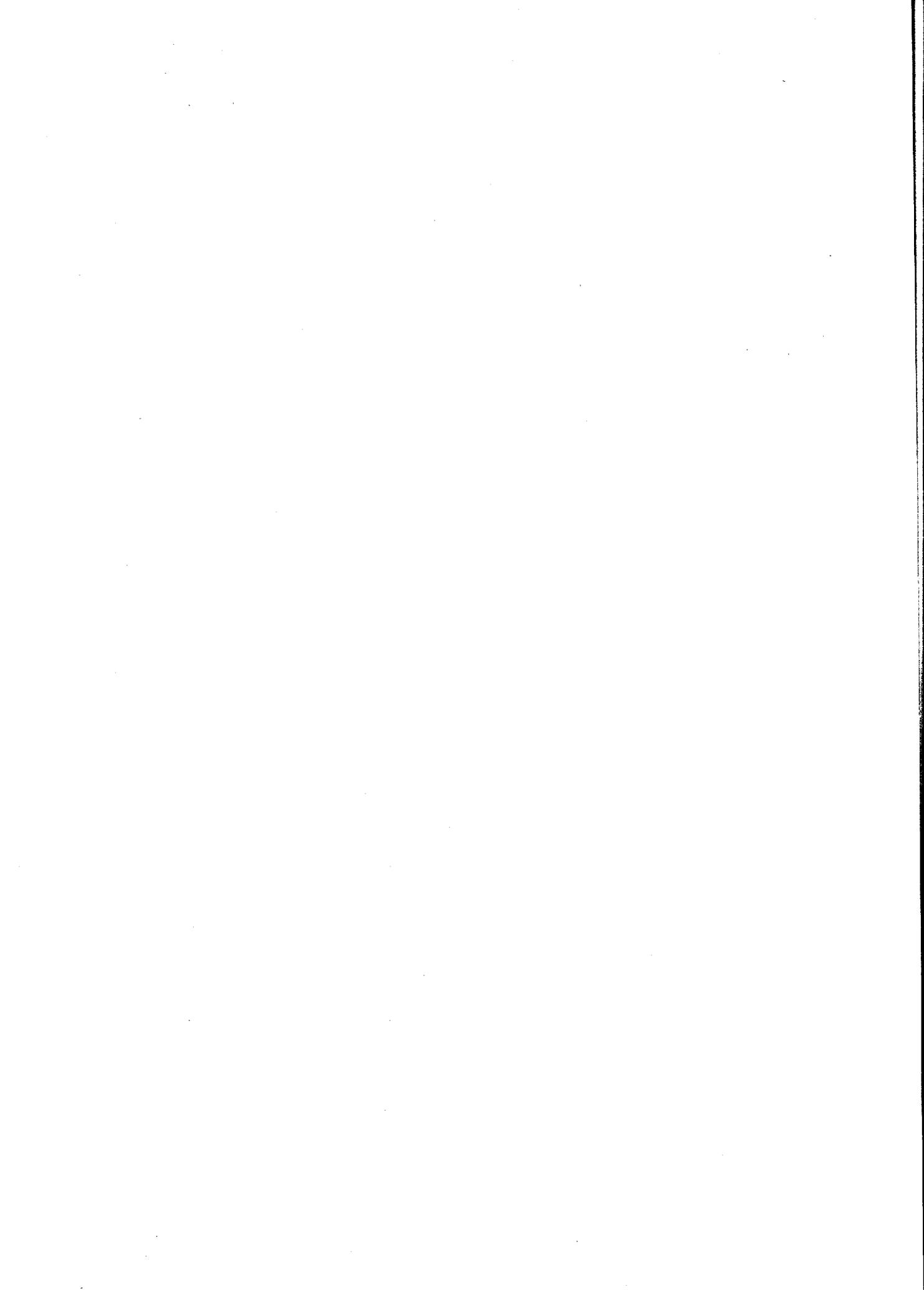
\* Statistiquement significatif au niveau de 10 %

Remarque : Les chiffres entre parenthèses correspondent au coefficient de Student.

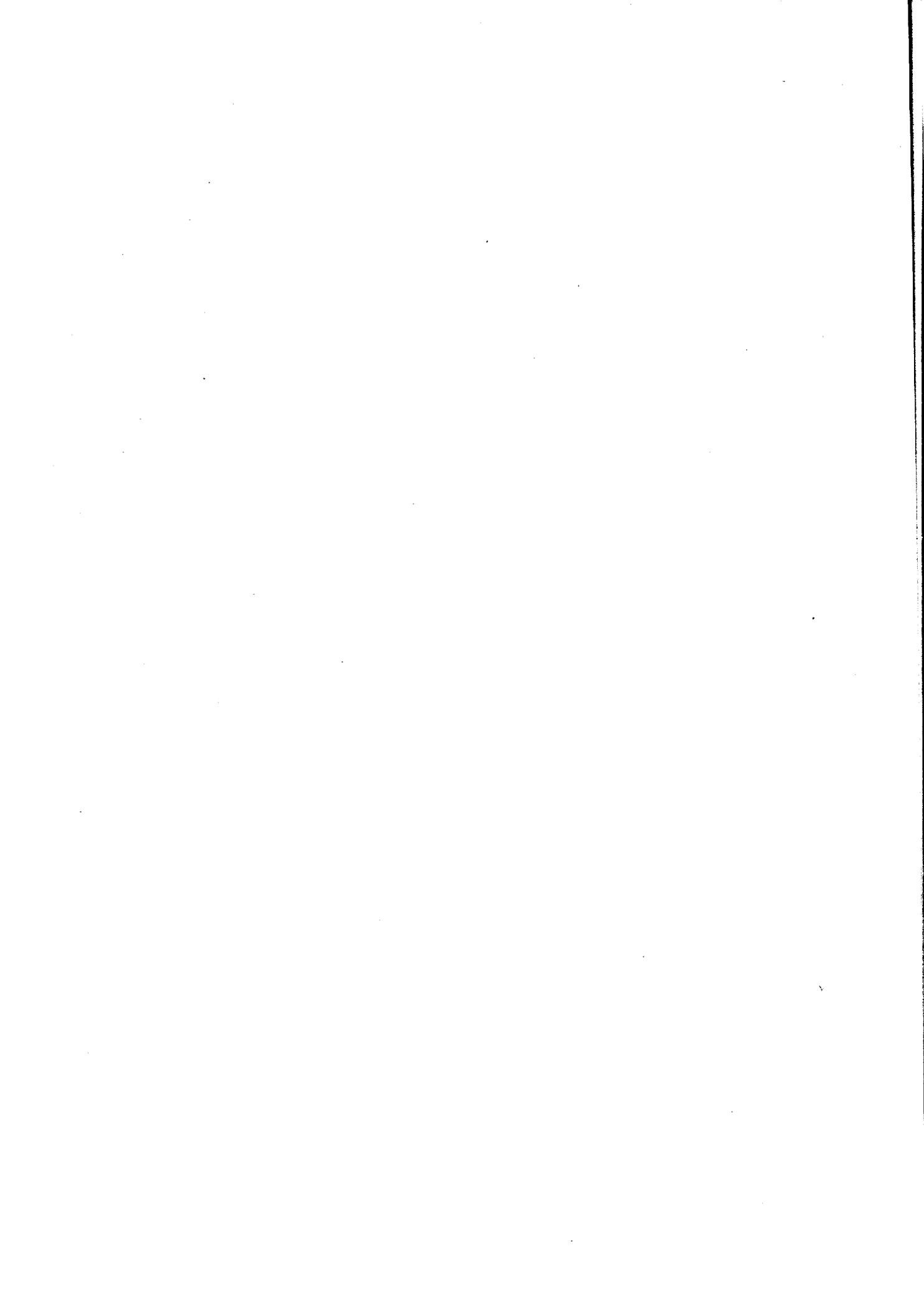
Les variables *HT* et *R-D* étaient négatives toutes les deux, mais elles étaient statistiquement peu significatives. Le signe négatif de ces variables qui indique que l'écart de la productivité est moins prononcé dans les industries de pointe, n'est pas étonnant, compte tenu de certains des résultats. Par exemple, un des avantages de productivité les plus prononcés des multinationales étrangères se trouvait dans les industries alimentaires à faible technicité (voir le tableau 3-2).

Plus l'entreprise étrangère est grande par rapport aux entreprises canadiennes, plus l'écart de la productivité s'élargit. Toutefois, ce résultat n'est pas statistiquement significatif non plus, comme le montre le tableau 3-2 qui révèle l'existence de grosses différences de productivité entre entreprises de tranche de taille analogue.

L'écart de la productivité n'a pas été influencé par les différences de qualité de main-d'œuvre entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes dans les deux premières équations indiquées, mais la variable *RLQ2* était très significative dans le dernier. Il s'agit d'un des rares résultats qui n'avait pas la robustesse voulue pour résister à de petits changements de spécification du modèle.



## BIBLIOGRAPHIE



## BIBLIOGRAPHIE

- Alam, J., Li, S. Y. et Oldenburg, R. « *Analysis of Performance of Foreign Multinational Enterprises* », ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, Ottawa, 1989.
- Baldwin, J. R. et Gorecki, P. *Trade, Tariffs, Product Diversity and Length of Production Runs in Canadian Manufacturing Industries: 1970-1979*, document de discussion n° 247, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1983.
- \_\_\_\_\_. *The Role of Scale in Canada-U.S. Productivity Differences in the Manufacturing Sector, 1970-1979*, University of Toronto Press, Toronto, 1986.
- Ballance, R. H., Forstner, H. et Murray, T. « *Consistency Tests of Alternative Measures of Comparative Advantage* », dans la *Review of Economics and Statistics*, 1987.
- Bernhardt, I. « *Sources of Productivity Differences among Canadian Manufacturing Industries* », dans la *Review of Economics and Statistics*, 1980.
- Bernstein, J. « *Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada* », dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, D. McFetridge (dir. gén.), University of Calgary Press, 1991.
- Blomström, M. *Foreign Investment and Spillovers: A Study of Technology Transfer to Mexico*, Routledge, London, 1989.
- Blomström, M. et autres. « *U.S. and Swedish Direct Investment and Exports* », dans *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, R. Baldwin (ed.), University of Chicago Press, 1988.
- Britton, J. N. H. et Gilmour, J. M. *Le maillon le plus faible*, Conseil des sciences du Canada, Ottawa, 1978.
- Cantwell, J. « *La théorie de la compétence technologique et son application à la production internationale* », dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, D. McFetridge (dir. gén.), University of Calgary Press, 1991.
- Casson, M. *Multinationals and World Trade*, Allen and Irwin, London, 1986.
- Caves, R. E. « *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment* », dans *Economica*, 38, 1971.

- \_\_\_\_\_. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- \_\_\_\_\_. *L'adaptation à la concurrence internationale*, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1990.
- Cho, K. R. « *The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U.S. Manufacturing Multinational Corporations* », dans le *Journal of International Business Studies*, 1990.
- Coase, R. H. « *The Nature of the Firm* », dans *Economica*, vol. 4, 1937.
- Davidson, C., Matusz, S. J. et Kreinin, M. « *Analysis of Performance Standards for Direct Foreign Investments* » (Analyse des normes de performance pour les investissements directs en provenance de l'étranger), dans la *Revue canadienne d'économie*, vol. XVIII, n° 4, nov. 1985.
- Dornbusch, R., Krugman, P. et Park, Y. C. *Meeting World Challenges: U.S. Manufacturing in the 1990s*, Eastman Kodak, Rochester, 1989.
- Dunning, J. *The Multinational Enterprise*, Allen and Irwin, London, 1972.
- \_\_\_\_\_. « *The United Kingdom* », dans *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, J. Dunning (ed.), John Wiley and Sons, New York, 1985.
- \_\_\_\_\_. *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Allen and Irwin, London, 1988.
- Eastman, H. et Stykolt, S. *The Tariff and Competition in Canada*, St. Martin's Press, New York, 1967.
- Éthier, W. « *The Multinational Firm* », dans le *Quarterly Journal of Economics*, 1986.
- Fonds monétaire international. *Manuel de la balance des paiements*, 4<sup>e</sup> édition, Washington, 1977.
- Froot, K. et Stein, J. *Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach*, National Bureau of Economic Research, document de travail n° 2914, Cambridge, Mass., 1989.

- Globerman, S. « *Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries* » (L'investissement direct en provenance de l'étranger et ses effets de retombée bénéfiques sur l'efficacité de l'industrie manufacturière canadienne), dans la *Revue canadienne d'économie*, vol. XII n° 1, 1979.
- \_\_\_\_\_. « *Canada* », dans *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, J. Dunning (ed.), John Wiley and Sons, New York, 1985.
- Goldsborough, D. J. « *International Trade of Multinational Corporations and its Responsiveness to Changes in Aggregate Demand or Relative Prices* », dans *IMF Staff Papers*, 28:3, 1981.
- Gorecki, P. K. *Économies d'échelle et taille d'efficacité des usines des industries de la fabrication au Canada*, Bureau de la politique de concurrence, ministère de la Consommation et des Corporations, Ottawa, 1976.
- Graham, E. M. et Krugman, P. *Foreign Direct Investment in The United States*, Institute for International Economics, Washington, 1989.
- \_\_\_\_\_. « *TRIMs in the Uruguay Round* », dans *Completing the Uruguay Round: A Results Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*, J. J. Schott (ed.), Institute for International Economics, Washington, D.C., 1991.
- Greenaway, D. « *The Measurement of Trade in Differentiated Products* », dans *Monopolistic Competition and International Trade*, H. Kierzowski (ed.), 1985.
- Grubel, H. et Lloyd, P. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, John Wiley and Sons, New York, 1975.
- Harris, R. G. « *Politique commerciale stratégique, retombées technologiques et investissement étranger* », dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, D. McFetridge (dir. gén.), University of Calgary Press, 1991.
- Hart, O. « *An Economist's Perspective on the Theory of the Firm* », dans la *Columbia Law Review*, vol. 89, 1989.
- Hazeldine, T. « *Too Much Trade? Import Competition and Domestic Pricing* », étude présentée à la réunion de l'Association canadienne d'économie, Université Queen's, Kingston, juin 1991.
- Helpman, E. et Krugman, P. *Market Structure and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1985.

- Horstmann, I. et Markusen, J. « *Strategic Investments and the Development of Multinationals* », dans l'*International Economic Review*, vol. 28 (1987a).
- \_\_\_\_\_. « *Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise* » (Licence de fabrication versus investissement direct : un modèle d'internalisation par la firme plurinationale), dans la *Revue canadienne d'économique*, (1987b).
- \_\_\_\_\_. « *Firm-Specific Assets and the Gains from Direct Foreign Investment* », dans *Economica*, vol. 56, 1989.
- Hunter, L., Markusen, J. et Rutherford, T. *Trade Liberalization in a Multinational-Dominated Industry: A Theoretical and Applied General Equilibrium Analysis*, National Bureau of Economic Research, document de travail n° 3679, Cambridge, Mass., avril 1991.
- Hymer, S. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, (Ph.D. Dissertation, MIT, 1960), MIT Press, Cambridge, 1976.
- Investissement Canada. *Les investissements internationaux : l'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation*, document de travail n° 6, Ottawa, 1990.
- Julius, D. *Global Companies and Public Policy*, Basil Blackwell, London, 1990.
- Kindelberger, C. *American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven, Conn., 1970.
- Klein, M. et Rosengren, E. *Determinants of Foreign Direct Investment in the United States*, document de travail, Cornell University, 1990.
- Krause, W. et Swimmer, D. *L'investissement étranger au Canada : mesure et définitions*, Investissement Canada, document de travail n° 12, Ottawa, 1992.
- Létourneau, R. *Performance commerciale du Canada*, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1991.
- Lipsey, Richard G. « *Economic Growth: Science and Technology and Institutional Change in a Global Economy* », dans *CIAR Publication No. 4*, Economic Growth and Policy Program, Institut canadien des recherches avancées, Université Simon Fraser, Vancouver (C.-B.), mai 1991.
- Lizondo, J. S. *Foreign Direct Investment*, document de travail du FMI, Washington, 1989.

- MacCharles, D. C. *Trade Among Multinationals: Intra-Industry Trade and National Competitiveness*, Croom Helm, London, 1987.
- Markusen, J. R. *Productivité, compétitivité, performance commerciale et revenu réel : le lien entre quatre concepts*, Conseil économique du Canada, Groupe Communication Canada, Ottawa, 1992.
- McFetridge, D. G. *Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges*, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1989.
- . « *The Economics of Industrial Structure: An Overview* », dans *Canadian Industry in Transition*, University of Toronto Press, Toronto, 1985.
- McFetridge D. G. et Corvari, R. J. « *Technology Diffusion: A Survey of Canadian Evidence and the Public Policy Issues* », dans *Technological Change in Canadian Industry*, D.G. McFetridge (ed.), University of Toronto Press, Toronto, 1985.
- Meredith, L. « *U.S. Multinational Investment in Canadian Industries* », dans la *Review of Economics and Statistics*, 1984.
- Mersereau, B. *Longitudinal Analysis of Canadian Imports by Characteristics of Importing Firms, 1979-86*, document de recherche, Statistique Canada, Ottawa, 1991.
- Mintz, J. et Halpern, P. « *Fiscalité et acquisitions transfrontalières — Canada-États-Unis* », dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, L. Waverman (dir. gén.), University of Calgary Press, 1991.
- OCDE. *Indicateurs de la science et de la technologie, n° 2, R-D, Invention et compétitivité*, OCDE, Paris, 1986.
- Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- Rao, P. S. et Lempriere, T. « *Trends in Canada's Competitive Position* », Conseil économique du Canada, Ottawa, 1990.
- Regional Data Corporation. *Performance des entreprises par suite d'une prise de contrôle*, document de travail n° 11, Investissement Canada, Ottawa, 1992.
- Rugman, A. *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, University of South Carolina Press, Columbia, S.C., 1990.
- Safarian, A. E. *Foreign Direct Investment: A Survey*, Institute for Public Policy, Toronto, 1984.

- \_\_\_\_\_. « *Commentaires du rapporteur* », dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, L. Waverman (dir. gén.), University of Calgary Press, 1991.
- Saunders, R. « *The Determinants of Interindustry Variation in Canadian Manufacturing* » (Les facteurs déterminants de la variation inter-industrielle de la propriété étrangère dans le secteur manufacturier du Canada), dans la *Revue canadienne d'économique*, vol. XXV, 1982.
- Scherer, F. M., et autres. *The Economics of Multiplant Operation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1975.
- Siddharthan, N. S. et Kumar, N. « *The Determinants of Inter-Industry Variation in the Proportion of Intra-Firm Trade: The Behaviour of U.S. Multinationals* », dans *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1990.
- Smith, A. « *Strategic Investments, Multinational Corporations and Trade Policy* », dans la *European Economic Review*, vol. 31, 1987.
- Statistique Canada. *La balance des paiements et le bilan des investissements internationaux du Canada*, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1981.
- U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. « *Trends in International Direct Investment* », dans la *TIA staff paper series*, 1982-1985.
- Vernon, R. « *International Investment and International Trade in the Product Life Cycle* », dans le *Quarterly Journal of Economics*, 1966.
- Veugelers, R. et Vanden Houte, P. « *Domestic R&D in the Presence of Multinational Enterprises* », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 8, 1990.
- Williamson, P. « *Multinational Enterprise Behaviour and Domestic Adjustment under Import Threat* », dans la *Review of Economics and Statistics*, 1986.

## **SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL D'INVESTISSEMENT CANADA**

1. **CANADIAN MINORITY EQUITY PARTICIPATION IN FOREIGN CONTROLLED SUBSIDIARIES**  
Document de travail n° 1, préparé par le personnel de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement d'Investissement Canada, 1990.
2. **SUBSIDIARY STRATEGY IN A FREE TRADE ENVIRONMENT**  
Document de travail n° 2, préparé par Harold Crookell, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.
3. **FORMATION AND OPERATION OF JOINT VENTURES IN CANADA**  
Document de travail n° 3, préparé par Michael Geringer, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.
4. **TRENDS AND TRAITS OF CANADIAN JOINT VENTURES**  
Document de travail n° 4, préparé par Michael Geringer, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.
5. **LES CONSÉQUENCES DE LA MONDIALISATION POUR LES ENTREPRISES**  
Document de travail n° 5, auquel a collaboré Dinah Maclean, de la firme Grady Economics and Associates Ltd., en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.
6. **LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX : L'ÉVOLUTION CANADIENNE DANS LE CADRE DE LA MONDIALISATION**  
Document de travail n° 6, préparé par le personnel de la recherche et des politiques sur l'investissement d'Investissement Canada, 1990.
7. **LES DÉBOUCHÉS ET DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN : UNE OPTIQUE CANADIENNE**  
Document de travail n° 7, préparé par le personnel de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement d'Investissement Canada, et Ron Hood, de la firme R.D. Hood Economics Inc., en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1991.
8. **UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT : QUESTIONS, MODÈLES ET OPTIONS**  
Document de travail n° 8, préparé par la firme Strategico Inc., en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1991.

9. **INVESTISSEMENT INTERNATIONAL ET COMPÉTITIVITÉ**  
Document de travail n° 9, préparé par le personnel de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement d'Investissement Canada, 1992.
10. **LA CONTRIBUTION DE L'INVESTISSEMENT ET DE L'ÉPARGNE À LA PRODUCTIVITÉ ET À LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE AU CANADA**  
Document de travail n° 10, préparé par David Slater, ancien président du Conseil économique du Canada, et des membres du personnel d'Investissement Canada, dont John Knubley, William Krause, David Swimmer et Robert Wisner, 1992.
11. **PERFORMANCE DES ENTREPRISES PAR SUITE D'UNE PRISE DE CONTRÔLE**  
Document de travail n° 11, préparé par la firme Regional Data Corporation, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1992.
12. **L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER AU CANADA : MESURE ET DÉFINITIONS**  
Document de travail n° 12, préparé par David Swimmer et William Krause, du Groupe de la recherche sur l'investissement, d'Investissement Canada, 1992.
13. **LES FUSIONS ET ACQUISITIONS AU CANADA ET CELLES DES SOCIÉTÉS CANADIENNES À L'ÉTRANGER : SAVOIR DÉTERMINER LES ENJEUX**  
Document de travail n° 13, préparé par Daniel M. Shapiro, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1993.
14. **LES ACCORDS SUR LA PROTECTION DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS : LE POINT DE VUE DU CANADA**  
Document de travail n° 14, préparé par E. Michael Power, Ministère de la Justice, Services juridiques d'Investissement Canada, 1993.
15. **L'EXTRA-TERRITORIALITÉ DANS LES ANNÉES 1990**  
Document de travail n° 15, préparé par Greg Tereposky, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1993.
16. **LES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET LA COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE DU CANADA**  
Document de travail n° 16, préparé par Ronald Corvari, Conseil économique du Canada, et Robert Wisner, Investissement Canada, 1993.

**INVESTIR DANS L'AVENIR DU CANADA**

Rapport sur les forums consacrés à l'investissement, juin 1992.

**POUR OBTENIR UN EXEMPLAIRE DE L'UN OU L'AUTRE DE CES  
DOCUMENTS, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC :**

Responsable des publications  
Recherche et politiques sur  
l'investissement  
Investissement Canada  
C.P. 2800, succursale D  
Ottawa (Ontario)  
K1P 6A5

Téléphone : (613) 992-3847



