

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA PUBLICATION : STEVEN GLOBERMAN

Les multinationales canadiennes



Les multinationales canadiennes

LES DOCUMENTS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA ainsi que la série **L** des documents de travail et des publications hors-série font partie du programme d'aide à l'édition d'Industrie Canada. Ce programme vise à parrainer et à publier des travaux sur l'élaboration de la politique gouvernementale afin de susciter un débat éclairé sur des questions intéressant le Ministère, notamment la politique et l'analyse micro-économiques.

Les points de vue exprimés dans tous les travaux du présent volume sont la responsabilité de chacun des auteurs : ils ne reflètent pas nécessairement les opinions ou politiques d'Industrie Canada ou du gouvernement du Canada.

STEVEN GLOBERMAN : DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA PUBLICATION

Les multinationales canadiennes

Documents de recherche d'Industrie Canada

INDUSTRY, SCIENCE AND
TECHNOLOGY CANADA
LIBRARY c.i.
JUL - 7 1994
CCUÉ
BIBLIOTHÈQUE
INDUSTRIE, SCIENCES ET
TECHNOLOGIE CANADA

The University of Calgary Press

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994

ISBN 1-895176-50-6

ISSN 1188-0996

ID53-11-4-1994F

University of Calgary Press
2500, University Dr. N.W.
Calgary (Alberta) Canada T2N 1N4

Données de catalogage avant publication (Canada)

Vedette principale au titre :
Les multinationales canadiennes

(Les Documents de recherche d'Industrie Canada, ISSN 1188-0996 ; vol.4)

Publié aussi en anglais sous le titre : Canadian-Based Multinationals.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 1-895176-50-6

1. Entreprises multinationales—Canada. 2. Investissements
canadiens à l'étranger. I. Globerman, Steven. II. Collection.

HD2809.C3614 1994

338.8'8971

C94-910503-1

Tous droits réservés. On ne peut reproduire aucune partie du présent ouvrage, sous une quelconque forme ou par quelque procédé que ce soit (graphique, électronique ou mécanique) sans autorisation préalable de l'éditeur. Toute demande de photocopie, d'enregistrement sur support magnétique ou autre ou de reproduction dans des systèmes de stockage et d'extraction d'informations relativement à une partie quelconque du présent ouvrage doit être faite par écrit auprès de la Canadian Reprography Collective, 379, rue Adelaide ouest, pièce M1, Toronto (Ontario) M5V 1S5.

La University of Calgary Press remercie l'Alberta Foundation for the Arts (bénéficiaire de l'Alberta Lotteries) pour le soutien accordé à son programme d'aide à l'édition pour 1994.

COORDONNATEUR DE LA PUBLICATION : Ampersand Communications Inc.

TRADUCTION FRANÇAISE : Service de traduction, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

MAQUETTE COUVERTURE ET INTÉRIEUR : Brant Cowie/ArtPlus Limited

Imprimé et relié au Canada



Cet ouvrage est imprimé sur papier désacidifié.



Table des matières

PRÉFACE xi

1. L'INTÉRÊT PUBLIC ET L'INTÉRÊT PRIVÉ DANS LES
INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER 1

STEVEN GLOBERMAN

Introduction 1

Les investissements directs canadiens à l'étranger 2

Un cadre d'évaluation des IDCE 3

*Observations relatives aux effets privés des
investissements directs à l'étranger* 16

Effets sociaux des investissements directs à l'étranger 23

Conclusion 30

PARTIE I CONSIDÉRATIONS EMPIRIQUES

2. TENDANCES RÉCENTES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT
CANADIEN À L'ÉTRANGER : L'ESSOR DES
MULTINATIONALES CANADIENNES 39

FRANKLIN CHOW

Introduction 39

Caractéristiques générales de l'investissement direct canadien à l'étranger 40

Caractéristiques des entreprises canadiennes investissant à l'étranger 43

Caractéristiques des entreprises étrangères 47

Secteur d'origine et de destination 51

Conclusion 61

Annexe : Le concept de l'investissement direct canadien à l'étranger 64

3. LES MULTINATIONALES CANADIENNES
ANALYSE DE LEURS ACTIVITÉS ET RÉSULTATS 69

SOMESHWAR RAO, MARC LEGAULT ET ASHFAQ AHMAD

Introduction 69

Évolution et déterminants des IDCE 72

Rôle des principales sociétés transnationales canadiennes 87

Conséquences des IDCE 101

Conclusion 115

Annexe : Description des données microéconomiques 130

PARTIE II RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES

4. L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER ET
L'ÉCONOMIE CANADIENNE : CONSIDÉRATIONS
THÉORIQUES ET EMPIRIQUES 137

EDWARD M. GRAHAM

Introduction 137

L'IDCE et les exportations canadiennes 139

Résultats empiriques 151

L'IDCE et la formation de capital intérieure 155

Conclusion 159

5. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS DU CANADA À L'ÉTRANGER,
LA R-D ET LES TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE 165

DONALD G. MCFETRIDGE

Introduction 165

Innovation et croissance économique 165

*Importance du transfert de technologie en tant que
facteur déterminant des IDCE* 168

Les IDE et les transferts de technologie à l'étranger 176

*La R-D étrangère, les transferts de technologie et les
fuites de technologies à l'étranger* 188

Conclusion 191

6. INCIDENCE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À
L'ÉTRANGER SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL 199

MORLEY GUNDERSON ET SAVITA VERMA

Introduction 199

Préoccupations soulevées par les IDE 201

Questions théoriques 203

Incidence des IDE sur la réglementation du marché du travail 213

Incidence des IDE sur l'emploi 218

Caractéristiques des emplois associés aux IDE 229

Conclusion 232

7. FISCALITÉ ET INVESTISSEMENT DIRECT DU
CANADA À L'ÉTRANGER 241

DONALD J. S. BREAN

Introduction 241

Fiscalité canadienne et IDCE 243

Le parallaxe politique 246

Dans un monde complexe, que savons-nous? 247

Écarts fiscaux et subventions exerçant un attrait sur l'IDCE 249

*Arguments modernes en faveur d'une politique dynamique
en matière d'IDCE* 253

Lien entre technologie, IDCE et fiscalité 254

«Mais il faut cultiver notre jardin.» (Voltaire) 256

Conclusion 263

PARTIE III RÉPERCUSSIONS SUR LES ENTREPRISES

8. GESTION STRATÉGIQUE ET
MULTINATIONALES CANADIENNES 273

ALAN M. RUGMAN

Introduction 273

Les trois stratégies génériques 275

Les cinq stratégies génériques 277

Les avantages propres à l'entreprise en tant que stratégie générique 281

Opérationnalisation d'une stratégie mondiale 284

Conclusion 291

9. LES COENTREPRISES ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS
DU CANADA À L'ÉTRANGER 297

STEVEN GLOBERMAN ET BERNARD M. WOLF

Introduction 297

Les alliances stratégiques et les affaires internationales 299

L'étendue et la nature des alliances 307

Le rapport entre les IDCE et les coentreprises internationales 313

Études de cas 317

Résumé et conclusion 330

Annexe : Classification des secteurs d'activité 336

PARTIE IV ÉTUDES DE CAS DE PAYS

10. CAUSES ET RÉPERCUSSIONS DE L'INVESTISSEMENT
DIRECT DU JAPON À L'ÉTRANGER 343

JOHN C. RIES ET KEITH C. HEAD

Introduction 343

Aperçu général de l'investissement direct du Japon à l'étranger 344

Cadre théorique 350

*L'effet de l'IDE sur les travailleurs et sur le rendement des
entreprises au Japon* 354

Éléments déterminants de l'investissement direct 368

Conclusion 378

11. LES EFFETS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER
SUR LE PAYS D'ORIGINE : LE CAS DE LA SUÈDE 385

MAGNUS BLOMSTRÖM ET ARI O. KOKKO

Introduction 385

La raison d'être et les tendances des IDE de la Suède 386

*Les effets sur les investissements, les exportations et l'emploi
dans le pays d'origine* 390

Les effets sur la structure industrielle du pays d'origine 396

Résumé et conclusion 405

PARTIE V ÉTUDES DE CAS D'ENTREPRISES

12. MACMILLAN BLOEDEL : DÉCISIONS EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER ET EFFETS CONNEXES SUR LE BIEN-ÊTRE 415

ILAN VERTINSKY ET RACHANA RAIZADA

Introduction 415

*Bref rappel des aventures d'une multinationale
canadienne en matière d'IDE* 416

*Structure de l'investissement direct de MB à l'étranger et répercussions
sur le rendement de l'entreprise : modèles préliminaires* 424

*Analyse de certains investissements effectués à
l'étranger par MacMillan Bloedel* 427

Conséquences de l'IDE de MB sur le bien-être au Canada 462

Conclusion 466

Annexe : Principaux investissements, 1963-1991 473

13. VINGT ANS DE LEADERSHIP TECHNOLOGIQUE : NORTHERN TELECOM À L'AUBE DE LA MONDIALISATION 477

FERNAND AMESSE, LOUISE SÉGUIN-DULUDE ET GUY STANLEY

*L'importance de Northern Telecom sur le marché mondial
des télécommunications* 477

Des débuts aux années 70 : la mise en place d'une organisation 481

*Le coup d'envoi de l'internationalisation de Northern Telecom :
la commutation numérique* 483

La mondialisation de Northern Telecom 498

Les leçons importantes du cas Northern Telecom 501

PARTIE VI LES LEÇONS À TIRER

OBSERVATIONS DU RAPPORTEUR 517

ANDRÉ RAYNAULD O.C.

LES AUTEURS 529



Préface

TRADITIONNELLEMENT AU CANADA, l'attention du public et des analystes de politiques a surtout porté sur l'investissement étranger direct au Canada. On a accordé beaucoup moins d'attention au nombre croissant de multinationales canadiennes et à l'expansion de leurs activités à l'étranger. Devant l'importance grandissante de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) et la mondialisation des multinationales canadiennes, Industrie Canada a décidé d'entreprendre une analyse en profondeur des activités et du rendement des multinationales canadiennes et de leurs répercussions sur l'économie canadienne. Ce travail s'inscrit dans le mandat d'Industrie Canada, qui est de promouvoir la croissance économique par des analyses micro-économiques et des recommandations axées sur les politiques ayant trait à l'organisation, au comportement et aux stratégies des entreprises.

À l'heure actuelle, quelque 1 300 entreprises canadiennes sont implantées à l'étranger. Les États-Unis sont le principal pays où l'on retrouve des IDCE, mais on a observé une diversification notable des destinations d'investissement à la fin des années 80.

Pendant plus d'une décennie, la croissance de l'investissement direct canadien à l'étranger a dépassé celle de l'investissement étranger direct (IED) au Canada. Entre 1980 et 1992, le stock d'IDCE est passé de 27 milliards à près de 100 milliards de dollars. En conséquence, entre 1970 et 1992, le ratio du stock d'investissement direct canadien à l'étranger au stock d'investissement étranger direct au Canada a progressé de 23 p. 100 à un peu plus de 70 p. 100. Notons que les mêmes tendances s'observent dans tous les grands secteurs industriels.

L'expansion des activités des multinationales canadiennes à l'étranger va dans le sens de l'expérience d'autres pays industrialisés. Au cours de la dernière décennie, la croissance phénoménale de l'investissement étranger direct de la

part des entreprises des principaux pays industrialisés a contribué à la mondialisation des marchés. Dans ce contexte, l'investissement étranger direct et le commerce international sont devenus des compléments plutôt que des substituts. Aujourd'hui, le tiers des échanges internationaux se déroulent au sein des entreprises. Cette situation laisse penser que la compétitivité du Canada à l'échelle internationale dépend de l'expansion des activités des multinationales implantées au Canada et de celles des multinationales canadiennes à l'étranger.

Ce volume traite des répercussions économiques des multinationales canadiennes au niveau des mouvements de capitaux, des questions touchant le marché du travail, de la technologie et de l'innovation, ainsi que de la fiscalité. Il renferme un examen des stratégies commerciales de deux entreprises canadiennes à l'étranger, ainsi que deux études de pays. Ces études décrivent l'expérience de la Suède et du Japon au chapitre de l'investissement à l'étranger; les études de cas portent sur les activités commerciales internationales des sociétés Northern Telecom et MacMillan Bloedel.

Au terme de l'élaboration d'une proposition de recherche détaillée à la Direction générale de la politique micro-économique d'Industrie Canada, 21 spécialistes en économie internationale ont été invités à présenter des exposés à une conférence intitulée «Les multinationales canadiennes», qui a eu lieu à Montréal en novembre 1993. Par la suite, ces exposés ont été élaborés davantage et révisés à la lumière des commentaires faits par des spécialistes du milieu universitaire, du gouvernement et du monde des affaires qui avaient participé à la conférence. Steven Globerman, de l'Université Simon Fraser et de l'Université Western Washington, a révisé l'ensemble des documents. Les versions définitives accompagnées des commentaires du rapporteur sont présentées dans ce qui suit.

La recherche publiée dans le présent volume découle principalement de travaux entrepris par des chercheurs du milieu universitaire. Toutefois, le personnel d'Industrie Canada a parrainé et géré le projet et a fait des commentaires constructifs tout au long du processus. Les divers exposés demeurent néanmoins la responsabilité de leurs auteurs respectifs et ne traduisent pas nécessairement les politiques ou les opinions d'Industrie Canada ou du gouvernement du Canada.

Industrie Canada entreprend des études micro-économiques sur une vaste gamme de sujets en vue de fournir un fondement analytique aux politiques et aux programmes du Ministère. Les sujets de recherche, et les publications qui en résultent, sont déterminés par les priorités stratégiques du Ministère au chapitre de la politique micro-économique. Le programme des publications, dont *Les multinationales canadiennes* est le quatrième volume dans la série des Documents de recherche d'Industrie Canada, comprend aussi une série de documents de travail et une série de documents occasionnels. En établissant ce programme de publications, nous avons visé à accroître l'efficacité avec laquelle le Ministère contribue au débat national sur la politique micro-

économique. Nous espérons que la diffusion de recherches utiles stimulera les discussions entourant les grandes questions micro-économiques auxquelles le Canada doit faire face et favorisera l'émergence d'une vision commune des grands problèmes économiques parmi le public en général.

Je voudrais profiter de l'occasion pour remercier tous les auteurs et, en particulier, Steven Globerman en qualité à la fois d'auteur et de rédacteur en chef. Je sais que ce volume intéressera tant les responsables de l'élaboration des politiques que le public plus vaste qui s'intéresse aux questions économiques ici même au Canada et à l'étranger.

JOHN MANLEY
MINISTRE DE L'INDUSTRIE



Steven Globerman
Professeur d'économie
Université Simon Fraser

1

L'intérêt public et l'intérêt privé dans les investissements directs à l'étranger

INTRODUCTION

DEPUIS PLUS D'UNE DÉCENNIE, la place accordée aux effets des investissements étrangers directs sur l'économie du pays d'accueil dans le débat sur les politiques de l'État fluctue, tant au Canada que dans d'autres pays. L'intérêt marqué, bien que périodique, que suscite cette question a mené à la publication de nombreuses études où l'on évalue les éléments déterminants et les conséquences des investissements étrangers directs sur l'économie du pays d'accueil¹. Par contre, on a accordé relativement peu d'attention aux effets des investissements à l'étranger sur le pays d'origine. Certes, on s'est préoccupé de temps à autre des effets des investissements directs à l'étranger (IDE) sur l'emploi dans le pays d'origine², et ces préoccupations ont donné lieu à plusieurs évaluations des activités des multinationales du pays d'origine dans l'optique de la politique publique³.

Malgré les résultats empiriques ambivalents des études, les pouvoirs publics ont généralement eu tendance à appuyer et même, dans de nombreux cas, à promouvoir les IDE⁴. En outre, selon d'importantes évaluations de la «compétitivité» des nations, les activités des multinationales contribuent de façon importante à la compétitivité internationale de leur pays d'origine. À ce propos, l'analyse de Porter est digne de mention. Par exemple, dans son étude sur la compétitivité de l'économie canadienne, Porter (1991, p. 65) affirme que les entreprises doivent «envisager leurs activités dans une perspective mondiale» et qu'une telle stratégie doit comprendre non seulement la vente à l'étranger, mais aussi l'établissement d'activités dans le monde entier. Porter y voit de nombreux avantages éventuels pour l'entreprise qui investit, notamment un abaissement des coûts, la stimulation de l'innovation et un marketing amélioré. La présence sur le marché intérieur d'entreprises qui sont concurrentielles à l'échelle mondiale contribue à la compétitivité de l'économie nationale en renforçant les compétences globales de la «grappe» d'entreprises intérieures dans les activités connexes⁵.

Dans un contexte que l'on peut décrire comme favorable aux IDE (encore que ce point de vue soit relativement peu structuré), le débat qui a entouré l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est instructif. Plus précisément, les préoccupations des opposants américains et canadiens selon lesquelles l'ALENA encouragerait la fuite des capitaux vers le Mexique vont à l'encontre de l'argument voulant que les IDE stimulent à long terme le bien-être économique du pays d'origine. En fait, le chômage élevé qui sévit depuis peu dans les pays développés a sensibilisé les milieux syndicaux et politiques à la concurrence que se livrent les pays pour attirer les investissements, au point où le choix du lieu d'implantation des installations de production par les entreprises appartenant à des intérêts locaux est susceptible de devenir une question de plus en plus importante pour les pouvoirs publics.

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER

LA PRÉSENTE SECTION OFFRE un bref survol des principales caractéristiques des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) afin de replacer cette question dans son contexte. Nous nous fondons pour ce faire sur les études de Chow et de Rao, Legault et Ahmad dans le présent ouvrage.

Chow montre que les IDCE ont connu une croissance relativement rapide de ces dernières années. Plus précisément, le niveau des IDCE a doublé de 1986 à 1992⁶, augmentant ainsi plus rapidement que les investissements directs étrangers au Canada (IDEC). En fait, le ratio des IDCE aux IDEC (en stocks) est passé de 0,23 en 1970 à 0,72 en 1992. Rao, Legault et Ahmad font observer que, pendant les années 80, le stock des IDCE a progressé à un rythme plus rapide que le stock des investissements directs mondiaux à l'étranger, comme en témoigne le fait que la part du Canada dans ce stock est passé de 4 p. 100 en 1980 à plus de 4,5 p. 100 en 1990.

Bien que cette tendance à la hausse des IDE caractérise généralement la plupart des grands secteurs d'activité au Canada, l'industrie des produits électriques et électroniques est celle qui a eu la plus forte propension à investir à l'étranger, lorsque l'on mesure cette propension par le *ratio des investissements à l'étranger aux actifs totaux*. Toutefois, la plus grande part des IDCE provient des secteurs de la finance et de l'assurance, qui représentaient le quart du total à la fin de 1991 (Chow, dans le présent ouvrage). La part de l'industrie manufacturière dans les IDCE a diminué sensiblement de 1960 à 1991, bien que, lorsqu'on la considère dans son ensemble, l'industrie manufacturière affiche encore la plus forte proportion (44 p. 100 en 1991) des IDCE (Rao, Legault et Ahmad, dans le présent ouvrage). Au sein de l'industrie manufacturière, on note une diversification des secteurs représentés. En particulier, la part des secteurs axés sur la technologie a augmenté sensiblement dans le stock des IDCE au cours des 30 dernières années.

Les États-Unis restent la principale destination des IDCE, bien que la proportion d'investissements directs dans ce pays diminue, et ce, malgré le fait que les États-Unis comptent pour une part plus grande du commerce extérieur du Canada depuis une décennie. La part des États-Unis dans les IDCE est passée d'un sommet de 68,5 p. 100 en 1980 à 58 p. 100 en 1992. Fait intéressant, les investissements directs canadiens dans les pays asiatiques n'ont pas «décollé» avec la croissance économique rapide de cette région; toutefois, les investissements directs canadiens en Europe ont pris de l'importance, apparemment en réaction à la formation de la Communauté européenne.

Une caractéristique importante des IDCE est leur forte concentration dans un nombre relativement restreint d'entreprises canadiennes. Rao, Legault et Ahmad indiquent qu'un peu plus de 1 300 multinationales ont leur siège au Canada, chiffre qui représente moins de 0,2 p. 100 de toutes les entreprises non financières canadiennes. Chow note en outre qu'à la fin de 1991, 93 p. 100 des IDCE appartenaient à un peu moins de 15 p. 100 des multinationales canadiennes. En fait, les investissements directs sont fortement concentrés à l'échelle mondiale. Plus précisément, en 1992, 1 p. 100 des multinationales détenaient près de 50 p. 100 du stock mondial total d'investissements directs à l'étranger (Rao, Legault et Ahmad, dans le présent ouvrage).

Ces analyses statistiques des IDCE font ressortir plusieurs caractéristiques. L'une d'entre elles est que l'image classique des IDCE fortement concentrés dans le secteur des ressources naturelles est inexacte et de plus en plus anachronique. Une deuxième caractéristique, liée à la première, est que les industries de seconde transformation et les activités de service jouent un rôle de plus en plus important dans les IDCE. Dans ces secteurs, l'accès aux marchés est essentiel si l'on veut pouvoir exploiter à fond les économies d'échelle latentes. L'amélioration de l'accès aux marchés est particulièrement importante pour une petite économie ouverte comme celle du Canada. En fait, les investissements directs suédois à l'étranger semblent avoir obéi à une motivation semblable, car l'économie suédoise est également ouverte et de petite taille. Par contre, le coût élevé de la main-d'oeuvre intérieure semble avoir joué un plus grand rôle dans les investissements directs du Japon à l'étranger que dans ceux du Canada ou de la Suède, même si un meilleur accès au marché a de toute évidence été une considération importante dans le secteur de l'automobile.

UN CADRE D'ÉVALUATION DES IDCE

POUR ÉVALUER LES ÉTUDES PORTANT sur les investissements directs à l'étranger et présenter une vue d'ensemble du présent ouvrage, il est utile de disposer d'un cadre conceptuel permettant d'évaluer l'intérêt privé et l'intérêt public dans les IDE.

MOTIVATIONS RELEVANT DE L'INTÉRÊT PRIVÉ

UNE HYPOTHÈSE SOUS-JACENTE à ce cadre conceptuel est qu'une entreprise investit à l'étranger lorsqu'elle s'attend à ce que cet investissement accroisse sa valeur actualisée nette ou, ce qui revient au même, ses bénéfices actualisés à long terme. L'augmentation de la valeur actualisée nette peut traduire elle-même une hausse des bénéfices nets ou une diminution du coût du capital de l'entreprise (p. ex. grâce à une réduction des risques). Une hypothèse connexe est que l'entreprise aura tendance à ne pas tenir compte des effets de ses investissements directs à l'étranger sur les tiers, et c'est de ce phénomène que découle essentiellement l'idée selon laquelle il pourrait y avoir «trop» ou «trop peu» d'investissements directs à l'étranger du point de vue de l'ensemble de la société dans le pays d'origine⁷.

Pour l'entreprise, l'augmentation attendue de ses bénéfices nets peut découler d'une baisse des coûts ou d'une augmentation des revenus. Il est établi que les possibilités d'abaisser les coûts représentent un motif durable d'IDE. L'abaissement des coûts peut être lié à divers facteurs : l'accès à des facteurs de production moins chers, par exemple les ressources naturelles, la main-d'oeuvre et le personnel de direction; la possibilité d'éviter des coûts de transaction tels que les droits de douane et les frais de transport; l'amélioration de l'efficacité liée à l'exploitation d'économies d'échelle et d'envergure; l'adoption accélérée de technologies élaborées à l'étranger et de facteurs connexes⁸.

Les possibilités d'accroître les revenus sont plus indirectes, mais elles ont aussi été relevées dans certaines études. Elles peuvent être associées, par exemple, à une meilleure capacité de servir les clients en étant près d'eux, ce qui permet de charger des prix plus élevés. Elles peuvent également être liées à un renforcement du pouvoir sur le marché, par exemple si les IDE prennent la forme d'acquisition de concurrents étrangers. Dans ce cas, les multinationales du pays d'origine peuvent être en mesure d'obtenir des marges bénéficiaires plus élevées en exploitant leur pouvoir sur le marché.

Les avantages des IDE sur le plan de la réduction des risques sont plus subtils. Les économistes financiers estiment qu'il existe deux types de risques : les risques systématiques et les risques non systématiques. Les risques systématiques sont liés aux fluctuations du cycle économique. Étant donné que chaque activité économique évolue de façon particulière au cours d'un cycle, on peut vraisemblablement réduire ses risques systématiques en détenant un portefeuille d'entreprises diversifié. De plus, dans la mesure où les cycles économiques ne sont pas parfaitement corrélés d'un pays à l'autre, on peut encore réduire ses risques, en principe, en détenant un portefeuille diversifié du point de vue tant géographique que sectoriel.

Si les multinationales du pays d'origine disposent de moyens exclusifs, ou ne serait-ce que supérieurs, pour déterminer les occasions d'investir à l'étranger et en profiter, leurs actionnaires tiendront compte des avantages que procurent

les IDE en matière de diversification des risques. Les multinationales du pays d'origine devraient par conséquent bénéficier d'un coût du capital moins élevé (et d'une valeur actualisée nette plus élevée) que les entreprises opérant uniquement sur le marché intérieur. Par contre, si les actionnaires peuvent investir directement à l'étranger, par exemple au moyen de fonds mutuels de placement, sans qu'il ne leur en coûte plus cher et sans perte d'efficience, les investissements effectués par les multinationales du pays d'origine n'offriront aucune réduction des risques systématiques, et la valeur de leurs actions ne se trouvera pas rehaussée.

Les risques non systématiques sont, par définition, non diversifiables. Ils traduisent les caractéristiques propres à un investissement déterminé, par exemple le risque d'expropriation. Dans la mesure où les actionnaires considèrent que les investissements à l'étranger présentent plus de risques non systématiques que les investissements intérieurs, les IDE réduiront la valeur capitalisée des multinationales du pays d'origine, toutes autres choses étant égales par ailleurs. Par contre, il est possible que de nombreux investisseurs considèrent que des risques non systématiques comme le danger d'expropriation sont plus faibles à l'étranger que dans le pays d'origine. Dans ce cas, les IDE réduiraient les risques moyens pour les actionnaires, et les multinationales auraient une plus grande valeur aux yeux des investisseurs du pays d'origine.

Il est bien souvent possible d'obtenir les avantages découlant des IDE, dans une mesure plus ou moins grande, en choisissant d'autres modes d'expansion comme l'octroi de licences ou l'établissement de coentreprises et d'autres formes d'alliances dites stratégiques. On peut penser que l'entreprise qui effectue des investissements directs compare les diverses options et choisit le mode d'expansion le plus favorable à sa rentabilité à long terme (selon un calcul actualisé). En fait, on sait relativement peu de choses sur la nature précise de l'arbitrage possible entre la création de filiales à l'étranger et la conclusion d'alliances comme les coentreprises, question qui est traitée de façon relativement détaillée par Globerman et Wolf ailleurs dans le présent ouvrage.

Certains observateurs des alliances stratégiques soutiennent que l'établissement d'alliances représente essentiellement une solution qui correspond à un optimum de second rang par rapport aux IDE, les pays d'accueil imposant souvent des restrictions aux investissements directs de l'étranger. Toutefois, comme le fait observer Contractor (1990), de telles restrictions ont tendance à s'appliquer davantage dans les pays en développement que dans les pays développés. Dans ce dernier cas, on est plus susceptible de conclure des alliances pour des motifs autres que le désir de se soustraire aux restrictions de la propriété et du contrôle étrangers dans le pays d'accueil.

Dans certains cas, comme le font observer Globerman et Wolf, les alliances sont conclues pour des activités déterminées qui sont peu susceptibles de faire l'objet d'IDE. Dans d'autres cas, lorsque les investissements directs constituent une option plausible, on peut opter pour des alliances comme les

coentreprises parce qu'elles permettent de limiter les engagements financiers ou de réduire les coûts de transaction liés à la fusion d'entreprises entières pendant le processus d'apprentissage qui se déroule entre les participants.

Les inconvénients des alliances tiennent aux risques de comportement opportuniste des partenaires. En termes simples, les parties à l'alliance ont des fonctions de profit identiques, de sorte qu'elles sont incitées à s'approprier les profits de l'autre. Cela oblige chacune des parties à surveiller le comportement de l'autre plus étroitement que si les activités en question étaient réalisées dans le cadre d'une entreprise intégrée⁹.

Globerman et Wolf (dans le présent ouvrage) soutiennent que, compte tenu de la concentration des IDCE aux États-Unis, les multinationales canadiennes sont peut-être moins portées à former des coentreprises que les autres multinationales. Les États-Unis imposent relativement peu de restrictions légales ou réglementaires aux IDE. En outre, les entreprises canadiennes connaissent généralement bien le marché américain.

Conséquences pour les décideurs publics

On peut présumer qu'un organisme privé à but lucratif investit à l'étranger lorsqu'il prévoit que cet investissement accroîtra sa valeur actualisée nette. Cela ne veut toutefois pas dire que tous les investissements directs sont rentables ou réduisent les risques. En fait, certaines études que nous recensons plus loin donnent à penser que certaines catégories d'entreprises ont obtenu sur leurs IDE des rendements inférieurs à la moyenne. À ce sujet, l'étude de cas consacrée à MacMillan Bloedel par Vertinsky et Raizada (dans le présent ouvrage) fait état d'un certain nombre d'investissements directs de l'entreprise à l'étranger qui ont été non rentables ou peu judicieux pour certaines autres raisons.

Il est difficile de voir comment les pouvoirs publics pourraient améliorer les décisions des entreprises de leur pays en matière d'investissements à l'étranger. Dans la mesure où l'information est imparfaite et où les entreprises du pays d'origine sont systématiquement tenues dans l'ignorance des occasions d'investissement rentables qui se présentent à l'étranger, les autorités du pays d'origine pourraient jouer un rôle dans le repérage de ces occasions. Toutefois, du moins en ce qui concerne le Canada, rien n'indique que les entreprises évitent systématiquement les investissements directs rentables à l'étranger. En fait, quatre études du présent ouvrage contiennent des renseignements pertinents sur ce point. Chow et Rao, Legault et Ahmad documentent le taux de croissance rapide des IDCE au cours de la dernière décennie. L'étude de cas consacrée à Northern Telecom par Amesse, Séguin-Dulude et Stanley fait état des investissements directs de Northern Telecom à l'étranger. Enfin, Globerman et Wolf concluent que le faible nombre de coentreprises internationales auxquelles participent des sociétés canadiennes reflète le fait que les investissements directs sont plus avantageux que les coentreprises pour les

multinationales canadiennes. Cette situation ne traduit pas nécessairement une insuffisance du nombre de coentreprises stratégiques.

Les études de cas portant sur MacMillan Bloedel et Northern Telecom montrent que les décisions d'investir à l'étranger s'inscrivent dans la stratégie globale de chaque entreprise et que le succès ultime des investissements dépend dans une large mesure du bien-fondé de la stratégie générale et de la stratégie concurrentielle de l'entreprise. Ces études ne donnent aucune raison de croire que les pouvoirs publics peuvent améliorer les stratégies élaborées par les responsables du secteur privé. Il semble plutôt qu'elles tendent à démontrer que le gouvernement devrait essayer de faire en sorte que les entreprises locales puissent avoir le plus large accès possible aux investissements à l'étranger. Les entreprises du pays d'origine subiraient ainsi moins de contraintes lorsqu'elles décident d'investir à l'étranger, si cela correspondait à leur stratégie générale et à leur stratégie concurrentielle.

LES PRÉOCCUPATIONS RELEVANT DE L'INTÉRÊT PUBLIC

DU POINT DE VUE DE LA COLLECTIVITÉ, les IDE sont souhaitables s'ils améliorent le bien-être social net. En l'absence d'une fonction explicite de bien-être social, on tient compte généralement de deux caractéristiques essentielles du bien-être social : le niveau du revenu national réel et sa répartition. Toute chose égale par ailleurs, les mesures qui accroissent le revenu réel des habitants du pays sont souhaitables. En outre, une plus grande égalité des revenus est préférable à un accroissement de l'inégalité à tout niveau du revenu national.

Dans la mesure où les IDE accroissent la richesse des actionnaires du pays d'origine, toute chose égale par ailleurs, ils contribuent à accroître le revenu national et servent donc l'intérêt public. L'intérêt public peut différer de l'intérêt privé, en matière d'IDE, dans la mesure où l'augmentation attendue de la richesse des actionnaires est inférieure à la diminution de la richesse des autres résidents du pays d'origine. Les pouvoirs publics pourraient vouloir veiller, à tout le moins, à ce que les habitants du pays lésés par les investissements directs reçoivent une certaine compensation. Si celle-ci est difficile ou coûteuse, les décideurs pourraient choisir de décourager les investissements en question.

Par ailleurs, il est possible que les IDE accroissent la richesse prévue des habitants du pays (autres que les actionnaires) de telle façon que des investissements directs à l'étranger non rentables *ex ante* offrent la possibilité d'accroître éventuellement le revenu national réel global. Dans ce cas, les décideurs auraient un motif légitime pour encourager le secteur privé à effectuer plus d'IDE qu'il ne le ferait autrement.

Effets externes

La plus grande source potentielle de divergence entre l'intérêt privé et l'intérêt public dans les IDE est l'existence de coûts et d'avantages externes. Plus précisément, lorsque les IDE produisent sur des tiers certains effets dont les investisseurs ne tiennent pas compte, d'importants avantages ou coûts externes peuvent faire diverger les conséquences des investissements pour les agents privés et leurs répercussions sociales.

Dans les études portant sur les IDE, la justification de l'intervention de l'État sur la base des effets externes (externalités) est souvent rattachée à la question de la compétitivité nationale. Plus précisément, on estime que certains modes d'investissement direct à l'étranger améliorent la capacité des entreprises du pays en général à soutenir la concurrence des marchés internationaux. Porter (1991) soutient cette thèse dans le cas des multinationales canadiennes. Il estime que les activités exercées à l'étranger, particulièrement sur le marché américain, peuvent renforcer le losange canadien en mettant à la disposition des entreprises certaines compétences qu'elles ne retrouvent pas au Canada à un coût concurrentiel. Le fait de se rapprocher d'un marché d'acheteurs américains avertis peut aussi tenir les entreprises canadiennes au courant de l'évolution des besoins mondiaux et stimuler la mise au point de meilleurs produits et services. Toutefois, Porter met en garde le Canada contre une dépendance excessive à l'égard de la technologie étrangère et des compétences connexes, qui peut avoir un effet négatif sur la capacité d'innovation du pays d'origine.

La mise en garde de Porter à l'égard d'IDE excessifs s'explique principalement par la possibilité que ces investissements stimulent le changement technologique dans le pays d'accueil plutôt que dans le pays d'origine. Cependant, on considère le plus souvent que les IDE stimulent l'innovation dans le pays d'origine, notamment par leurs effets sur les dépenses de recherche et développement (R-D). Dans la mesure où les IDE favorisent un accroissement du chiffre d'affaires des entreprises du pays d'origine, ils permettent d'amortir les dépenses de R-D sur un volume supérieur. Mansfield et coll. (1982) ont fait état de l'effet stimulant que peuvent avoir les ventes des filiales étrangères sur les dépenses de R-D de l'entreprise mère, compte tenu en particulier du fait qu'il est généralement préférable d'internaliser les résultats de la R-D plutôt que d'octroyer des licences pour l'utilisation de la nouvelle technologie qui en découle.

L'étude de cas de Amesse, Séguin-Dulude et Stanley montre comment les investissements de Northern Telecom à l'étranger ont stimulé la R-D au laboratoire principal de la société à Ottawa. L'augmentation des dépenses visant à promouvoir le changement technologique, par exemple les dépenses de R-D, accroît vraisemblablement la capacité des entreprises qui les engagent à lancer des produits ou des techniques de production nouveaux ou améliorés qui peuvent eux-mêmes stimuler la demande de leurs produits sur les marchés

étrangers et intérieur ou accroître leur marge bénéficiaire sur leurs ventes internationales. Dans la mesure où les entreprises qui effectuent de la R-D s'en approprient tous les avantages, le lien entre les IDE et le changement technologique sera internalisé dans les décisions des multinationales dans leur pays d'origine. Toutefois, dans la mesure où certains des avantages de la R-D profitent à d'autres entreprises du pays, le lien ne sera pas entièrement internalisé, et on pourra conclure qu'il y a trop peu d'investissements directs à l'étranger dans les circonstances¹⁰. En fait, il est peu vraisemblable que les pouvoirs publics réagissent à ce genre de situation en faisant la promotion des IDE. Il semblerait préférable de stimuler plus directement l'accroissement de la R-D intérieure, par exemple par des subventions de l'État ou des stimulants fiscaux. Néanmoins, l'existence de ces effets externes représente un argument convaincant contre l'adoption de politiques publiques visant à décourager les IDE.

La R-D ne représente qu'une des activités centralisées qui peuvent être stimulées par les IDE. On peut aussi mentionner dans cette catégorie le design industriel, le marketing et la promotion des marques de commerce, par exemple. Dans la mesure où ces activités se caractérisent par des économies d'échelle, les ventes à l'étranger offrent la possibilité de les étaler sur un chiffre d'affaires supérieur, ce qui permet de stimuler ces activités et de renforcer les avantages propres à l'entreprise. Encore une fois, si les multinationales concernées du pays d'origine ne s'approprient pas la totalité des avantages découlant de ces activités, d'autres entreprises du pays bénéficieront des retombées des IDE.

Un autre lien positif entre les IDE et la capacité des entreprises du pays à lancer des produits améliorés ou moins chers découle de la possibilité que les activités des filiales des multinationales hors des frontières accélèrent la diffusion de nouvelles technologies étrangères dans le pays d'origine. L'idée est qu'en étant présent sur un marché étranger, on peut comprendre plus rapidement ou mieux les nouvelles technologies qui y sont utilisées¹¹. L'étude de cas consacrée à Northern Telecom montre comment les laboratoires de R-D établis récemment aux États-Unis et en Europe devraient faciliter un flux technologique en retour vers le laboratoire principal d'Ottawa.

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, Porter (1990) estime qu'il est possible que les IDE affaiblissent la capacité d'innovation du pays d'origine. Cela peut s'avérer juste, par exemple, si les établissements situés dans le pays d'origine transfèrent leurs activités de R-D à des filiales à l'étranger. Si le déplacement de la R-D fait en sorte que des entreprises appartenant à des intérêts étrangers s'approprient les retombées de la recherche, la demande des produits fabriqués par les entreprises du pays d'origine pourra s'en trouver diminuée tant sur les marchés étrangers que sur le marché intérieur¹².

De même, les IDE peuvent accélérer l'adoption de nouvelles technologies par les concurrents ayant leur siège à l'étranger. Une possibilité est que la présence physique des filiales du pays d'origine sur les marchés étrangers facilite le «copiage de technologies» par les entreprises du pays d'accueil – par

exemple si des employés des filiales à l'étranger vont travailler pour des entreprises appartenant à des intérêts locaux. Une autre possibilité est qu'en observant l'utilisation de nouvelles technologies par les filiales à l'étranger, les entreprises du pays d'accueil deviennent moins méfiantes à l'égard de l'adoption de ces technologies. Dans les deux cas, l'entreprise du pays d'origine risque de voir baisser la demande de ses produits sur les marchés étrangers et intérieur si ses prix demeurent au même niveau.

McFetridge (dans le présent ouvrage) examine en détail ces mises en garde. Il fait observer que la R-D effectuée par les filiales à l'étranger peut être axée sur la connaissance «pure» ou sur des applications manufacturières précises. Tandis que la première catégorie de recherche peut donner lieu à des retombées qui bénéficient en grande partie à des entreprises à l'étranger, il peut être plus difficile de s'approprier les applications manufacturières du fait qu'elles sont incorporées à des techniques de production propres à l'entreprise. Par ailleurs, la R-D visant les applications manufacturières peut aider les entreprises à l'étranger à fournir de façon plus efficiente des produits intermédiaires à la multinationale du pays d'origine. En fait, cette dernière internalise directement les retombées de la R-D en profitant d'une baisse du coût des facteurs de production et des produits intermédiaires. Par exemple, la R-D effectuée dans les laboratoires de Northern Telecom à l'étranger a généralement porté surtout sur l'adaptation de produits aux besoins des acheteurs étrangers; toutefois, il y a de plus en plus de chances que ces laboratoires effectuent de la R-D axée sur la connaissance, probablement dans le cadre d'un mandat mondial de production de biens déterminés.

Peu importe l'ampleur observée du phénomène, il nous apparaît spéculatif de nous demander si les éventuels effets négatifs du déplacement de la R-D vers l'étranger pourraient inciter le gouvernement du pays d'origine à imposer des restrictions aux IDE, compte tenu en particulier des importants coûts administratifs et autres qu'entraîneraient vraisemblablement la surveillance des pratiques d'investissement et l'application des restrictions. À ce sujet, McFetridge conclut que les effets négatifs éventuels, pour le pays d'origine, attribuables à des fuites accrues ou à la perte de retombées seront vraisemblablement faibles par rapport à ceux qui se produiraient si le marché étranger n'était pas desservi du tout. De façon plus réaliste, l'existence d'effets externes négatifs devrait inciter le gouvernement du pays d'origine à éviter d'encourager directement ou indirectement les IDE aux dépens des investissements dans le pays d'origine.

Incidence sur le marché du travail

Pour la plupart, les préoccupations des décideurs publics concernant les IDE ont été centrées (et continuent de l'être) sur l'incidence que ces derniers peuvent avoir sur le marché du travail. Plus précisément, comme Gunderson et Verma le décrivent (dans le présent volume), on craint que les IDE ne

réduisent la demande de main-d'oeuvre intérieure, ce qui ferait baisser les salaires dans le pays d'origine ou y ferait augmenter le taux de chômage, ou les deux (toutes autres choses étant égales par ailleurs). Même si le déménagement de la production à l'étranger menait à des bénéfices plus élevés pour les actionnaires du pays d'origine, la redistribution qui en résulterait – baisse du revenu du travail au profit du revenu du capital – pourrait ne pas être souhaitable sur le plan social. Il pourrait aussi en résulter une redistribution au détriment de travailleurs peu qualifiés et à l'avantage de travailleurs hautement spécialisés. À cela vient s'ajouter que, si le marché du travail n'arrivait pas à équilibrer l'offre et la demande, une réduction de la demande de main-d'oeuvre intérieure pourrait occasionner de longues périodes de chômage dans le pays d'origine, avec les coûts sociaux que cela entraîne.

Gunderson et Verma dressent un tableau complet des incidences que les IDE pourraient éventuellement avoir sur le marché du travail du pays d'origine. Rappelant la mise en garde bien connue, ils soulignent que les effets à long terme des IDE peuvent en compenser les effets à court terme. Bon nombre des critiques des IDE actualisent cette possibilité en présumant, de façon implicite, que l'économie dispose d'un nombre fixe d'emplois, de sorte que la perte de certains emplois se traduirait par une réduction de l'emploi total. Gunderson et Verma qualifient cette hypothèse de «sophisme du bloc forfaitaire de travail».

Gunderson et Verma traitent également du lien entre la structure de l'emploi dans le pays d'origine et les IDE. Selon l'argument le plus répandu, les IDE entraînent la perte d'emplois peu spécialisés dans le pays d'origine, à mesure que les activités de production sont réinstallées à l'étranger. En même temps, les postes de gestion et de soutien dans les fonctions telles la R-D et la commercialisation augmentent à mesure que l'entreprise du pays d'origine prend de l'expansion grâce à l'accroissement de ses débouchés à l'étranger. De fait, la spécialisation internationale du travail favorisée par les multinationales se manifeste par le remplacement, dans le pays d'origine, d'emplois à faible productivité et à faible rémunération par des emplois plus productifs et plus rémunérateurs. Bien que les exportations et les importations sans lien de dépendance contribuent également à la spécialisation internationale du travail, on peut prétendre que les multinationales contribuent à accélérer et à renforcer cette spécialisation.

Bien entendu, d'autres analystes perçoivent différemment les incidences des IDE sur le marché intérieur du travail, à savoir que les IDE entraînent une «exportation» des postes relativement bien payés dans le secteur manufacturier et leur remplacement par des emplois offrant une rémunération moins élevée dans le secteur manufacturier ou le secteur des services. Blomström et Kokko (dans le présent volume) évoquent cette possibilité dans le cas de la Suède, encore que le malaise soit très récent et que les observations n'aient, dans le meilleur des cas, qu'une valeur indicative.

Dans la mesure où l'augmentation des importations de produits manufacturés à l'étranger ferait diminuer la demande de travailleurs dans les industries manufacturières du pays d'origine, on pourrait prétendre, au pire, que les IDE ont accéléré une tendance qui se serait manifestée de toute façon. Cette perception des choses est renforcée dans la mesure où les salaires supérieurs à la moyenne versés dans le secteur manufacturier du pays d'origine sont attribuables davantage au pouvoir des syndicats qu'à une productivité supérieure. Quoi qu'il en soit, on peut prétendre que la menace de pertes d'emplois pour les travailleurs du pays d'origine est plus grande justement parce que les multinationales sont des employeurs relativement mobiles. Cette mobilité supérieure peut favoriser une plus grande productivité et une discipline en milieu de travail, mais elle peut également dissuader les employés d'investir dans la formation en cours d'emploi ou de développer un fort sentiment d'appartenance à l'égard des multinationales de leur pays, ce qui risque de nuire à la productivité.

Gunderson et Verma analysent aussi des incidences des IDE sur les institutions du marché du travail dans le pays d'origine. Ils soutiennent que ces investissements menaceront les institutions du marché du travail inefficaces. Si ces dernières n'ont aucun objectif «non économique» utile, elles devraient disparaître. Par contre, si elles visent des objectifs sociaux plus vastes, il pourrait être nécessaire de leur verser des subventions explicites.

Deux facteurs régissent les incidences des IDE sur le marché du travail : l'importance des coûts de main-d'oeuvre dans la décision globale d'implantation de la multinationale et l'effet des décisions effectives et possibles des multinationales sur la demande de main-d'oeuvre. Il se pourrait cependant que certaines de ces incidences ne soient pas attribuables aux multinationales en soi, mais plutôt à une combinaison d'événements. Par exemple, si de nombreuses multinationales du pays d'origine décidaient de déménager en même temps, il pourrait en résulter des périodes de chômage plus longues. Il se peut aussi que la mobilité des multinationales favorise des pratiques plus efficaces sur le marché du travail. Par exemple, la discipline concurrentielle qu'exercent les IDE sur le marché du travail peut se propager aux autres entreprises du pays d'origine, ce qui procure des avantages externes à l'ensemble du marché du travail. Bref, les incidences des IDE sur le marché du travail peuvent avoir une dimension sociale en raison des effets de redistribution découlant de périodes prolongées de chômage ainsi que des retombées associées aux processus d'ajustement du marché du travail.

Effets sur le commerce et la balance des paiements

Les effets généraux des IDE sur la balance commerciale et la balance des capitaux du pays d'origine sont depuis longtemps l'un des principaux centres d'intérêt de l'analyse des IDE. L'attention s'est portée plus récemment sur le lien entre les IDE et la compétitivité internationale. Aucune tentative n'est

faite dans le présent volume pour évaluer les diverses définitions de la compétitivité que l'on peut retrouver dans les ouvrages économiques et les publications d'affaires. On suppose plutôt au départ (comme le précise Rugman, dans le présent volume) que la compétitivité des entreprises reflète leurs avantages propres, lesquels dépendent des avantages spécifiques des pays où les entreprises sont actives.

On peut présumer que les avantages propres aux entreprises se manifestent sous la forme d'une capacité de la part des producteurs établis dans le pays de vendre leurs produits ou services à des prix plus élevés que leurs concurrents ayant leur siège à l'étranger ou, à prix égal, d'en vendre davantage que ces derniers, toutes autres choses étant égales par ailleurs. Ces avantages ne se traduiront pas nécessairement par un accroissement de l'excédent commercial. Tout d'abord, une bonne partie des exportations vers les pays tiers peuvent être réalisées par des filiales établies à l'étranger plutôt que par les établissements situés dans le pays d'origine. Ensuite, les variations de taux de change devraient sinon éliminer, du moins atténuer, les excédents ou déficits commerciaux persistants.

Même si la compétitivité internationale n'est pas nécessairement liée directement au solde de la balance commerciale, il se pourrait que la compétitivité des entreprises intérieures ait des répercussions sociales qui dépassent leur rentabilité propre. Plus précisément, dans la mesure où les avantages renforcés des multinationales d'un pays conduisent, à terme, à une amélioration des termes de l'échange de ce pays, que ce soit sous la forme d'une hausse des prix à l'exportation (ou d'une baisse des prix à l'importation) libellés dans la monnaie du pays ou d'une appréciation de cette monnaie, les gains de revenu réel peuvent être transmis aux consommateurs du pays d'origine ou bénéficier aux facteurs de production dans les secteurs exportateurs.

Bien entendu, il est difficile d'isoler les variations des termes de l'échange qui se rattachent aux IDE. Signalons en particulier que les prix (dont le taux de change) sont instables et plus susceptibles de se situer au-dessus ou au-dessous de leur valeur d'équilibre que les exportations et les importations en volume. Cela explique peut-être en partie le fait que, dans les études consacrées antérieurement aux effets des IDE sur l'économie du pays d'origine, l'accent ait été mis sur les échanges commerciaux; cependant, un raisonnement fondé sur les termes de l'échange sous-tend en fin de compte la préférence accordée aux secteurs axés sur la technologie ou en croissance rapide qui caractérise un certain nombre d'études portant sur la compétitivité internationale. La notion que l'on retrouve (habituellement de manière implicite) dans ces études est que les entreprises de ces secteurs peuvent prélever des marges bénéficiaires supérieures à la moyenne, obtenant ainsi des quasi-rentes qui permettent de rémunérer davantage les facteurs de production intérieurs.

Dans son étude (présent volume), Graham décrit les arguments théoriques et les observations qui s'appliquent, d'une part, au rapport entre les

IDE et les exportations et, d'autre part, à la relation entre les IDE et la formation de capital intérieur. Selon lui, les travaux récents qui font ressortir l'importance des économies d'échelle externes dans la production internationale sont probablement plus pertinents que les modèles classiques de production internationale, en particulier lorsqu'on examine le lien entre les IDE et le commerce extérieur du Canada. Même si, selon cette théorie, il n'existe pas de manière non équivoque de relation de complémentarité entre les IDE et les exportations, ce rapport est certainement sous-entendu.

Graham fait remarquer qu'en situation de plein emploi, une hausse des exportations se fera au détriment de la production destinée au marché intérieur; cependant, des déplacements sectoriels de la production peuvent se traduire par une hausse des salaires et du rendement du capital. Étant donné qu'une augmentation du rendement du capital stimule l'investissement intérieur, l'économie devrait ainsi se déplacer vers un sentier de croissance du revenu plus élevé. Bien entendu, Blomström et Kokko signalent qu'il faut se garder de supposer que les réaménagements sectoriels de la production sous l'effet de la spécialisation internationale entraîneront nécessairement une hausse de la rémunération des facteurs de production intérieurs.

Fiscalité et réglementation

Les premiers modèles d'IDE soulignaient le rôle des imperfections des marchés de capitaux dans la promotion des investissements directs à l'étranger. Selon cette notion, les multinationales perçoivent des rentes en tirant parti de leur capacité de s'implanter sur des marchés caractérisés par une rente économique. Les modèles ultérieurs ont fait ressortir la capacité des multinationales de percevoir des rentes économiques en acquérant et en exploitant un pouvoir commercial sur les marchés internationaux. Dans une étude antérieure, Horst (1976) avait évoqué la possibilité que les bénéfices supérieurs enregistrés aux États-Unis mêmes par les multinationales américaines soient dus au fait que leurs investissements à l'étranger leur permettaient d'accroître leur pouvoir monopolistique sur le marché intérieur.

Dans les modèles en cause, la répartition des rentes entre les résidents du pays d'accueil et ceux du pays d'origine dépend en partie de la politique fiscale suivie dans les deux pays. En fait, quelle que soit la source des avantages économiques obtenus par les multinationales, les autorités du pays d'origine doivent se demander si leur politique fiscale influe sur les décisions d'investissement à l'étranger, et de quelle manière. Les pouvoirs publics doivent aussi prendre en considération la distribution des «retombées» des activités à l'étranger, et tout spécialement leur répartition entre les facteurs de production dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine.

Comme Brean le soutient dans son étude, la relation entre la politique fiscale et les IDE possède un aspect objectif et une dimension normative. La question objective est de savoir si la politique fiscale a un effet sur les flux

d'investissement direct. À cet égard, on pourrait considérer la politique fiscale comme étant le fardeau effectif que font peser les impôts du pays d'origine sur les entreprises de ce pays, déduction faite de la valeur des services publics qu'elles reçoivent. On considère généralement que les multinationales déménageront leurs activités économiques, à la marge, des pays qui appliquent des taux effectifs d'imposition relativement élevés vers des pays où ces taux sont relativement faibles.

Dans le même ordre d'idées, on considère que la réglementation publique influe sur l'implantation des activités économiques. En fait, l'un des aspects importants du débat qu'a suscité récemment l'ALENA était de savoir si les sociétés américaines et canadiennes déménageraient leurs installations de production au Mexique, où l'application des normes environnementales semble beaucoup moins rigoureuse qu'aux États-Unis ou au Canada. Parallèlement, les compagnies minières de la Colombie-Britannique ont reproché avec beaucoup de véhémence au gouvernement provincial de les pousser, par sa politique d'aménagement du territoire, à déménager leurs activités d'extraction et de transformation au Chili.

La question qui se pose sur le plan normatif est de savoir si les pouvoirs publics devraient intervenir, par le biais de la politique fiscale, pour inciter les multinationales de leur pays à effectuer des IDE, ou pour les en dissuader. Brean étudie un certain nombre de dispositions du régime d'imposition qui sont susceptibles d'influer sur les décisions d'implantation des multinationales, de même que sur la compétitivité internationale des entreprises du pays d'origine. Il considère notamment le traitement accordé aux dépenses de R-D sur la scène nationale comme particulièrement important. Selon lui, les règles déjà avantageuses qui s'appliquent à ces dépenses au Canada devraient être rendues encore plus favorables, par exemple par une hausse du taux ou un élargissement de l'assiette du crédit d'impôt à la R-D. Brean fait aussi état de ses préoccupations au sujet des méthodes qu'utilisent les multinationales canadiennes en matière de prix de cession interne pour payer moins d'impôt. Le fait de ne pas appliquer les prix du marché aux opérations inter-sociétés est particulièrement condamnable à ses yeux lorsque des multinationales canadiennes exploitent à l'étranger des produits mis au point au Canada grâce à une aide directe ou indirecte appréciable de l'État.

En somme, les études consacrées aux IDE isolent divers effets potentiels qui peuvent créer un écart entre les avantages et les coûts purement privés et les avantages et coûts sociaux de ces investissements. Elles font également ressortir la possibilité que les IDE modifient les revenus ou d'autres caractéristiques des résidents du pays d'origine. Des incidences négatives sur le plan distributif, de même que des effets externes négatifs du point de vue de l'allocation des ressources, pourraient rendre certains IDE – selon leur structure particulière – moins souhaitables pour l'ensemble de la collectivité que ne l'indiquent leurs seuls effets pour l'entreprise qui effectue ces investissements. Inversement, il se pourrait que des effets externes positifs sur le plan de

l'allocation ou une incidence redistributive favorable renforcent le bilan globalement positif d'investissements particuliers. La question de savoir si les effets d'allocation ou de redistribution sur les tiers sont en règle générale suffisamment importants pour justifier l'intervention des pouvoirs publics demeure fondamentalement une question empirique. Nous passerons en revue, dans les deux prochaines sections, les observations relatives à l'ampleur des effets privés des IDE et à leur incidence sur l'ensemble de la société.

OBSERVATIONS RELATIVES AUX EFFETS PRIVÉS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

LES MOTIFS DÉCLARÉS DES IDE – ou ceux que les observateurs peuvent déduire – peuvent donner un aperçu des effets auxquels s'attendent les agents privés. Nous examinerons ici les observations relatives aux motifs qui sont à l'origine des IDE, de même que leurs effets observés sur les investisseurs.

MOTIFS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

LES DONNÉES DONT ON DISPOSE POUR connaître les motifs des investissements directs effectués à l'étranger proviennent essentiellement de deux sources : des enquêtes dans lesquelles on demande à des dirigeants d'entreprise d'expliquer pour quelles raisons ils procèdent à des IDE, et des analyses statistiques des IDE du point de vue du pays d'origine, dont les résultats permettent de déduire les motifs qui ont mené à ces investissements.

Résultats d'enquêtes

On trouve un résumé exhaustif de ces résultats dans Dunning (1993). La plupart des constatations exposées par ce dernier proviennent d'enquêtes menées auprès de dirigeants d'entreprise; elles indiquent que toute une série de facteurs entrent en ligne de compte dans les décisions d'investir à l'étranger et que l'importance d'un aspect donné dépend de la nature de l'investissement direct effectué. Par exemple, la disponibilité de matières premières relativement bon marché joue un rôle essentiel dans les IDE dans le secteur des ressources naturelles. De même, les encouragements fiscaux et autres mesures d'aide offerts par les pouvoirs publics semblent exercer une influence plus importante sur les investissements à l'étranger qui sont motivés par la recherche des coûts les moins élevés que sur ceux qui obéissent à d'autres motivations.

Un grand nombre de facteurs sont cités dans le cas des investissements effectués dans le but de trouver de nouveaux débouchés, notamment la taille et la croissance des marchés du pays d'accueil par rapport aux possibilités d'expansion qu'offre le pays d'origine, les coûts relatifs de production dans

différents pays, la mesure dans laquelle les produits doivent être adaptés ou personnalisés, la nécessité de diversifier les risques et les coûts transfrontaliers, y compris les frais de transport et les barrières commerciales.

En ce qui concerne les investissements motivés par la recherche de l'efficacité – par exemple les investissements visant à rationaliser la production –, la possibilité d'avoir accès à des ressources et à des capacités sur place et d'éviter des frais de transport transfrontalier ainsi que d'autres coûts de transaction est fréquemment citée. Plus particulièrement, l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée et relativement peu coûteuse ainsi que des frais de transport et de communication relativement bas jouent un rôle non négligeable, car ils reflètent l'importance de la coordination nécessaire pour réaliser des gains d'efficacité lorsqu'on rationalise la production. Les résultats des enquêtes portent enfin à croire que l'accès à la technologie et à la connaissance du marché ont été des facteurs particulièrement importants dans les investissements directs effectués en vue d'acquiescer des actifs stratégiques aux États-Unis.

Dunning fait remarquer qu'un petit nombre seulement d'études et d'enquêtes abordent expressément la question de savoir pourquoi les entreprises optent pour des IDE plutôt que pour un autre véhicule d'expansion à l'étranger, par exemple l'octroi de licences permettant à des entreprises étrangères d'utiliser une technologie exclusive. Les résultats de ces études et enquêtes, de même qu'un « empirisme approximatif », tendent à faire ressortir le rôle de l'internalisation; c'est-à-dire que les entreprises choisissent de s'établir à l'étranger afin de réduire le coût de leurs transactions transfrontalières. Globerman et Wolf (dans le présent volume) présentent d'autres résultats, tirés d'une étude de cas, indiquant que les sociétés s'engagent souvent dans des coentreprises afin d'apprendre à connaître plus facilement certains milieux peu familiers ainsi que de partager les importants investissements irrécupérables qui accompagnent ce processus d'apprentissage. Dans ce contexte, les investissements directs deviennent de plus en plus avantageux avec le temps, grâce aux connaissances qu'ils permettent d'acquiescer.

Un certain nombre d'enquêtes menées auprès d'entreprises canadiennes ont permis de connaître les motifs qui les ont amenées à entreprendre des IDE. Une étude récente (Knuble, Krause et Sadeque, 1991) a porté sur un échantillon transversal de 23 entreprises canadiennes possédant des IDE. Elle était axée sur des entreprises relativement importantes, malgré des variations considérables de taille entre les sociétés composant l'échantillon. Les entreprises interrogées devaient évaluer l'importance de 17 facteurs dans leur stratégie d'investissement à l'étranger. Les auteurs de l'étude n'ont pas essayé de stratifier les réponses selon la nature des investissements directs effectués, p. ex. le développement des marchés. Les facteurs indiqués comme les plus importants étaient : la nécessité ressentie de prendre de l'expansion à l'étranger, la diversification géographique de la gamme de produits, et l'existence de barrières commerciales et de frais de transport. Venaient ensuite, dans la liste des facteurs cités, l'accessibilité à une main-d'oeuvre

qualifiée et à une réglementation favorable à l'étranger. Parmi les facteurs jugés particulièrement peu importants par les entreprises interrogées figuraient : l'augmentation des exportations, l'intégration en aval et en amont ainsi que la fiscalité et la réglementation canadiennes.

Knubley, Krause et Sadeque ont comparé leurs résultats à ceux d'autres enquêtes faites au Canada pour en faire ressortir les différences. Ils ont conclu que leurs observations étaient généralement conformes aux résultats des études antérieures, tout particulièrement dans la mesure où elles mettaient en relief l'importance accordée par les entreprises aux facteurs d'«attraction» exercés par l'étranger plutôt qu'aux facteurs de «rejet» dans le pays d'origine. Leurs résultats cadrent également avec ceux d'autres enquêtes indiquant que les barrières commerciales et les frais de transport exercent une influence notable sur les décisions d'implantation des multinationales canadiennes¹³.

L'importance relative des facteurs de rejet ne devrait pas être considérée comme négligeable. Si une réglementation plus favorable à l'étranger constitue une motivation pertinente, elle correspond assurément, de manière implicite, à une combinaison de facteurs d'attraction et de rejet puisque, par définition, elle est plus favorable que la réglementation établie par les autorités canadiennes. De plus, au moins une étude mentionne des facteurs de rejet tels que les comportements des syndicats et des coûts unitaires de main-d'oeuvre relativement élevés au Canada¹⁴.

Les études de cas consacrées à Northern Telecom et à MacMillan Bloedel dans le présent volume nous renseignent davantage sur les motifs qui inspirent les IDCE. Dans le cas de MacMillan Bloedel, deux facteurs principaux expliquent de manière constante les investissements directs à l'étranger : le désir d'un accès assuré aux ressources naturelles par une intégration en amont et l'accès aux marchés par une intégration en aval de manière à pouvoir bénéficier d'économies d'échelle. Le besoin de réaliser des économies d'échelle a également été l'un des principaux facteurs qui a incité Northern Telecom à internationaliser ses activités. La nécessité de se rapprocher des clients étrangers pour adapter rapidement les produits à leurs besoins ainsi que pour éviter les barrières tarifaires et non tarifaires explique la décision de Northern de desservir les marchés étrangers principalement par le biais de filiales en propriété exclusive. Dans leur étude, Blomström et Kokko signalent que les mêmes motifs, en gros, ont incité les entreprises suédoises à établir des filiales à l'étranger.

En résumé, étant donné les différences observées entre les enquêtes sur le plan de la méthodologie, de la composition des échantillons et des périodes visées, il est impossible de réconcilier les variations signalées entre les motifs qui inspirent les IDE. Les résultats des enquêtes menées au Canada ne semblent toutefois pas s'écarter de la norme. Étant donné le rôle prépondérant qu'ont toujours joué au Canada les multinationales axées sur les ressources naturelles, on peut s'attendre à ce que la recherche de ressources à meilleur marché constitue un motif particulièrement important pour les dirigeants d'entreprises

canadiennes¹⁵. En fait, un accès amélioré aux marchés étrangers semble également représenter un important facteur à l'origine des IDE effectués par les entreprises canadiennes du secteur des ressources naturelles et (comme ailleurs) paraît être l'un des principaux motifs des IDE réalisés par les sociétés actives dans d'autres secteurs.

Résultats d'analyses statistiques

Plusieurs études empiriques montrent que les investissements directs accroissent la rentabilité des entreprises qui les effectuent. Par exemple, Bergsten, Horst et Moran (1978) ont étudié la période 1965-1971 pour conclure qu'un accroissement des investissements étrangers entraînait une hausse des bénéfices dans les pays d'origine. Wolf (1975) s'est penché sur les résultats obtenus par les entreprises au cours de deux années, 1962 et 1966, ce qui l'a amené à conclure que celles qui investissaient à l'étranger étaient plus rentables que les autres. À partir de données pour 1966 et 1970, Leftwich (1974) a constaté que les multinationales étaient plus rentables que les entreprises oeuvrant strictement sur le marché intérieur. Severn et Laurence (1974) ont estimé que les entreprises qui avaient investi à l'étranger avaient réalisé, en 1965, des bénéfices supérieurs, à ceux des autres entreprises. Même si, d'après leurs conclusions, cet écart était attribuable à l'intensité de la R-D plutôt qu'à l'activité à l'étranger, on peut également soutenir que l'activité à l'étranger stimule la R-D¹⁶.

Daniels et Bracker (1989) se sont demandé (entre autres choses) si la relation entre la dépendance à l'égard des activités à l'étranger et les bénéfices réalisés était statistiquement monotone. À l'aide d'un échantillon de 116 entreprises américaines réparties dans sept grandes catégories d'activité, ils ont utilisé, pour la période allant de 1974 à 1983, deux mesures de la dépendance à l'égard des activités à l'étranger : les ventes réalisées à l'étranger en pourcentage du chiffre d'affaires total et les actifs à l'étranger en proportion de l'actif total. Dans les deux cas, les observations ont été classées en six tranches allant de 0 à 10 p. 100 à 50 p. 100 et plus. Daniels et Bracker ont constaté que le rendement calculé en fonction tant des ventes que des actifs s'améliorait considérablement à mesure qu'augmentait la dépendance vis-à-vis de la production à l'étranger et ce, jusqu'à la tranche de 40 à 50 p. 100 inclusivement.

Dans une étude du même genre, Geringer, Beamish et da Costa (1991) ont conclu qu'une internalisation plus poussée des multinationales s'accompagnait d'une amélioration de leurs résultats (mesurés par le rapport des bénéfices au chiffre d'affaires et des bénéfices à l'actif total), mais seulement jusqu'à un sommet, au-delà duquel le rendement commençait à diminuer. À l'instar des résultats des autres travaux consacrés à la gestion stratégique, les multinationales qui appliquaient des stratégies de diversification complémentaires au cours d'une longue période de temps avaient tendance à réaliser un rendement sensiblement plus élevé.

Certes, selon certaines études, on ne peut conclure qu'il existe une relation systématique entre la rentabilité et la diversification internationale¹⁷. Les mêmes études, toutefois, concluent aussi que, de façon générale, il existe une relation significative entre la stabilité des bénéfices et la diversification internationale.

Plusieurs des études figurant dans le présent volume offrent un nouvel éclairage sur les effets que les IDE exercent sur la rentabilité des multinationales. Rao, Legault et Ahmad concluent que la croissance et la productivité des entreprises canadiennes à vocation internationale tendent à être supérieures en moyenne à celles des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur, ce qui laisse croire que la rentabilité des entreprises de la première catégorie devrait aussi être plus élevée. De fait, ces auteurs ont constaté que les entreprises à vocation internationale ont enregistré un taux de rendement moyen du capital supérieur à celui des sociétés axées sur le marché intérieur entre 1986 et 1991. Les résultats de Rao, Legault et Ahmad contredisent les conclusions antérieures de Corvari et Wisner (1991) selon lesquelles la productivité du travail était plus faible dans les établissements des multinationales canadiennes que dans les entreprises nationales. Soulignons que l'analyse de Corvari et Wisner portait sur un nombre restreint de multinationales canadiennes. De plus, leurs résultats variaient sensiblement d'un secteur d'activité à l'autre.

Ries et Head ont analysé le rendement annuel moyen (rapport des bénéfices au chiffre d'affaires et aux actifs) de 1 070 entreprises manufacturières japonaises cotées en bourse pendant les années 80. Ils ont établi une distinction au sein de cet échantillon entre les multinationales et les autres entreprises. Les multinationales affichaient un rendement supérieur sur leur chiffre d'affaires et ce dernier s'accroissait plus rapidement que celui des entreprises non multinationales. Les rapports des bénéfices à l'actif étaient les mêmes dans les deux catégories. Après une normalisation en fonction des secteurs d'activité, les auteurs ont observé que les multinationales avaient un rapport bénéfice-chiffre d'affaires sensiblement plus élevé, même si la croissance des ventes n'était alors pas différente entre les multinationales et les autres entreprises.

On trouve également certains exemples au Canada d'investissements directs à l'étranger qui, après coup, ne se sont pas révélés rentables. En fait, Vertinsky et Razaida analysent en détail les pertes importantes subies par MacMillan Bloedel sur un certain nombre d'IDE¹⁸. Chow note qu'un grand nombre d'entreprises canadiennes de moindre importance ont subi des pertes sur leurs IDE, en particulier en 1989 et 1990, tandis que des investisseurs directs plus importants n'enregistraient pas un rendement appréciable sur les capitaux investis à l'étranger.

En résumé, les IDE semblent accroître la rentabilité des entreprises; toutefois, les études consacrées à la question ne permettent pas toujours d'en faire ressortir clairement les causes. À cet égard, il semblerait que le lien entre les IDE et la rentabilité varie selon les secteurs. Par exemple, Daniels et

Bracker (1989) ont observé que, dans les entreprises de leur échantillon qui oeuvraient dans le secteur des technologies de pointe, le ratio des bénéfiques n'était pas sensiblement différent entre les entreprises qui dépendaient fortement de leurs ventes à l'étranger et celles qui réalisaient une faible proportion de leur chiffre d'affaires hors des frontières.

Daniels et Bracker expliquent en partie ce résultat par la proportion relativement faible des coûts totaux qui est attribuable aux dépenses de R-D. Par conséquent, il est peu probable qu'en étalant ses dépenses de R-D sur un chiffre d'affaires accru grâce à ses activités à l'étranger, l'entreprise parvienne à réduire sensiblement ses coûts moyens. De plus, la théorie du cycle de vie des produits prévoit que le pays d'origine est généralement le lieu de production le plus efficace pour les nouveaux produits. Par conséquent, la fabrication de nouveaux produits dans les filiales étrangères pourrait faire disparaître les avantages liés au pays d'origine des chefs de file technologiques. Par contre, dans les entreprises à forte intensité capitalistique, une dépendance marquée à l'égard soit des ventes à l'étranger, soit de la production hors des frontières se traduisait par des taux de rendement sensiblement plus élevés tant sur le chiffre d'affaires que sur les actifs. L'explication des auteurs est que, une fois que les entreprises se lancent dans une production capitalistique, la concurrence se situe habituellement au niveau de produits relativement standardisés. Même dans le cas d'une stratégie de différenciation des produits, il est extrêmement important de maintenir des prix compétitifs. À cet égard, il est possible qu'en vendant à l'extérieur, l'entreprise abaisse ses coûts unitaires moyens et qu'en produisant à l'étranger, elle puisse acquérir des produits intermédiaires à meilleur marché.

Dans une étude connexe, Kim et Lyn (1990) ont conclu que les entreprises étrangères établies aux États-Unis étaient moins rentables que des entreprises américaines choisies au hasard. Ces multinationales ayant leur siège à l'étranger dépensent davantage en R-D et moins en publicité que les entreprises américaines, observation qui est compatible avec l'hypothèse voulant que les investissements à l'étranger ne génèrent pas toujours des quasi-rentes pour les entreprises oeuvrant dans les secteurs de pointe. De façon empirique, l'excédent de valeur marchande des multinationales ayant leur siège à l'étranger a été rattaché à trois facteurs : le coefficient d'endettement, la liquidité et la taille de l'entreprise – cette dernière pouvant être considérée comme une mesure approximative de l'existence d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise.

L'analyse de Daniels et Bracker (1989) a fait ressortir les avantages liés aux économies d'échelle et à l'accessibilité des produits intermédiaires à meilleur marché. Même si les économies d'échelle peuvent être rattachées à la production, elles peuvent aussi être obtenues dans le domaine de la commercialisation. Leur analyse nous incite à soulever la question suivante : « Pourquoi les entreprises axées sur la technologie investissent-elles à l'étranger si elles n'en tirent pas une marge bénéficiaire plus élevée que si elles investissaient dans leur pays d'origine » ?

L'étude de cas consacrée à Northern Telecom contient des indices qui permettent d'apporter une réponse à cette question. Dans le cas de Northern, l'implantation d'usines à l'étranger a facilité la pénétration des marchés puisque des relations permanentes et relativement étroites sont nécessaires avec les exploitants locaux de réseaux téléphoniques dans le secteur du matériel de télécommunications. Il est difficile de maintenir de bonnes relations qui supposent (entre autres choses) la capacité d'anticiper les besoins de la clientèle et d'y répondre sans avoir une présence sur place. De plus, il est avantageux d'implanter des installations de R-D dans le pays d'accueil afin d'adapter les techniques mises au point dans le pays d'origine aux exigences de la clientèle étrangère. L'augmentation des ventes à l'étranger permet ensuite aux multinationales du pays d'origine d'opérer à plus grande échelle, ce qui facilite l'accroissement de la R-D dans le pays d'origine.

En un mot, le cas de Northern Telecom porte à croire que l'expansion de la taille de l'entreprise dans le secteur des télécommunications exige l'établissement de filiales à l'étranger. En outre, la hausse des frais fixes occasionnés par la R-D rend d'autant plus impérative la nécessité pour l'entreprise d'accroître sa taille. Il se pourrait donc que, à mesure que la R-D devient plus coûteuse dans d'autres secteurs de pointe, une relation positive entre le ratio des bénéfices au chiffre d'affaires et aux actifs, d'une part, et les ventes et la production à l'étranger, d'autre part, devienne plus facilement discernable.

Il se pourrait également que les études axées sur la rentabilité des entreprises, dans lesquelles l'avoir propre sert de fondement à la normalisation des bénéfices, rendent plus difficile l'observation de bénéfices supérieurs. Cela serait le cas si les avantages liés aux investissements à l'étranger étaient incorporés au prix des titres des multinationales et qu'au cours de la période couverte par l'échantillon, le degré d'«internationalisation» des entreprises ne variait pas de manière appréciable (Eddy et Seifert, 1989).

En résumé, les études disponibles tendent à établir un lien entre une rentabilité et une productivité supérieures et les IDE. Le lien de causalité semble reposer sur l'amélioration de l'efficacité, laquelle peut être, au moins en partie, le résultat d'une exploitation plus poussée des économies d'échelle et d'envergure. Les IDE ne semblent pas comporter un surcroît de risque important pour les actionnaires. En fait, ils pourraient même, au contraire, mener à une certaine diversification des risques liés au cycle des affaires, bien que les investisseurs puissent déjà obtenir ce résultat, en majeure partie, en procédant à des placements de portefeuille. Dans l'ensemble, il existe pour les entreprises des incitations à investir directement à l'étranger, ce qui tempère les arguments en faveur d'une intervention de l'État en vue de promouvoir ce genre d'investissements, d'autant plus que leur taux de rendement social peut être supérieur à leur taux de rendement privé.

EFFETS SOCIAUX DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

LES ÉTUDES EMPIRIQUES CONSACRÉES aux effets généraux des IDE sur le plan social sont relativement peu nombreuses si on les compare aux travaux portant sur les causes et les conséquences des investissements directs en provenance de l'étranger. Un consensus semble toutefois se dégager sur plusieurs points.

EFFETS SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL

COMME L'INDIQUENT GUNDERSON ET VERMA, les observations relatives aux effets des IDE sur le marché du travail dans le pays d'origine sont relativement cohérentes en ce sens qu'elles font ressortir des effets inégaux sur les travailleurs qualifiés et les travailleurs non spécialisés. Par exemple, Campbell et McElrath (1990) ont conclu avec un degré élevé de certitude que les investissements directs des États-Unis à l'étranger avaient un effet négatif sur la situation des cols bleus mais qu'ils amélioraient le sort des cols blancs ou des travailleurs qualifiés. Cela contribue à relever le niveau moyen de compétence de la main-d'oeuvre intérieure, mais il peut en résulter des problèmes d'adaptation du marché du travail. Dans le même ordre d'idées, Kravis et Lipsey (1990) ont constaté que, plus une multinationale américaine produisait à l'étranger, plus le niveau moyen de compétence de ses employés aux États-Unis était élevé. Dans leur examen des investissements directs effectués à l'étranger par des pays européens, Buckley et Brooke (1992) ont conclu que, selon leur interprétation des données disponibles, les emplois créés ou maintenus par des IDE exigeaient plus de qualifications que les emplois perdus. Cela donne à penser que les IDE constituent un important facteur de restructuration de l'économie nationale en faveur d'activités à plus forte valeur ajoutée.

L'étude de Reis et Head montre que, dans le cas du Japon, l'expansion à l'étranger entraîne une hausse des salaires dans le pays d'origine. Ce résultat est étroitement lié au fait que les entreprises japonaises du secteur de l'électronique ont transféré en Asie du Sud-Est les emplois qui exigeaient des niveaux de compétences relativement peu élevés. Comme nous l'avons déjà signalé, Blomström et Kokko font état d'une préoccupation récente selon laquelle les multinationales suédoises pourraient être en train de transférer à l'étranger certaines activités à plus forte valeur ajoutée. Dans la mesure où ce phénomène est effectivement en voie de se produire, il pourrait être le fruit d'un déplacement à l'étranger d'activités pour lesquelles les travailleurs locaux reçoivent une rente économique attribuable à l'exercice d'un pouvoir syndical, et non parce qu'il s'agit d'activités qui exigent l'utilisation intensive d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée. La même raison semble avoir incité Macmillan Bloedel à déménager à l'étranger certaines de ses activités à valeur ajoutée relativement élevée.

Les opinions sont beaucoup plus partagées quant aux effets des IDE sur l'emploi total. Buckley et Artisien (1987) ont souligné l'importance des hypothèses concernant la possibilité de remplacer les exportations par une production à l'étranger, hypothèses qui conditionnent les attentes concernant l'effet global des IDE sur l'emploi; il s'agit d'une question sur laquelle Gunderson et Verma se sont longuement penchés. Dans leur étude portant sur tout un éventail de secteurs d'activité, Buckley et Artisien ont constaté que les possibilités de substitution variaient selon les secteurs et les époques. Dans plusieurs cas, les exportations ont été remplacées par des investissements directs, ce qui a entraîné une diminution de l'emploi dans le pays d'origine. Dans d'autres cas, la baisse des exportations de produits finis a été compensée par une hausse des expéditions à d'autres postes (sous-ensembles, produits intermédiaires, flux technologique). Dans d'autres situations encore, la possibilité de s'implanter directement sur un marché auparavant inaccessible a en fait accru l'emploi dans le pays d'origine. On relève-aussi des cas où une multinationale aurait perdu des débouchés au profit de ses concurrents si elle n'avait pas investi à l'étranger, de sorte qu'il y a eu maintien d'un certain nombre d'emplois au pays. On trouve d'autres observations sur les possibilités de substitution entre la production intérieure et la production à l'étranger dans les travaux de Shepherd, Silberston et Strange (1985). Selon ces auteurs, 50 p. 100 des multinationales britanniques qui ont participé à leur enquête considéraient qu'elles auraient pu continuer d'exporter à partir du Royaume-Uni, tandis que les autres pensaient qu'elles auraient perdu leurs marchés à l'étranger. Parmi les entreprises qui croyaient qu'elles auraient pu continuer d'exporter à l'étranger, un grand nombre étaient d'avis que leurs exportations auraient diminué. Les auteurs n'ont pas indiqué si les résultats de leur enquête auraient été différents si la période considérée avait été raccourcie ou allongée.

Dans une autre étude portant sur l'Europe, Buckley et Brooke (1992) ont conclu que la meilleure hypothèse était de considérer que les IDE étaient des substituts aux exportations à court terme, ce qui entraînait des pertes d'emploi dans le pays d'origine. À long terme, toutefois, ils sont des substituts aux investissements d'entreprises concurrentes (du pays d'origine ou d'un autre pays), de sorte qu'ils permettent de maintenir les emplois dans l'économie locale. Ce point de vue semble être celui qui est le plus répandu dans les travaux économiques, même si l'on peut trouver des exceptions. Par exemple, Kravis et Lipsey (1990) ont conclu que plus une multinationale américaine produisait à l'étranger, plus le nombre d'emplois par dollar de production était faible aux États-Unis. On pourrait toutefois soutenir dans ce cas que les emplois intérieurs par dollar de production auraient peut-être été encore moins élevés en l'absence d'IDE.

À l'aide d'une analyse de régression, Rao, Legault et Ahmad montrent que l'élasticité totale des exportations canadiennes par rapport au stock des IDCE est positive pour deux sous-périodes - 1971 à 1980 et 1981 à 1989. Ce résultat donne à penser que les deux variables sont complémentaires.

L'élasticité des importations par rapport au stock des IDCE est aussi positive, ce qui signifie que les IDCE influent sur la structure de l'emploi plutôt que sur son niveau global. D'autres résultats à l'appui de cette interprétation ressortent des travaux de Rao, Legault et Ahmad lorsqu'ils ont conclu que, sur l'ensemble de la période 1970-1991, il n'y avait aucune corrélation significative entre les IDCE et la formation de capital au Canada.

Selon Gunderson et Verma, dans la mesure où les IDE accélèrent l'adaptation du marché du travail intérieur et que cette adaptation est souhaitable à long terme du point de vue du pays d'origine, il est difficile de soutenir que les IDE ont des effets sociaux négatifs, du moins sous l'angle du fonctionnement du marché du travail intérieur. Les études de cas portant sur Northern Telecom et MacMillan Bloedel (dans le présent volume) appuient cette conclusion.

EFFETS SUR LES ÉCHANGES ET LA BALANCE DES PAIEMENTS

LES EFFETS DES IDE SUR LE COMMERCE extérieur et la balance des paiements peuvent également différer selon les secteurs industriels et les époques, encore que les résultats soient plus ambigus dans ce domaine que dans le cas de l'emploi. Les effets sur la balance des paiements sont conditionnés par les facteurs suivants :

- la sortie de capitaux qui se produit lorsque l'investissement est effectué, encore que ce dernier soit souvent financé en bonne partie dans le pays d'accueil;
- les rentrées de recettes sous forme de dividendes, de droits de licence et autres recettes;
- les exportations du pays d'origine;
- les importations provenant des filiales à l'étranger; et
- le rapatriement des capitaux provenant de la vente d'actifs à l'étranger.

Dans un régime de taux de change flottants, tout effet net éventuel sur la balance des paiements se manifesterait sans doute sous forme d'une modification des termes de l'échange, par le biais d'une appréciation ou d'une dépréciation de la monnaie du pays d'origine.

Dans le cas du Royaume-Uni, le rapport Reddaway (1967) est arrivé à la conclusion que les nouveaux investissements se traduisaient, pour la balance des paiements britanniques, par un gain annuel net total de 4 £ pour un investissement de 100 £ à l'étranger. Cette estimation repose sur l'hypothèse

que, si les IDE n'avaient pas été effectués, des entreprises étrangères auraient investi afin de desservir les marchés en question. Shepherd, Silberston et Strange (1985) ont souligné que la majeure partie des investissements directs des entreprises britanniques à l'étranger avaient été financés par des emprunts à l'étranger et des bénéfices non répartis. Cet élément, conjugué au rapatriement d'une bonne partie des bénéfices réalisés à l'étranger, a eu une incidence positive sur la balance des paiements du Royaume-Uni. En ce qui concerne l'effet des IDE sur la balance commerciale proprement dite, les auteurs ont conclu qu'il était difficile de tirer des conclusions claires, si ce n'est que les multinationales britanniques semblent préférer exporter des produits à plus forte valeur ajoutée à partir du Royaume-Uni.

Il semble également que les investissements directs japonais à l'étranger contribuent aux exportations nettes du Japon. Par exemple, Yamawaki (1991) a analysé le rapport entre les exportations japonaises vers le marché américain et les activités de distribution des filiales japonaises dans le secteur du commerce de gros aux États-Unis pour 44 industries japonaises d'exportation (niveau de désagrégation à trois chiffres). Il a conclu que la présence de filiales de distribution d'entreprises manufacturières japonaises aux États-Unis avait pour effet de stimuler fortement les exportations du Japon sur le marché américain. Ishimine (1978) a lui aussi conclu que les filiales d'entreprises japonaises à l'étranger contribuaient à accroître le commerce et les rentrées ou les économies de devises étrangères par le biais des points de vente sur place et l'achat de produits intermédiaires dans le pays d'origine.

Par contre, Reis et Head indiquent que, pendant les années 70, la chute des ventes de produits textiles à l'étranger en proportion des exportations japonaises a coïncidé avec une forte hausse des investissements directs des fabricants de textiles japonais à l'étranger. Ils soutiennent aussi que la production à l'étranger a remplacé les exportations pendant les années 80 mais que, dans l'ensemble, les investissements directs japonais à l'étranger ont peut-être eu des effets plus marqués sur la structure des exportations que sur le volume total des échanges. Blomström et Kokko arrivent à la même conclusion dans le cas de la Suède.

Les résultats obtenus pour les multinationales américaines cadrent aussi, dans l'ensemble, avec l'hypothèse voulant que les IDE influent davantage sur la structure des échanges que sur leur volume global. Par exemple, une étude exhaustive consacrée il y a plusieurs années aux multinationales américaines par Bergsten, Horst et Moran (1978) a permis de conclure que les investissements à l'étranger d'une entreprise manufacturière américaine avaient d'abord tendance à stimuler les exportations en élargissant les débouchés des produits américains à l'extérieur. Avec le temps, toutefois, les investissements à l'étranger deviennent de moins en moins des compléments et de plus en plus des substituts aux exportations américaines. De plus, l'ordre de grandeur de l'IDE peut avoir un effet sur les exportations nettes. Plus précisément, les auteurs ont constaté que, dans 33 industries manufacturières américaines, le rapport entre leur mesure des IDE et le ratio exportations/expéditions était

positif en 1966. Par contre, le rapport entre le carré de leur mesure des investissements à l'étranger et un indicateur de l'intensité des exportations était négatif. Horst (1976) a lui aussi présenté une évaluation nuancée des liens entre les IDE et les exportations, à savoir que la production manufacturière à l'étranger peut être un substitut à la production aux États-Unis, tandis que les activités non manufacturières tendent à stimuler les exportations américaines en élargissant le marché des produits américains.

Lipsey et Weiss (1981) ont trouvé des signes plus manifestes d'un rapport positif entre les exportations nettes et les IDE des entreprises américaines. À partir d'un échantillon de 14 industries comportant 44 destinations en 1970, les auteurs ont constaté qu'il existait un rapport positif entre les exportations américaines et le niveau d'activité (de production) des filiales locales d'entreprises américaines de 12 des 14 secteurs dans le cas des pays développés et de 11 industries sur 11 dans le cas des pays en voie de développement (considérés comme points de destination). Ils ont aussi constaté que le rapport entre l'activité des filiales américaines et les exportations de 13 autres pays développés vers les mêmes pays de destination était négatif. Ils en ont conclu que les activités des filiales d'entreprises américaines à l'étranger semblaient surtout servir de compléments aux exportations américaines et que les ventes locales réalisées par ces filiales l'étaient en bonne partie aux dépens des exportations de pays tiers.

D'après l'interprétation de Graham, l'ensemble des observations empiriques appuient dans une faible mesure la notion selon laquelle les IDE stimulent les exportations nettes et apportent une contribution positive à long terme à la balance des paiements du pays d'origine. Cette conclusion est toutefois fortement influencée par les hypothèses retenues au sujet de ce qui se produirait sur les marchés étrangers en l'absence d'IDE. Une autre réserve découle du fait que les résultats sont parfois contradictoires selon les secteurs et les périodes. Graham souligne aussi que les observations empiriques ne permettent pas de dire si la hausse des exportations a été attribuable à l'augmentation des IDE ou si les deux phénomènes ont été associés à une modification simultanée du processus de production. En résumé, il paraît prudent de s'en tenir à la conclusion qui se dégage de l'analyse faite par Gunderson et Verma au sujet des effets des IDCE sur le marché du travail. Plus précisément, l'effet des IDCE s'exerce principalement sur la structure et le volume global des échanges plutôt que sur l'ordre de grandeur des soldes nets de la balance commerciale et de la balance des paiements du Canada.

PROGRÈS TECHNOLOGIQUE

LA RELATION ENTRE LES IDE ET LES NOTIONS classiques de compétitivité internationale qui a peut-être fait le plus couler d'encre a trait à l'effet des IDE sur le progrès technologique dans le pays d'origine¹⁹. Les données disponibles sur cette question sont malheureusement très limitées. Certaines se rapportent à

l'implantation des installations de R-D. Par exemple, Mansfield et coll. (1982) ont mis en relief l'importance des influences décentralisatrices. Ils ont constaté plus précisément qu'il y avait un rapport positif entre la portée de la dispersion géographique de la R-D et la part des ventes des filiales étrangères dans le chiffre d'affaires total de l'entreprise et que le rapport devenait négatif lorsqu'on faisait intervenir la part des exportations américaines. Ils ont néanmoins établi que les ventes et les investissements à l'étranger jouaient un rôle important dans l'amélioration du rendement de la R-D. Si les entreprises n'étaient pas en mesure d'utiliser les technologies nouvelles dans leurs filiales à l'étranger, les dépenses de R-D diminueraient de 12 à 15 p. 100. Si absolument aucune rente ne pouvait être perçue à l'étranger, les dépenses de R-D chuteraient de 16 à 26 p. 100. On peut observer un rapport positif entre l'ampleur de la réduction parmi les entreprises et la part des ventes des filiales dans le chiffre d'affaires total, entre autres facteurs.

Hirschey et Caves (1981) ont conclu à une influence positive de la part des ventes des filiales à l'étranger et à un effet négatif des exportations sur l'ampleur de la dispersion internationale des activités de R-D pour un échantillon d'industries américaines. Cela ne signifie toutefois pas qu'il en résulte une diminution globale des activités de R-D aux États-Unis. À cet égard, Kotabe (1990) a calculé un rapport positif et significatif entre la propension à importer et l'intensité de la R-D pour un échantillon de multinationales américaines. Selon son interprétation, ces résultats indiquent que la disposition des multinationales américaines à utiliser leurs ressources générales, dans une optique stratégique, pour exploiter les avantages de localisation qu'offrent les marchés étrangers ne nuit pas à leur capacité d'innovation aux États-Unis. Les résultats obtenus à partir de données pour les États-Unis sont renforcés par plusieurs études portant sur d'autres pays. Par exemple, Swedenborg (1985) a conclu de son analyse de la situation de la Suède que, peu importe la décentralisation de la R-D qui a pu avoir été réalisée, l'intensité de la R-D dans les entreprises suédoises était peut-être supérieure dans une proportion pouvant atteindre 65 p. 100 à ce qu'elle aurait été en l'absence de production à l'étranger. Blomström et Kokko confirment que les entreprises suédoises ont continué de centraliser la R-D en Suède.

McFetridge présente une évaluation globale des activités de R-D des multinationales canadiennes, qu'il utilise à titre d'approximation manifestement imprécise des activités d'innovation. Il ramène l'ensemble de la question à ses justes dimensions en soulignant que, sauf pour le secteur des produits chimiques et des produits connexes, les IDCE n'appartiennent pas aux secteurs axés sur la R-D. Des constatations analogues se dégagent d'un examen des caractéristiques des plus importantes multinationales canadiennes. Par contre, si l'on étudie les entreprises de plus petite taille, les IDE apparaissent bel et bien comme un moyen d'exploiter un avantage technologique sur les marchés étrangers. Néanmoins, la décentralisation de la R-D pour les besoins de la production à l'étranger est une caractéristique qui tend à s'appliquer aux

industries à faible intensité de R-D et de recherche fondamentale, l'exception notable étant Northern Telecom.

Les activités de R-D réalisées en vue d'appuyer la production et la commercialisation locales sont celles qui suscitent au départ le plus de préoccupations au sujet des retombées technologiques dont bénéficieraient les producteurs étrangers. Inversement, la R-D visant l'acquisition de connaissances tend à être motivée par la nécessité d'avoir accès à des réseaux, à des grappes ou à des centres d'excellence à l'étranger. Ce type de R-D est susceptible d'accroître la mesure dans laquelle l'économie nationale peut puiser au bassin international des connaissances. McFetridge soutient que le Canada, à titre de pays disposant d'un marché limité mais d'un haut niveau de scolarité, devrait bénéficier d'un avantage concurrentiel sur le plan de la R-D axée sur l'acquisition de connaissances. En fait, comme on l'a déjà mentionné, les activités de R-D de Northern Telecom à l'étranger relèvent de plus en plus de cette catégorie.

Dans les études de cas sur les alliances stratégiques internationales mettant en cause des entreprises canadiennes, Globerman et Wolf concluent que la plupart des alliances examinées comportaient des transferts de technologie en faveur du Canada en contrepartie d'un meilleur accès aux marchés. Par ailleurs, Corvari et Wisner (1991) présentent des données qui indiquent que les sociétés mères canadiennes sont des importatrices nettes de technologies en provenance de leurs filiales aux États-Unis; les auteurs mesurent les flux technologiques en se basant sur les paiements de redevances et de droits de licence. Par conséquent, les investissements à l'étranger des multinationales canadiennes donnent lieu à la fois à des entrées et à des sorties de technologie, comme cela paraît être le cas pour les investissements à l'étranger des autres multinationales dans le monde.

En bref, les IDE semblent favoriser une certaine décentralisation de la R-D, tout en menant à une certaine augmentation des dépenses globales de R-D dans le pays d'origine. La R-D réalisée au sein d'une multinationale est différenciée par filiale. Même la R-D axée sur l'acquisition de connaissances tend vraisemblablement à être spécialisée par filiale afin de tirer avantage des compétences et des connaissances propres aux laboratoires situés dans les différents pays. Ce phénomène est mis en relief dans l'étude de cas portant sur Northern Telecom présentée dans le présent volume. Cette spécialisation internationale accrue des activités de R-D, comme celle des activités de production, devrait normalement rendre plus efficace l'utilisation des ressources technologiques tant dans le pays d'origine que dans les pays d'accueil.

Les IDE semblent également stimuler les flux technologiques dans les deux sens, c'est-à-dire entre les pays d'accueil et le pays d'origine. Rien ne permet de conclure que le Canada soit désavantagé par les flux bilatéraux liés aux IDE ou qu'il aurait intérêt à restreindre les activités technologiques des multinationales canadiennes. Si l'on veut promouvoir l'innovation technologique au Canada, il vaut mieux, comme le soutient Brean, rendre rentables le développement et l'application de technologies nouvelles au Canada.

CONCLUSION

NOUS AVONS FAIT ÉTAT DANS CETTE ÉTUDE des préoccupations de Porter au sujet de la possibilité que les IDCE soient «excessifs», tout comme du scepticisme exprimé par Rugman (dans le présent volume) devant la notion selon laquelle les IDCE pourraient être excessifs d'un point de vue économique. Même si l'on peut avancer des arguments théoriques contre les IDCE, il existe des arguments théoriques encore plus puissants en leur faveur.

Dans le cas d'une petite économie ouverte comme celle du Canada, le rôle que jouent les IDCE en facilitant l'accès aux marchés et en permettant de tirer parti de la spécialisation et de réaliser des économies d'échelle, semble particulièrement pertinent. En fait, les données empiriques disponibles nous incitent à porter un jugement plus nuancé sur cette question que celui que proposent habituellement tant les partisans que les critiques des IDCE. Plus précisément, les IDCE semblent être plus étroitement liés à des changements de structure de l'activité économique intérieure qu'à des modifications de son volume global. En particulier, les IDCE stimulent la R-D intérieure tout en accroissant les possibilités d'emploi pour les travailleurs les plus scolarisés. Les IDCE semblent également encourager une spécialisation géographique plus poussée des activités de production, qui s'accompagne de gains d'efficience pour l'économie canadienne.

Dans l'ensemble, les preuves empiriques sur les effets économiques des investissements directs à l'étranger semblent indiquer que les IDCE génèrent des avantages nets pour le Canada, qui s'ajoutent aux bénéfiques qu'en retirent les investisseurs eux-mêmes. Les conclusions qui se dégagent de cette évaluation indiquent donc que le gouvernement canadien serait mal avisé d'adopter des mesures visant à restreindre ou à décourager les investissements directs à l'étranger. Par ailleurs, il n'existe aucune preuve manifeste et déterminante selon laquelle les externalités générées par les IDCE seraient suffisamment importantes pour justifier leur promotion active par l'État, en particulier si l'on tient compte du fait que ces investissements sont habituellement rentables au départ. Les données disponibles permettent toutefois de conclure qu'en matière de politique publique, le gouvernement canadien devrait continuer de promouvoir la conclusion d'accords internationaux visant à libéraliser le régime international des investissements directs.

NOTES

- 1 Caves (1982) et Dunning (1993) font à un examen exhaustif de ces études.
- 2 À titre d'exemple, le déménagement du siège social de Varsity Corporation de Toronto à Buffalo (État de New York) en 1991 a provoqué des réactions indignées de la part du gouvernement de l'Ontario, des autorités fédérales et des dirigeants syndicaux canadiens. Les activités de recherche et développement menées aux États-Unis par de grandes multinationales canadiennes comme Northern Telecom et, plus récemment, l'expansion de la capacité de production de Northern aux États-Unis plutôt qu'au Canada figurent parmi les questions qui retiennent périodiquement l'attention des observateurs.
- 3 Dans le cas de la Grande-Bretagne, par exemple, voir Reddaway, Potter et Taylor (1968). Un aperçu du débat que cette question a soulevé aux États-Unis figure dans l'ouvrage de Bergsten, Horst et Moran (1978). Une évaluation faite dans le contexte suédois est fournie par Jordon et Vahlne (1981).
- 4 Le lecteur intéressé à un survol historique complet des efforts menés par les pouvoirs publics en vue de promouvoir les investissements directs à l'étranger peut consulter l'étude de Dunning (1993). Le Conseil du premier ministre de l'Ontario (1990) a cité, parmi les principales faiblesses concurrentielles de la province, le fait que l'Ontario ne constituait pas une «province d'origine» solide pour les multinationales canadiennes oeuvrant dans des secteurs autres que celui des ressources naturelles.
- 5 Même si Porter ne formule pas explicitement son analyse en ces termes, il suppose en fait l'existence d'importantes économies d'échelle externes dans sa description des grappes. On trouvera des observations relatives à l'existence d'économies d'échelle externes dans Porter (1990).
- 6 Par définition, un IDCE met en cause une prise de participation à long terme équivalant à au moins 10 p. 100 du capital-actions d'une entreprise étrangère. Les IDCE se chiffraient à 99 milliards de dollars à la fin de 1992.
- 7 Dans l'étude qu'il présente dans ce volume, Rugman affirme que les économistes néoclassiques sont malvenus de contester le bien-fondé des IDCE. À son avis, les Canadiens se doivent d'investir à l'étranger pour survivre; il ne présente cependant aucun argument convaincant à l'appui de son affirmation. De plus, il suppose implicitement que toutes les entreprises canadiennes doivent investir à l'étranger pour survivre, hypothèse manifestement indéfendable. Rugman s'inquiète à bon droit des interactions possibles entre les investissements directs dans le pays d'origine et à l'étranger, mais il se contente de présumer que les deux types d'investissement sont toujours complémentaires, écartant ainsi la possibilité que, dans certains cas, ils puissent être des substituts les uns pour les autres. La plupart des études contenues dans le présent volume considèrent les

interactions entre les deux types d'investissement comme une question empirique, au lieu de faire simplement l'hypothèse qu'ils améliorent le bien-être.

- 8 Même si ces motifs ne s'excluent pas mutuellement, certains d'entre eux tendent à exercer une influence prédominante dans des cas précis.
- 9 En fait, ce sont ces économies de coûts de transaction qui sont à la base de l'argument de l'internalisation pour expliquer les investissements directs. La notion de l'internalisation est exposée dans Rugman (1980).
- 10 L'existence de gains d'efficience liés aux retombées de la R-D est démontrée de façon convaincante. Voir notamment Bernstein (1993).
- 11 Cet avantage possible est décrit par Investissement Canada (1990, p. 54) en ces termes : Selon l'ampleur de la décentralisation, les entreprises peuvent obtenir un meilleur accès à des technologies nouvelles, à des idées nouvelles et à de nouvelles sources d'information sur des produits intermédiaires nouveaux. Dunning (1993, p. 338) signale un autre avantage possible : un transfert de technologie en faveur des entreprises du pays d'accueil peut faciliter une production à meilleur marché des produits intermédiaires que les entreprises du pays d'origine responsables du transfert de technologie utilisent de façon intensive.
- 12 La possibilité que la décentralisation de la R-D au sein d'une multinationale nuise à la compétitivité de l'économie du pays d'origine est évoquée dans Dunning (1988).
- 13 On trouvera un bref survol d'autres enquêtes dans Corvari et Wisner (1991).
- 14 Voir Rugman (1987). L'influence exercée par les taux relatifs d'imposition et les autres coûts «imposés par les pouvoirs publics» sur la décision des entreprises canadiennes d'investir au pays ou à l'étranger demeure une question particulièrement controversée. Par exemple, Mintz et Halpern (1991) sont d'avis que les opérations transfrontalières entre le Canada et les États-Unis sont probablement influencées dans une certaine mesure par les dispositions fiscales. Par ailleurs, Slemrod (1989) conclut que les facteurs fiscaux n'ont pas exercé une influence statistiquement significative sur les investissements directs canadiens aux États-Unis, même s'ils ont joué un rôle non négligeable dans le cas d'autres pays. Brean (dans le présent volume) souligne la possibilité que des taux relativement élevés d'imposition des particuliers au Canada favorisent l'émigration de travailleurs qualifiés, notamment de chercheurs et d'ingénieurs.
- 15 Les caractéristiques des principales multinationales canadiennes sont décrites dans Rugman (1987).
- 16 Des données qui appuient l'hypothèse voulant que les dépenses de R-D soient favorisées par les activités à l'étranger sont décrites ci-après.
- 17 Voir Kim et coll. (1989) et Jung (1991).
- 18 On pourrait signaler à cet égard que les études consacrées à l'analyse d'événements particuliers ne démontrent pas de réaction positive du

marché boursier aux annonces d'investissements directs de MacMillan Bloedel à l'étranger. Voir Raizada et Vertinsky (dans le présent volume).

- 19 Mansfield et coll. (1982) ont constaté que, dans à peu près la moitié des cas étudiés, les investissements directs des entreprises américaines à l'étranger accélèrent l'imitation de la technologie américaine par les entreprises étrangères. Par ailleurs, les investissements directs américains à l'étranger, tout particulièrement en Europe, se traduisaient aussi par d'importants flux technologiques en retour. Voir Mansfield et Romeo (1984).

REMERCIEMENTS

J'AIMERAIS EXPRIMER MES REMERCIEMENTS à un certain nombre de personnes qui m'ont été d'une aide précieuse lors de la préparation de cette étude. Le personnel d'Industrie Canada, notamment, m'a apporté un soutien constant à toutes les étapes de ce travail. Je tiens à mentionner l'aide toute particulière que m'ont dispensée John Knuble, Mark Legault, Ross Preston, Someshwar Rao, Chris Roth et Don Wilson. Je suis spécialement redevable, aussi, à Chris Maule pour les commentaires qu'il a formulés sur une version antérieure de ce document et à Daryl Madill et Brian Globerman pour leur aide dans les recherches.

Les tâches administratives, le traitement de textes et d'autres fonctions de soutien technique ont été assurés avec compétence et bonne humeur, à différentes étapes, par Linda Sheldon de l'Université Simon Fraser et Kathryn Finn de la Western Washington University. Alan Rugman et John Dunning ont présenté des suggestions utiles concernant la forme de la Conférence ainsi que la liste des participants. Ed Matheson et Eunice Thorne, d'Ampersand, ont fait montre comme toujours d'un grand professionnalisme en contribuant à la production rapide de la publication.

Pendant les premières étapes de ce projet, je me trouvais à l'Université Simon Fraser. J'ai été ensuite invité à la Western Washington University à titre de professeur émérite Ross en relations économiques et commerciales Canada-États-Unis. Je tiens à remercier les deux institutions pour leur appui.

J'aimerais enfin exprimer ma gratitude à l'endroit de tous ceux et celles qui ont produit des études pour le présent volume et qui ont participé à la conférence connexe. Merci à tous.

BIBLIOGRAPHIE

- Bergsten, C. F., T. Horst et T. Horst, *American Multinationals and American Interests*, Brookings Institution, Washington, 1978.
- Bernstein, Jeffrey, «Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. G. McFetridge, *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 131-156.
- Buckley, P. J. et P. Artisien, «Policy Issues of Intra-EC Direct Investment», *Journal of Common Market Studies*, vol. 26, 1987, p. 207-230.
- Buckley, P. J. et M. Z. Brooke, *International Business Studies: An Overview*, Blackwell Publishers, Cambridge (Mass.), 1992.
- Campbell, D. C. et R. G. McElrath, *The Employment Effects of Multinational Enterprises in the U.S. and of American Multinationals Abroad*, Bureau international du travail, Programme des entreprises multinationales, document de travail n° 64, Genève, 1990.
- Caves, Richard E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Conseil du premier ministre de l'Ontario, «Formation et adaptation des travailleurs pour la nouvelle économie mondiale», reprographié, Toronto, 1990.
- Contractor, Farouk, «Ownership Patterns of U.S. Joint Ventures Abroad and the Liberalization of Foreign Government Regulation in the 1980s: Evidence From the Benchmark Surveys», *Journal of International Business Studies*, 1990.
- Corvari, Ronald et Robert Wisner, «The Role of Canadian Multinationals in Shaping Canada's International Competitiveness», rapport préparé pour le Conseil économique du Canada et Investissement Canada, reprographié, juillet 1991.
- Daniels, J. D. et J. Bracker, «Profit Performance: Do Foreign Operations Make a Difference?», *Management International Review*, vol. 29, 1989, p. 46-55.
- Dunning, John, «Le Royaume-Uni», dans l'ouvrage publié sous la direction de John Dunning, *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley and Sons, Chichester, 1985, p. 13-56.
- Dunning, John, *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Allen and Unwin, Londres, 1988.
- Dunning, John, *Multinationals, Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham, Angleterre, 1993.
- Eddy, A. et B. Seifert, «International Benefits and Foreign Acquisitions by U.S. Firms», *Management International Review*, n° 4, 1984, p. 27-35.
- Froot, K. A. et J. C. Stein, «Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 1991, p. 1191-1217.
- Geringer, J. M., P. M. Beamish et R. C. daCosta, «Diversification Strategy and Internationalization: Implications for MNE Performance», *Strategic Management Journal*, vol. 11, 1989, p. 109-119.
- Graham, E. M. et P. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1989.
- Hirschey, R. C. et R. E. Caves, «Internalization of Research and Transfer of Technology by Multinational Enterprises», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 42, 1981, p. 115-130.
- Horst, Thomas, «American Multinationals and the U.S. Economy», *The American Economic Review*, vol. 66, 1976, p. 149-154.

- Investissement Canada, «Les investissements internationaux : l'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation», document de travail n° 1990-VI, reprographié, 1990.
- Ishimine, T., «Performance Motivation and the Effects on the Balance of Payments», *Economia Internazionale*, vol. 31, 1978, p. 46-64.
- Jordon, J. S. et J. E. Vahne, «Domestic Employment Effects of Direct Investment Abroad by Two Swedish Multinational, Bureau international du travail», Programme des entreprises multinationales, document de travail n° 13, Genève, 1991.
- Jung, Y., «Multinationality and Profitability», *Journal of Business Research*, vol. 23, 1991, p. 179-187.
- Kim, W. C., P. Hwang et W. P. Burgess, «Global Diversification Strategy and Corporate Profit Performance», *Strategic Management Journal*, vol. 10, 1989, p. 45-57.
- Kim, W. C. et E. O. Lyn, «FDI Theories and the Performance of Foreign Multinationals Operating in the U.S.», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, 1990, p. 41-54.
- Knubley, J., W. Krause et Z. Sadeque, «Les acquisitions canadiennes à l'étranger : profil et motivations», dans l'ouvrage préparé sous la direction de Leonard Waverman, *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 27-70.
- Kravis, I. et R. Lipsey, «The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment», National Bureau of Economic Research, Working Paper Number 2760, 1990.
- Kotabe, M., «The Relationship Between Offshore Sourcing and Innovativeness of U.S. Multinational Firms», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, 1990, p. 623-639.
- Leftwich, R. B., «U.S. Multinational Companies: Profitability, Financial Leverage and Effective Income Tax Rates», *Survey of Current Business*, mai 1974, p. 27-36.
- Li, Jiatao et Stephen Guisinger, «How Well Do Foreign Firms Compete in the United States?», *Business Horizons*, vol. 34, 1991, p. 49-53.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 1981, p. 488-494.
- Mansfield, Edwin et Anthony Romeo, «Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-based Firms», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95, 1980.
- Mansfield, Edwin et Anthony Romeo, «Reverse Transfer of Technology from Overseas Subsidiaries to American Firms», *IEEE Transactions on Engineering Management*, Août 1984, p. 610-627.
- Mansfield, Edwin et coll., *Technology Transfers, Productivity and Economic Policy*, WW Norton, New York, 1982.
- Porter, Michael, *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 1992.
- Porter, Michael et The Monitor Company, *Le Canada à la croisée des chemins*, Conseil canadien des chefs d'entreprise, 1991.
- Reddaway, W. B., S. T. Potter et C. T. Taylor, *The Effects of U.K. Direct Investment Abroad*, Cambridge University Press, Cambridge (Mass.), 1968.
- Reddaway, W. B., «Effects of U.K. Direct Investment Overseas: Final Report», University of Cambridge, Department of Applied Economics, Occasional Papers No. 15, Cambridge University Press, 1968.
- Rugman, Alan, «Internalisation as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Reappraisal of the Literature», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volume 126, Cahier 2, 1980, p. 365-379.
- Rugman, Alan, *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, C. D. Howe Institute, Toronto, 1987.

- Severn, A. K. et M. M. Laurence, «Direct Investment, Research Intensity and Profitability», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 9, 1974, p. 181-190.
- Shepherd, D., A. Silberston et R. Strange, *British Manufacturing Investment Overseas*, Methuen, Londres et New York, 1985.
- Swedenborg, Birgitta, «La Suède», dans l'ouvrage publié sous la direction de John Dunning, *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley and Sons, Chichester, 1985, p. 217-248.
- Slemrod, Joel, «Tax Effects on Foreign Direct Investment in the U.S.: Evidence from a Cross-Country Comparison», National Bureau of Economic Research Working Paper 3042, reprographié, 1989.
- van den Bulcke, Daniel, «La Belgique», dans l'ouvrage publié sous la direction de John Dunning, *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley and Sons, Chichester, 1985, p. 249-280.
- Wolf, Bernard, «Size and Profitability Among U.S. Manufacturing Firms: Multinational versus Primarily Domestic Firms», *Journal of Economics and Business*, vol. 28, 1975, p. 1522.
- Yamawaki, Hideki, «Exports and Foreign Distributional Activities: Evidence of Japanese Firms in the United States», *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, 1991, p. 294-300.



Partie I Considérations empiriques



Tendances récentes de l'investissement direct canadien à l'étranger : l'essor des multinationales canadiennes

INTRODUCTION

L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER (IDCE) croît rapidement depuis quelques années. Depuis le milieu des années 80, il a doublé, pour atteindre 99 milliards de dollars à la fin de 1992. Cette croissance s'est produite durant une période de libéralisation du commerce, marquée par la formation ou le renforcement de blocs commerciaux comme l'Accord de libre-échange (ALE) et la suppression du reste des obstacles intérieurs aux échanges dans la Communauté européenne. Cette évolution a donné aux entreprises canadiennes davantage d'occasions d'établir des opérations en investissant directement à l'étranger et d'augmenter les échanges transfrontaliers. Simultanément, la concurrence pour l'obtention des capitaux à l'échelon international s'est intensifiée, suscitée par la mobilité accrue des capitaux découlant de la déréglementation des marchés financiers dans un certain nombre de pays et par les progrès spectaculaires de la technologie dans le domaine des communications.

Dans le passé, le Canada a beaucoup compté sur l'investissement étranger au chapitre des capitaux de développement. Au début, une part importante de l'investissement consistait en capitaux de portefeuille, provenant surtout du Royaume-Uni et des États-Unis. Au milieu des années 50, on a observé une évolution rapide du financement étranger au profit de l'investissement direct américain au Canada, une tendance qui s'est maintenue jusqu'au milieu des années 70. Mais par la suite, les sources de capitaux étrangers sont devenues plus diversifiées, les capitaux de portefeuille devançant l'investissement direct¹.

Ce n'est qu'à la fin des années 70 que le Canada a commencé à investir directement et sur une grande échelle dans des pays étrangers. Auparavant, l'investissement canadien à l'étranger était constitué essentiellement de l'actif détenu par le gouvernement fédéral à ce poste (réserves officielles de devises et prêts à d'autres pays) ou par les banques canadiennes (qui avaient déjà établi

depuis longtemps des opérations à l'étranger). Près de 95 p. 100 de l'augmentation de 45 milliards de dollars CAN qu'a connue l'IDCE entre 1986 et 1992 a été financée par des sorties nettes de capitaux du Canada. Plus des trois quarts de ces fonds représentent des injections de fonds propres, le reste ayant servi à acquérir des entreprises existantes à l'étranger. L'IDCE a progressé plus rapidement que l'investissement étranger direct (IED) au Canada, passant de 62 p. 100 à 72 p. 100 de ce dernier au cours de la période.

La présente étude retrace le profil et les caractéristiques de l'investissement direct canadien à l'étranger, notamment pour la période allant de 1986 à 1992. Elle comprend trois parties. La première traite de certains aspects généraux de l'IDCE – sa croissance, financée dans une large mesure par des sorties de capitaux du Canada, les pays visés, et les secteurs ayant bénéficié de l'IDCE. La deuxième partie porte sur les investisseurs directs canadiens – les pays d'où ils sont contrôlés, l'importance relative de l'IDCE dans leur structure de capitalisation à long terme et la taille de leurs investissements directs à l'étranger. La dernière partie est consacrée aux caractéristiques des entreprises étrangères – la taille de l'investissement canadien dans ces entreprises, leurs diverses structures juridiques, leur profil industriel comparativement à celui des investisseurs directs canadiens, et l'importance de l'IDCE par rapport à leur capitalisation globale à long terme.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER

CROISSANCE

ENTRE 1985 ET 1992, L'IDCE A PROGRESSÉ en moyenne de 9 p. 100 par année pour passer de 54,0 milliards de dollars à 99,0 milliards de dollars (figure 1). Près de 95 p. 100 de cette croissance était attribuable aux flux d'investissement direct en provenance du Canada, qui ont représenté en moyenne une sortie nette de six milliards de dollars par an. Le reste était attribuable aux bénéfices non répartis et à d'autres éléments (tableau 1); à noter que les bénéfices non répartis n'ont pas été un facteur important, les entreprises canadiennes ayant rapatrié dans une large mesure, au moyen de dividendes, les profits réalisés à l'étranger, ou y subissant d'importantes pertes. La dévaluation de certains éléments d'actif à l'étranger a aussi réduit la valeur de l'IDCE. De plus, les fluctuations monétaires² semblent avoir fait fléchir la valeur des stocks d'IDCE. Il est toutefois difficile de préciser l'importance de cet effet au cours de la période compte tenu de la myriade de devises et de mouvements monétaires en cause.

La sortie moyenne nette de six milliards de dollars par an du Canada masque toutefois des flux bilatéraux considérables de capitaux durant la période de sept ans à l'étude. On a en effet observé une progression

TABLEAU 1

COMPOSANTES DE L'AUGMENTATION DU STOCK D'INVESTISSEMENT DIRECT À L'ÉTRANGER, 1986-1992

COMPOSANTES	EN MILLIARDS DE \$C	EN POURCENTAGE
Flux de capitaux nets	42,6	95
Bénéfices non répartis et autres facteurs	2,3	5
Total	44,9	100

spectaculaire des mouvements bruts d'investissement direct, comparativement à la précédente période de sept ans (tableau 2).

De 1986 à 1992, les sorties nettes se sont chiffrées à 42,6 milliards de dollars, les sorties brutes ayant été de 79,1 milliards et les entrées brutes, de 36,5 milliards. Les trois quarts des sorties brutes correspondaient à des apports au fonds de roulement, le reste ayant servi à faire l'acquisition d'entreprises étrangères. De même, le rapatriement au Canada de fonds avancés par des sociétés canadiennes a représenté quelque 70 p. 100 des entrées brutes. Le produit de la vente d'entreprises étrangères par des investisseurs directs canadiens à des non-résidents est à l'origine du reste.

Une analyse du solde cumulé net de 42,6 milliards de dollars investi à l'étranger durant la période 1986-1992 montre que les entreprises du secteur des finances et de l'assurance sont intervenues pour plus de 25 p. 100 de ce montant. À noter que les mouvements de capitaux présentés au tableau 3 ont été classés selon le secteur industriel de l'investisseur direct canadien (et non selon celui de l'entité étrangère bénéficiaire), à l'aide de la classification type des industries (CT1) du Canada.

Après le secteur industriel, c'est le secteur de la construction et des activités connexes qui a affiché le solde net vers l'extérieur le plus élevé, avec 8,0 milliards de dollars, soit 19 p. 100 du total; suivait le secteur des produits électriques et électroniques, avec 3,7 milliards de dollars, soit 9 p. 100 et, enfin, le secteur de l'énergie et celui des minéraux métalliques et des produits métalliques qui ont représenté environ 6 p. 100 du total chacun, avec des sorties nettes respectives de 2,6 milliards et de 2,4 milliards de dollars.

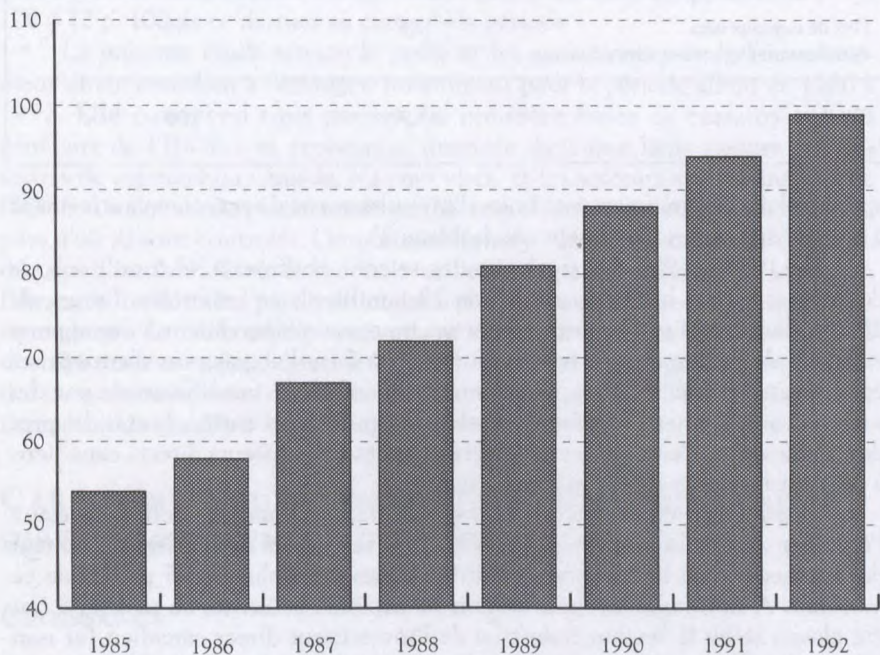
EMPLACEMENT ET RÉPARTITION SECTORIELLE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER³

LES ÉTATS-UNIS CONTINUENT D'ÊTRE la principale destination de l'investissement direct canadien. Toutefois, ces dernières années, on a pu observer un déplacement graduel vers les pays européens. De la fin de 1985 à la fin de

FIGURE 1

STOCK D'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER, 1985 À 1992, FIN D'ANNÉE (EN MILLIARDS DE \$)

en milliards de \$



1991, la part de l'investissement direct canadien qui est allée aux États-Unis a fléchi régulièrement, passant de 69 p. 100 à 58 p. 100. Les estimations pour 1992 indiquent un redressement relatif en faveur des États-Unis, malgré la médiocrité des bénéfices réalisés dans ce pays et un recul relatif au Royaume-Uni, dû essentiellement à des radiations d'éléments d'actif.

Au niveau des secteurs de la CTI, on constate une forte concentration de l'IDCE dans les entreprises du secteur des finances et de l'assurance à l'étranger, lesquelles représentaient 25 p. 100 du total à la fin de 1991. Le secteur des minéraux métalliques et des produits métalliques arrivait au deuxième rang, avec 13 p. 100 de l'IDCE. Aux États-Unis, l'IDCE était plus diversifié, mais le secteur des finances et de l'assurance dominait toujours avec 17 p. 100 du total, en raison d'investissements considérables dans des filiales de banques et de compagnies d'assurance-vie. L'investissement direct dans les autres pays étrangers était plus concentré, le secteur des finances et de l'assurance, et notamment les banques, accaparant 35 p. 100 du total. Le secteur des

TABLEAU 2

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER
 MOUVEMENTS CUMULATIFS BRUTS DE CAPITAUX, VENTES, ACQUISITIONS
 ET AUTRES FLUX, 1979 À 1985 ET 1986 À 1992 (EN MILLIARDS DE \$)

FLUX	1979-1985	1986-1992
Entrées brutes		
Vente d'intérêts existants à des non-résidents	4,1	10,1
Autres entrées	11,4	26,4
Entrée brutes totales	15,5	36,5
Sorties brutes		
Acquisition d'intérêts d'investissement direct à l'étranger auprès de non-résidents	6,6	18,1
Autres sorties	32,6	61,1
Sorties brutes totales	39,2	79,1
Flux nets		
Ventes et achats nets	-2,6	-7,9
Autres flux nets	-21,2	-34,7
Flux nets totaux	-23,7	-42,6

minéraux métalliques et des produits métalliques suivait avec 14 p. 100. Ces deux secteurs représentaient 56 p. 100 de l'investissement direct à l'étranger à la fin de 1987, mais leur part était tombée à moins de 50 p. 100 à la fin de 1991.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES CANADIENNES INVESTISSANT À L'ÉTRANGER

CONTRÔLE

DE NOMBREUSES ENTREPRISES CANADIENNES investissant directement à l'étranger sont elles-mêmes contrôlées par des non-résidents. Le tableau 4 montre l'IDCE selon la source du contrôle, canadienne ou étrangère.

D'un sommet de 37 p. 100 en 1969, la proportion de l'IDCE contrôlée en dernier ressort par des non-résidents a fléchi considérablement, pour tomber à 12 p. 100 (niveau plancher) en 1986, puis elle a augmenté, pour atteindre 18 p. 100 à la fin de 1991. La baisse tenait à des facteurs comme la reclassification de deux grandes entreprises au début des années 70, qui soit passées de la catégorie du contrôle étranger à celle du contrôle canadien, et de l'inclusion dans l'IDCE des opérations étrangères des filiales canadiennes à 100 p. 100, lesquelles étaient exclues des statistiques sur l'investissement direct canadien avant 1979⁴. Ce dernier facteur a d'ailleurs quelque peu atténué l'accélération de l'IDCE des entreprises de taille moyenne (sous contrôle canadien, dans une

TABLEAU 3

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER - MOUVEMENTS GLOBAUX NETS DE CAPITAUX, PAR SECTEUR, 1986 - 1992 (EN MILLIONS DE \$)

SECTEUR	FLUX GLOBAUX NETS DE CAPITAUX	EN POURCENTAGE DU TOTAL
Aliments, boissons et tabac	-1 238	3,0
Bois et papier	-1 563	3,7
Énergie	-2 615	6,1
Produits chimiques et textiles	-1 154	2,7
Produits minéraux métalliques et produits métalliques	-2 379	5,6
Machines et matériel	-245	0,6
Matériel de transport	-1 191	2,8
Produits électriques et électroniques	-3 701	8,7
Construction et activités connexes	-8 039	18,9
Services de transport	-2 519	5,9
Communications	-2 997	7,0
Finances et assurance	-11 109	26,1
Services aux entreprises	-911	2,1
Services gouvernementaux	0	0
Services d'éducation, de santé et services sociaux	-102	0,2
Logement, restaurants et services de loisirs	-1 512	3,6
Vente au détail d'aliments	-37	0,1
Biens et services de consommation	-1 217	2,9
Total	-42 575	100

large mesure)⁵ à la fin des années 70. Avec la prise en compte, à compter de 1983, de l'investissement des banques à charte canadiennes dans des entreprises étrangères, le ratio de l'IDCE sous contrôle étranger est tombé à 12 p. 100 à la fin de 1986, soit le niveau le plus bas au cours des dernières années. Cependant, l'IDCE des entreprises canadiennes sous contrôle étranger a recommencé à progresser pour atteindre 18 p. 100 à la fin de 1991. Cette progression est attribuable à un certain nombre de facteurs, notamment la faiblesse relative des bénéficiaires et les radiations touchant des sociétés étrangères contrôlées par des intérêts canadiens, notamment dans les secteurs de l'immobilier et de la distribution. En outre, durant cette période, un certain nombre de sociétés américaines ont restructuré leurs opérations en comptabilisant leur investissement dans des pays étrangers dans les livres de leurs filiales canadiennes.

L'IDCE ET LA CAPITALISATION À LONG TERME DES ENTREPRISES CANADIENNES

IL EST POSSIBLE D'AVOIR UNE IDÉE approximative de la propension à investir à l'étranger, plutôt qu'au Canada, en comparant l'IDCE à la capitalisation à long

TABLEAU 4

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN, SELON LE DOMAINE DE CONTRÔLE DE L'ENTREPRISE CANADIENNE, DIVERSES FINIS D'ANNÉE

ANNÉE	NOMBRE D'ENTREPRISES CANADIENNES		VALEUR COMPTABLE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER	
	SOUS CONTRÔLE CANADIEN	SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER	SOUS CONTRÔLE CANADIEN ^a	SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER
1969	70	30	63	37
1970	68	32	65	35
1971	68	32	71	29
1972	64	36	81	19
1975	62	38	79	21
1980	74	26	83	17
1986	75	25	88	12
1989	73	28	85	16
1991	72	28	82	18

Note : ^a Les investissements directs des banques à charte canadiennes ont été inclus dans les données sur le stock d'IDCE à compter de 1983. Si l'on exclut ces éléments d'actif de la valeur comptable totale de l'IDCE pour 1986, 1989 et 1991, les pourcentages correspondant au contrôle canadien soit, respectivement, de 87 p. 100, 83 p. 100 et 80 p. 100.

terme⁶ des investisseurs directs canadiens. En se fondant sur le secteur d'appartenance des entreprises canadiennes (plutôt que sur celui des entreprises étrangères), la nouvelle série (figure 2) indique les secteurs qui ont consacré relativement plus de ressources financières à l'investissement à l'étranger.

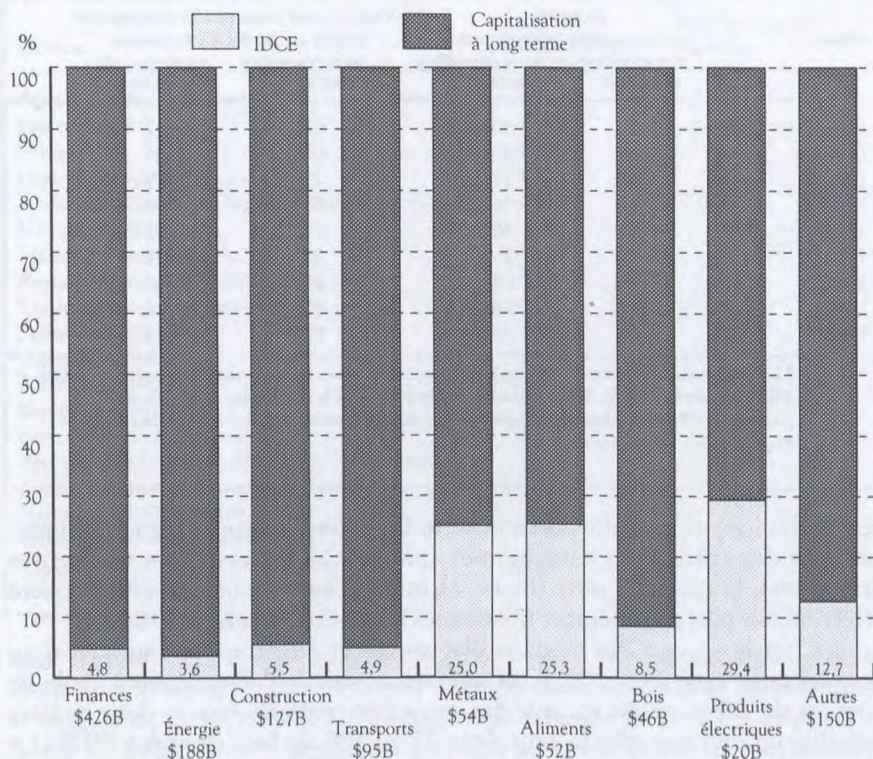
C'est le secteur des produits électriques et électroniques qui arrive au premier rang, avec 29 p. 100. Il est suivi du secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac et du secteur des minéraux métalliques et des produits métalliques, qui ont affecté tous deux 25 p. 100 de leur capital à l'IDE. La catégorie «autres secteurs», qui englobe notamment les communications, le matériel de transport, les produits chimiques et les biens et services de consommation, se classe au troisième rang, avec 13 p. 100. Au quatrième rang, avec 9 p. 100, on retrouve le secteur du bois et du papier. Le secteur des finances et de l'assurance, qui intervient pour 25 p. 100 de l'IDCE et vient au premier rang à ce chapitre, n'avait que 5 p. 100 de son capital à long terme investi à l'étranger, derrière de nombreux autres secteurs. Enfin, le secteur de la construction et des activités connexes, qui comprend l'immobilier, a aussi investi 5 p. 100 de son capital à long terme à l'étranger.

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES CANADIENNES

ALORS QUE L'IDCE PROGRESSAIT RAPIDEMENT, le nombre d'entreprises canadiennes ayant des investissements à l'étranger a oscillé autour d'une tendance à la baisse, passant d'un sommet de 1 555 en 1985 à 1 396 à la fin de 1991

FIGURE 2

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER ET CAPITALISATION À LONG TERME
DES ENTREPRISES CANADIENNES (EN MILLIARDS DE \$)



(tableau 5). Au cours de cette période, la taille moyenne de l'investissement d'une entreprise canadienne à l'étranger a presque doublé pour atteindre 67,7 millions de dollars en 1991, alors qu'elle était de 34,8 millions de dollars en 1988.

À la fin de 1985, dix entreprises canadiennes détenaient des investissements directs de plus d'un milliard de dollars, intervenant ainsi pour 40 p. 100 de l'ensemble de l'IDE. En 1991, il y avait dix-sept entreprises dans cette catégorie, représentant près de la moitié de l'IDCE. Il convient de souligner qu'il n'y a pas eu d'augmentation notable de la concentration : à la fin de 1991, les entreprises ayant consacré plus de 50 millions de dollars à l'IDCE intervenaient pour 15 p. 100 du nombre et 93 p. 100 de la valeur totale de ces investissements, comparativement à 9 p. 100 et à 88 p. 100, respectivement, en 1985.

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT SELON LA SOURCE DE CONTRÔLE

À LA FIN DE 1991, 1 008 ENTREPRISES sous contrôle canadien détenaient 77,6 milliards de dollars d'IDCE. Elles représentaient 72 p. 100 du nombre total d'entreprises (sous contrôle canadien ou étranger) participant à l'IDCE et détenaient 82 p. 100 de la valeur totale de celui-ci. En revanche, les entreprises sous contrôle étranger représentaient 28 p. 100 du nombre total d'entreprises canadiennes, mais elles n'intervenaient que pour 18 p. 100 de l'ensemble de l'IDCE. En d'autres mots, à 77,0 millions de dollars, la taille moyenne de l'IDCE des entreprises sous contrôle canadien dépassait de beaucoup celle de l'IDCE des entreprises sous contrôle étranger, qui était de 43,4 millions de dollars.

À la fin de 1991, le nombre d'entreprises sous contrôle canadien et d'entreprises sous contrôle étranger était inférieur à celui observé à la fin de 1985. Durant cette période, l'IDCE des entreprises sous contrôle canadien est passé de 86 p. 100 à 82 p. 100. Ce repli a été compensé par la progression des entreprises sous contrôle américain, dont la part de l'IDCE a augmenté de 5 p. 100 à 9 p. 100 du total. La part des autres entreprises sous contrôle étranger est demeurée à 9 p. 100.

Les entreprises sous contrôle canadien représentent une proportion élevée des petites entreprises participant à l'IDCE, tant en nombre que du point de vue de la valeur comptable. Dans la catégorie des entreprises dont la valeur est inférieure à un million de dollars, elles représentent toujours plus de 25 p. 100 du nombre total. Dans la catégorie des entreprises dont la valeur comptable est négative, les entreprises sous contrôle canadien accaparent la plus grande partie des valeurs négatives; cela était particulièrement vrai en 1989 et en 1990, années où les valeurs négatives ont été importantes. Celles-ci sont attribuables à des pertes d'exploitation et à des radiations extraordinaires d'éléments d'actif, et peuvent traduire les problèmes persistants observés dans le secteur du pétrole et du gaz naturel et celui de l'immobilier (Richards, 1985)⁷.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN DANS DES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES

ENTRE 1985 ET 1991, LE NOMBRE D'ENTREPRISES étrangères a diminué, passant de 3 593 à 3 282 (tableau 6). À la fin de 1991, chaque entreprise canadienne ayant des IDE avait investi en moyenne dans 2,4 entreprises étrangères; la situation était donc pratiquement la même que celle observée à la fin de 1985, alors que la moyenne s'élevait à 2,3. Mais durant cette période, la taille moyenne de l'IDE a beaucoup augmenté, passant de 15,1 millions de dollars à 28,8 millions de dollars.

À la fin de 1985, le nombre d'entreprises étrangères ayant bénéficié d'un investissement direct canadien de plus de 100 millions de dollars s'élevait à 95

et ces entreprises représentaient 66 p. 100 de l'IDCE total. Au cours des six années suivantes, leur nombre a presque doublé pour atteindre 181, tandis que leur part de l'IDCE se situait à 78 p. 100 à la fin de 1991. C'est en 1987 que l'IDCE a connu sa progression la plus importante, surtout en raison du niveau d'activité dans la catégorie des investissements de 100 millions de dollars ou plus.

À l'autre extrémité, plus de la moitié des entreprises étrangères avaient reçu moins d'un million de dollars d'IDCE à la fin de 1985, représentant une valeur comptable négative de 1,5 milliard de dollars. À la fin de 1991, les

TABLEAU 5

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER, SELON LE DOMAINE DE CONTRÔLE ET LA TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DE L'ENTREPRISE CANADIENNE, 1985 ET 1991, FIN D'ANNÉE

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DE L'ENTREPRISE CANADIENNE CONTRÔLÉE DANS :	1985		1991	
	NOMBRE D'ENTREPRISES	EN MILLIONS DE \$	NOMBRE D'ENTREPRISES	EN MILLIONS DE \$
Canada				
Moins de 0 \$	73	-864	85	-376
\$0 - 999 999	405	135	350	103
1 000 000 - 4 999 999	306	709	209	536
5 000 000 - 9 999 999	90	627	89	641
10 000 000 - 24 999 999	104	1 564	74	1 219
25 000 000 - 49 999 999	61	2 227	65	2 367
50 000 000 - 99 999 999	33	2 332	39	2 715
100 000 000 - 299 999 999	47	8 036	51	8 815
300 000 000 - 499 999 999	11	4 302	13	4 828
500 000 000 - 999 999 999	11	8 001	17	11 182
1 000 000 000 \$ et plus	8	19 369	16	45 560
Total partiel	1 149	46 440	1 008	77 591
États-Unis				
Moins de 0 \$	3	-46	9	-43
\$0 - 999 999	105	24	52	15
1 000 000 - 4 999 999	49	115	30	74
5 000 000 - 9 999 999	23	165	22	160
10 000 000 - 24 999 999	19	295	25	432
25 000 000 - 49 999 999	12	412	13	514
50 000 000 - 99 999 999	11	719	16	1 159
100 000 000 - 299 999 999	-	-	-	-
300 000 000 - 499 999 999	6	1 307	20	5 677
500 000 000 - 999 999 999	-	-	-	-
1 000 000 000 \$ et plus	-	-	-	-
Total partiel	228	2 991	187	7 987

TABLEAU 5 (SUITE)

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DE L'ENTREPRISE CANADIENNE CONTRÔLÉE DANS :	1985		1991	
	NOMBRE D'ENTREPRISES	EN MILLIONS DE \$	NOMBRE D'ENTREPRISES	EN MILLIONS DE \$
Tous les autres pays étrangers				
Moins de 0 \$	16	-18	16	-38
\$0 - 999 999	68	20	43	15
1 000 000 - 4 999 999	37	90	55	134
5 000 000 - 9 999 999	19	125	18	132
10 000 000 - 24 999 999	13	225	22	344
25 000 000 - 49 999 999	13	430	20	702
50 000 000 - 99 999 999	4	258	8	510
100 000 000 - 299 999 999	-	-	-	-
300 000 000 - 499 999 999	8	3 566	19	7 058
500 000 000 - 999 999 999	-	-	-	-
1 000 000 000 \$ et plus	-	-	-	-
Total partiel	178	4 692	201	8 857
Tous les pays				
Moins de 0 \$	92	-928	110	-457
\$0 - 999 999	578	179	445	133
1 000 000 - 4 999 999	392	914	294	744
5 000 000 - 9 999 999	132	917	129	933
10 000 000 - 24 999 999	136	2 084	121	1 995
25 000 000 - 49 999 999	86	3 069	98	3 583
50 000 000 - 99 999 999	48	3 309	63	4 384
100 000 000 - 299 999 999	57	9 788	75	13 418
300 000 000 - 499 999 999	12	4 702	22	8 474
500 000 000 - 999 999 999	12	8 503	22	14 653
1 000 000 000 \$ et plus	10	21 587	17	46 575
Total	1 555	54 123	1 396	94 435

entreprises appartenant à cette catégorie ne représentaient plus que 47 p. 100 du nombre total d'entreprises étrangères bénéficiaires de l'IDCE et leur valeur comptable négative combinée était tombée à 1,3 milliard de dollars.

TYPES D'ENTREPRISES ÉTRANGÈRES

À LA FIN DE 1991, LES 3 282 ENTREPRISES étrangères se répartissaient entre des filiales (75 p. 100), des succursales (15 p. 100) et des sociétés affiliées (10 p. 100). Voir la description des types d'entreprises étrangères présentée à l'appendice. Les filiales intervenaient pour une proportion écrasante de la valeur comptable totale de l'IDCE - 86 p. 100 à la fin de 1991; les sociétés affiliées et les succursales se partageaient le reste, soit 11 p. 100 et 3 p. 100 respectivement.

À la fin de 1991, les entreprises étrangères ayant bénéficié de l'IDCE moyen le plus élevé se trouvaient, par ordre décroissant, au Royaume-Uni (45,6 millions de dollars), aux États-Unis (34,0 millions de dollars) et dans les autres pays (19,6 millions de dollars). Dans cette dernière catégorie, la taille moyenne de l'IDCE dans les pays de la Communauté européenne (en excluant le Royaume-Uni) était légèrement plus élevée, à 20,5 millions de dollars; au Japon, elle était encore plus élevée, atteignant 37,4 millions de dollars.

En 1991, la taille relative des participations était bien différente de celle observée en 1987, l'investissement moyen dans des entreprises du Royaume-Uni s'élevant à 25,2 millions de dollars, ce qui était légèrement inférieur à celui observé aux États-Unis, soit 25,8 millions de dollars. Entre 1987 et 1991, la participation moyenne dans des entreprises du Royaume-Uni a augmenté de 81 p. 100, dépassant sensiblement la hausse de 32 p. 100 des fonds investis dans des entreprises américaines; les investisseurs semblaient alors vouloir se positionner pour livrer concurrence sur le marché européen plus ouvert.

À la fin de 1987, la participation directe dans des entreprises d'autres pays s'établissait en moyenne à 14,1 millions de dollars, soit environ 55 p. 100 de l'investissement moyen dans des entreprises américaines. Ce ratio s'est maintenu durant la période observée, l'investissement moyen dans des entreprises américaines progressant à peu près au même rythme que celui dans les entreprises d'autres pays. Près de 20 p. 100 des investissements étrangers dans d'autres pays visaient des succursales, une proportion beaucoup plus élevée qu'aux États-Unis. Cela est le reflet des activités d'exploitation et de développement menées dans le cadre d'entreprises non constituées en société, particulièrement dans les pays en développement.

TABLEAU 6

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN DANS DES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES, SELON LA TAILLE, 1985 ET 1991, FIN D'ANNÉE

TAILLE DE L'INVESTISSEMENT DANS L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRES	1985		1991	
	NOMBRE D'ENTREPRISES ÉTRANGÈRES	MILLIONS DE \$ CAN	NOMBRE D'ENTREPRISES ÉTRANGÈRES	MILLIONS DE \$ CAN
Moins de 0 \$	307	-1 921	340	-1 643
0 - 999 999	1 514	453	1 185	339
1 000 000 - 4 999 999	863	2 044	720	1 814
5 000 000 - 9 999 999	288	1 995	277	1 991
10 000 000 - 24 999 999	285	4 431	295	4 689
25 000 000 - 49 999 999	150	5 231	176	6 307
50 000 000 - 99 999 999	91	6 395	108	7 561
100 000 000 \$ et plus	95	35 496	181	73 378
Total	3 593	54 123	3 282	94 435

SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION

L'analyse des secteurs d'origine et de destination de l'IDCE permet d'avoir une idée des raisons qui incitent des entreprises canadiennes à investir à l'étranger (tableaux 7 et 8). À noter que le secteur d'origine est le secteur auquel l'investisseur direct appartient au Canada, tandis que le secteur de destination est le secteur auquel appartient l'entreprise étrangère – il s'agit là de la façon habituelle de présenter l'IDCE.

Selon Gorecki⁸, il existerait trois types de liens : des liens horizontaux, verticaux et de conglomérat⁹. Un lien horizontal, qui indique une correspondance exacte entre le secteur d'origine et le secteur de destination, refléterait le désir d'exploiter à l'étranger l'avantage concurrentiel que l'investisseur direct possède au Canada. Un lien vertical signale une participation dans des entreprises étrangères exerçant des activités en amont ou en aval de celles de la société mère canadienne. Cela pourrait signifier que cette dernière suit une stratégie de maximisation de l'efficacité globale de la production et de la distribution d'un produit à l'échelle mondiale. Enfin, il y a un lien de conglomérat lorsqu'il n'existe pas de rapport entre le secteur de l'entreprise à l'origine de l'investissement et celui de l'entreprise étrangère. Cela peut laisser supposer l'existence d'une stratégie de diversification des avoirs. À cause de la structure des tableaux sur les secteurs d'origine et de destination, il est plus facile d'établir avec certitude l'existence d'un lien horizontal (lorsque le secteur d'origine est le même que celui de destination) que d'un lien vertical, qui peut aussi être considéré comme un lien de conglomérat.

On a observé la création et l'intensification de liens horizontaux très étroits dans le cadre de l'IDCE durant la période visée, leur pourcentage passant de 81 p. 100 à la fin de 1987 à 85 p. 100 à la fin de 1991 (tableau 9). En d'autres mots, cette période a été marquée par une tendance à investir dans des secteurs où les intéressés possédaient toutes les compétences voulues, ou encore à réduire les investissements diversifiés dans d'autres secteurs.

Tous les secteurs étaient extrêmement intégrés sauf deux : celui de l'alimentation, des boissons et du tabac, et celui des autres industries (tableaux 7 et 8). À la fin de 1991, les stratégies d'intégration horizontale prédominaient dans de nombreux secteurs. C'était le cas du secteur des produits électriques et électroniques, où 95 p. 100 de l'IDCE étant concentré dans le même secteur à l'étranger, et dans les secteurs des communications et des transports, qui affichaient des concentrations de 99 p. 100 et de 98 p. 100, respectivement. Aucun des treize autres secteurs n'avait une concentration inférieure à 58 p. 100, mis à part les deux secteurs mentionnés au début du paragraphe (dont les ratios étaient respectivement de 56 p. 100 et de 48 p. 100).

L'investissement horizontal découle peut-être naturellement de la petite taille du marché canadien et de l'arrivée à maturité des entreprises canadiennes – l'expansion à l'étranger pour continuer d'exploiter l'avantage concurrentiel qui a alimenté leur croissance au Canada. Dans le secteur manufacturier,

TABLEAU 8

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DU STOCK D'IDCE, SELON LE SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION, 1991, FIN D'ANNÉE

SECTEUR DE L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRE	SECTEUR DE L'ENTREPRISE CANADIENNE À L'ORIGINE DE L'INVESTISSEMENT															
	Aliments, boissons et tabac	Bois et papier	Énergie	Produits chimiques et textiles	Produits minéraux métalliques et produits en métal	Machines et matériel	Matériel de transport	Produits électriques et électroniques	Construction et activités connexes	Services de transport	Communications	Finances et assurance	Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	Biens et services de consommation	Autres	Total
Aliments, boissons et tabac	56	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	8
Bois et papier	0	82	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Énergie	0	0	90	0	3	2	0	0	0	0	0	1	0	0	10	7
Produits chimiques et textiles	34	1	1	73	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	11	8
Produits minéraux métalliques et produits en métal	0	0	2	0	88	3	0	0	2	0	0	1	0	0	6	13
Machines et matériel	0	0	0	0	0	58	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1
Matériel de transport	0	0	1	0	0	0	63	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Produits électriques et électroniques	0	0	0	0	0	0	2	95	0	0	0	0	0	22	1	6
Construction et activités connexes	1	1	0	0	1	0	0	0	95	0	0	1	0	0	2	8
Services de transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	98	0	1	5	0	0	5
Communications	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	99	1	0	0	0	8
Finances et assurance	0	14	5	22	4	29	34	0	1	1	1	94	13	10	12	25
Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	81	0	0	2
Biens et services de consommation	8	1	0	1	4	8	0	1	1	0	0	0	0	67	10	3
Autres	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

TABLEAU 9

POURCENTAGE DE L'IDCE REPRÉSENTÉ PAR LES INVESTISSEMENTS HORIZONTAUX,
SELON LE DOMAINE DE CONTRÔLE, 1987 ET 1991

	FIN D'ANNÉE	
	1987	1991
Entreprises sous contrôle canadien	82,1	88,7
Entreprises sous contrôle étranger	72,0	67,4
Ensemble des entreprises	80,5	84,9

l'investissement à l'étranger a peut-être été accéléré par les barrières tarifaires et non tarifaires qui ont restreint les échanges. Plutôt que d'exporter des produits à partir du Canada, les entreprises ont opté pour l'implantation de répliques plus restreintes de leurs installations sur les marchés étrangers protégés. De tels facteurs ont probablement contribué à l'adoption d'une stratégie visant à investir directement à l'étranger pour exercer des activités semblables aux activités industrielles exercées au Canada.

SOURCE DE CONTRÔLE DES ENTREPRISES CANADIENNES INVESTISSANT À L'ÉTRANGER

VU QUE LES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER opèrent à l'échelle internationale, on peut s'attendre à ce qu'elles soient plus disposées que les entreprises sous contrôle canadien à diversifier leurs avoirs lorsqu'elles investissent à l'étranger. Les entreprises sous contrôle canadien, par contre, pourraient être davantage portées à adopter des stratégies conservatrices, notamment en investissant dans leur principal secteur d'activité.

Cela est d'ailleurs confirmé par les données des tableaux 10 à 13, qui montrent le pourcentage de l'IDCE par secteur d'origine et de destination pour ces entreprises, entre la fin de 1987 et la fin 1991. Les investissements effectués par les entreprises sous contrôle canadien ont été de nature plus horizontale que ceux des entreprises sous contrôle étranger (82 p. 100 comparativement à 72 p. 100, à la fin de 1987). Cette tendance s'est accentuée au cours des quatre années suivantes, comme en témoigne l'écart plus grand entre les pourcentages respectifs, soit 89 p. 100 dans le cas des entreprises sous contrôle canadien et 67 p. 100 pour les entreprises sous contrôle étranger. L'intégration horizontale des entreprises sous contrôle canadien était importante dans tous les secteurs, à l'exception du secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac. Durant la période observée, les hausses les plus notables ont été enregistrées dans la construction et les activités connexes, le matériel de transport, les produits chimiques, les textiles, ainsi que le bois et le papier. Outre la

stratégie d'investissement plus prudente adoptée par les entreprises sous contrôle canadien, caractérisée par la concentration dans leur principal secteur d'activité, un certain nombre d'autres facteurs peuvent expliquer l'intégration horizontale accrue : la faiblesse des bénéficiaires de leurs entreprises étrangères, les problèmes d'endettement au Canada aggravés par la faiblesse de l'économie canadienne, et la radiation ou même la cession d'éléments d'actif à l'étranger.

Les entreprises sous contrôle étranger, en revanche, étaient beaucoup moins intégrées horizontalement, mis à part celles évoluant dans le secteur énergétique. Comparativement à la situation observée en 1987, l'investissement horizontal a progressé dans sept secteurs, il est demeuré stable dans un et il a fléchi dans sept autres. Les replis les plus marqués, qui traduisaient des investissements plus diversifiés à l'étranger, ont été enregistrés dans le secteur du matériel de transport et celui des minéraux métalliques et des produits en métal.

CAPITAL TOTAL À L'ÉTRANGER SOUS CONTRÔLE CANADIEN

IL NE FAUT PAS CONFONDRE CET ASPECT du capital investi à l'étranger, qui est sous contrôle canadien, avec le contrôle de l'investisseur direct canadien, dont nous avons traité précédemment. Les éléments de capital à l'étranger contrôlés à partir du Canada comprennent la participation de l'investisseur direct canadien et, dans le cas des filiales étrangères, le financement à long terme provenant de tiers, soit les emprunts et les fonds propres de toute autre source. Le financement par des tiers des entreprises affiliées et des succursales est exclu de ces éléments.

Le financement par des tiers comprend les emprunts contractés par les filiales auprès de banques locales dans le pays d'accueil, les émissions d'obligations dans ce pays, les emprunts obligataires ou bancaires effectués dans d'autres pays (même le Canada) et le financement par actions auprès d'investisseurs de portefeuille dans le pays d'accueil et d'autres pays. La contrepartie de cette structure de passif est que l'investissement total contrôlé (colonne C, tableau 14) serait comparable à l'actif à long terme des filiales étrangères.

L'investissement étranger contrôlé au Canada reflète la capacité des entreprises étrangères d'obtenir des capitaux à d'autres sources que la société mère canadienne. Cette combinaison d'éléments fournit une indication approximative de l'effet de levier dont dispose l'investisseur direct canadien pour accroître l'actif à long terme des entreprises étrangères.

À la fin de 1979, le ratio investissement contrôlé/investissement direct s'établissait à 1,66, ce qui représente un effet de levier supérieur des deux tiers à l'investissement direct (tableau 14). Il est passé à 2,00 à la fin de 1982, reflétant les importantes acquisitions effectuées à l'étranger et financées par des sorties de capitaux du Canada et des capitaux étrangers. Ce fut la seule année où les capitaux provenant de tiers ont été plus importants que l'investissement direct. Le ratio s'est replié les années suivantes et il était de

TABLEAU 10

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DU STOCK D'IDCE POUR LES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE CANADIEN, SELON LE SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION, FIN DE 1987

SECTEUR DE L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRE	SECTEUR DE L'ENTREPRISE CANADIENNE À L'ORIGINE DE L'INVESTISSEMENT															Total
	Aliments, boissons et tabac	Bois et papier	Énergie	Produits chimiques et textiles	Produits minéraux et produits métalliques	Machines et matériel	Matériel de transport	Produits électriques et électroniques	Construction et activités connexes	Services de transport	Communications	Finances et assurance	Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	Biens et services de consommation	Autres	
Aliments, boissons et tabac	46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Bois et papier	0	82	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Énergie	0	0	90	10	2	0	10	0	1	3	0	0	0	0	0	
Produits chimiques et textiles	51	1	0	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	
Produits minéraux métalliques et produits en métal	0	3	6	0	88	1	4	0	2	0	0	1	0	0	3	
Machines et matériel	0	0	0	0	0	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Matériel de transport	0	0	0	0	0	0	63	0	0	0	0	0	0	0	9	
Produits électriques et électroniques	0	0	0	0	0	0	1	98	0	0	1	0	0	0	0	
Construction et activités connexes	0	11	0	0	1	0	0	0	71	0	0	3	0	3	16	
Services de transport	0	1	0	0	0	0	0	0	14	94	0	0	5	0	0	
Communications	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	95	3	0	0	0	
Finances et assurance	2	2	3	16	5	23	8	0	4	2	4	91	0	2	4	
Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	94	0	0	
Biens et services de consommation	0	1	0	0	4	4	15	2	8	0	0	1	0	91	0	
Autres	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Valeur comptable de l'IDCE (millions de \$)	7 389	2 415	4 004	1 325	9 628	653	307	2 911	4 937	2 031	4 580	12 947	1 633	798	602	56 161

TABLE 11

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DU STOCK D'IDCE POUR LES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE CANADIEN, SELON LE SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION, FIN DE 1987

SECTEUR DE L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRE	SECTEUR DE L'ENTREPRISE CANADIENNE À L'ORIGINE DE L'INVESTISSEMENT															
	Aliments, boissons et tabac	Bois et papier	Énergie	Produits chimiques et textiles	Produits minéraux et produits en métal	Machines et matériel	Matériel de transport	Produits électriques et électroniques	Construction et activités connexes	Services de transport	Communications	Finances et assurance	Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	Biens et services de consommation	Autres	Total
Aliments, boissons et tabac	47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	
Bois et papier	0	74	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Énergie	7	0	90	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18
Produits chimiques et textiles	0	0	1	85	0	0	11	9	0	0	0	0	0	6	0	
Produits minéraux métalliques et produits en métal	0	0	3	0	100	0	0	0	0	0	0	4	0	0	60	
Machines et matériel	0	0	0	0	0	49	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Matériel de transport	1	0	5	0	0	0	86	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produits électriques et électroniques	0	0	0	0	0	0	0	86	0	0	0	0	0	0	0	
Construction et activités connexes	0	0	0	0	0	0	0	0	97	0	0	0	40	0	0	
Services de transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	
Communications	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	19	0	0	0	
Finances et assurance	2	19	0	10	0	0	3	6	3	0	0	73	35	11	0	
Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	0	0	
Biens et services de consommation	43	6	0	6	0	51	0	0	0	0	0	0	0	83	0	
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Valeur comptable de l'IDCE (millions de \$)	3 538	439	1 408	516	984	115	668	101	941	49	6	1 418	7	798	198	10 634

TABLEAU 12

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DU STOCK D'IDCE POUR LES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE CANADIEN,
SELON LE SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION, FIN DE 1991

SECTEUR DE L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRE	SECTEUR DE L'ENTREPRISE CANADIENNE À L'ORIGINE DE L'INVESTISSEMENT															
	Aliments, boissons et tabac	Bois et papier	Énergie	Produits chimiques et textiles	Produits minéraux métalliques et produits en métal	Machines et matériel	Matériel de transport	Produits électriques et électroniques	Construction et activités connexes	Services de transport	Communications	Finances et assurance	Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	Biens et services de consommation	Autres	Total
Aliments, boissons et tabac	56	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
Bois et papier	0	95	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Énergie	0	0	89	0	1	4	0	0	0	0	0	1	0	0	11	
Produits chimiques et textiles	43	1	0	98	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	10	
Produits minéraux métalliques et produits en métal	0	0	3	0	92	5	0	0	3	0	0	1	0	0	5	
Machines et matériel	0	0	0	1	0	88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Matériel de transport	0	0	0	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produits électriques et électroniques	0	0	0	0	0	0	6	99	0	0	0	0	0	27	1	
Construction et activités connexes	0	1	1	0	1	0	0	0	95	0	0	1	0	0	2	
Services de transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	98	0	1	0	0	0	
Communications	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	99	1	0	0	0	
Finances et assurance	0	0	7	0	5	0	2	0	0	1	1	94	0	12	10	
Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	93	0	0	
Biens et services de consommation	1	2	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	60	12	
Autres	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Valeur comptable de l'IDCE (millions de \$)	10 462	2 272	4 058	1 590	10 879	250	1 088	5 561	6 184	4 641	7 771	19 181	1 939	853	862	77 591

TABLEAU 13

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DU STOCK D'IDCE POUR LES ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE ÉTRANGER,
SELON LE SECTEUR D'ORIGINE ET DE DESTINATION, FIN DE 1991

SECTEUR DE L'ENTREPRISE ÉTRANGÈRE	SECTEUR DE L'ENTREPRISE CANADIENNE À L'ORIGINE DE L'INVESTISSEMENT															
	Aliments, boissons et tabac	Bois et papier	Énergie	Produits chimiques et textiles	Produits minéraux métalliques et produits en métal	Machines et matériel	Matériel de transport	Produits électriques et électroniques	Construction et activités connexes	Services de transport	Communications	Finances et assurance	Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	Biens et services de consommation	Autres	Total
Aliments, boissons et tabac	57	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bois et papier	0	66	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Énergie	0	0	92	0	9	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	8
Produits chimiques et textiles	0	1	2	49	0	0	0	21	0	0	0	0	0	0	0	14
Produits minéraux métalliques et produits en métal	0	0	1	0	71	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
Machines et matériel	0	0	0	0	0	39	0	29	0	0	0	0	0	0	0	0
Matériel de transport	0	0	3	0	0	0	46	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Produits électriques et électroniques	0	0	0	0	0	0	0	43	0	0	0	0	0	0	0	0
Construction et activités connexes	4	1	0	0	0	0	0	0	90	0	0	4	1	0	0	0
Services de transport	0	0	1	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0
Communications	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0
Finances et assurance	0	33	1	44	0	47	54	5	4	0	0	96	72	0	0	19
Logement, restaurants, services de loisirs et vente au détail d'aliments	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27	0	0	0
Biens et services de consommation	39	0	0	2	20	13	0	1	5	0	0	0	0	100	0	0
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	42
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Valeur comptable de l'IDCE (millions de \$)	2 659	1 633	2 725	1 624	2 669	414	1 707	395	792	23	4	1 371	433	184	212	16 844

TABLEAU 14

STOCKS D'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN ET D'INVESTISSEMENT SOUS CONTRÔLE CANADIEN À L'ÉTRANGER, 1979 À 1991, FIN D'ANNÉE (EN MILLIONS DE \$)

	A	B	C	D
FIN D'ANNÉE	INVESTISSEMENT DIRECT	INVESTISSEMENT DE TIERS	INVESTISSEMENT TOTAL CONTRÔLÉ (A + B)	RATIO INVESTISSEMENT CONTRÔLÉ/ INVESTISSEMENT DIRECT (C/A)
1979	20 496	13 584	34 080	1,66
1980	26 967	22 198	49 165	1,82
1981	33 847	30 922	64 769	1,91
1982	35 558	35 653	71 211	2,00
1983	39 859	33 699	73 558	1,85
1984	47 422	32 903	80 825	1,70
1985	54 123	38 186	92 309	1,71
1986	58 492	42 952	101 444	1,73
1987	66 794	43 557	110 351	1,65
1988	72 146	51 861	124 007	1,72
1989	80 779	62 194	142 973	1,77
1990	87 886	61 038	148 924	1,70
1991	94 435	50 982	145 417	1,54

1,54 à la fin de 1991. Le recul est attribuable à une combinaison de facteurs, notamment des radiations, des faillites, de faibles bénéfices et la cessation de certaines activités à l'étranger. Ce fléchissement relatif du financement par des tiers pourrait expliquer le recours accru à des fonds provenant du Canada, dont témoignent les sorties importantes nettes de capitaux durant cette période.

Le ratio était plus élevé dans le cas des pays développés que dans celui des pays en développement, soit 1,58 et 1,33 respectivement à la fin de 1991. Ce sont les investissements aux États-Unis qui ont engendré le ratio investissement contrôlé/investissement direct le plus élevé (1,68); le Royaume-Uni suivait de près avec un ratio de 1,62. Dans ce cas, le ratio avait fléchi considérablement au cours des quatre années précédentes, alors que le capital à long terme provenant de tiers était presque aussi important que l'investissement direct canadien. Cette diminution tenait au remplacement des capitaux de tiers par des capitaux canadiens dans le secteur des produits électriques et électroniques. Dans le cas de l'Afrique et de l'Asie/Océanie, le ratio de l'investissement direct était de 1,35.

CONCLUSION

DANS LA PRÉSENTE ÉTUDE, nous avons mis l'accent sur la croissance spectaculaire de l'investissement direct canadien à l'étranger entre 1986 et 1992. En voici les principaux faits saillants :

- Les mouvements de capitaux (entrant au Canada et en sortant) engendrés par les multinationales canadiennes ont atteint des proportions considérables après 1986. De 1986 à 1992, le volume des transactions au titre de l'IDCE a représenté plus du double des mouvements bruts observés entre 1979 et 1985, les sorties brutes s'élevant à 79,1 milliards de dollars, et les entrées brutes, à 36,5 milliards de dollars.
- À la fin de 1991, les États-Unis demeuraient le lieu de prédilection de l'IDCE, représentant 58 p. 100 du total. Il s'agissait toutefois d'un recul par rapport au sommet de 69 p. 100 observé à la fin de 1985; à noter que l'IDCE dans la CE a augmenté pour atteindre 21 p. 100 à la fin de 1991.
- À la fin de 1991, près du quart de l'IDCE était concentré dans le secteur des finances et de l'assurance à l'étranger. Aux États-Unis, l'IDCE était beaucoup plus diversifié par secteur que dans les autres pays.
- Entre 1986 et 1991, le nombre d'entreprises canadiennes détenant un investissement direct à l'étranger a légèrement fléchi, mais l'investissement moyen a presque doublé pour atteindre 68 millions de dollars.
- À la fin de 1991, 93 p. 100 de l'IDCE était détenu par moins de 15 p. 100 des entreprises canadiennes investissant à l'étranger.
- À la fin de 1991, les entreprises contrôlées par des non-résidents intervenaient pour près d'un cinquième de l'IDCE. Il s'agissait là d'une baisse par rapport au sommet de 37 p. 100 atteint en 1969.
- Les entreprises ayant la plus forte propension relative à investir à l'étranger, mesurée par le ratio IDCE/capitalisation à long terme, évoluaient dans le secteur des produits électriques et électroniques (29 p. 100). Suivaient les entreprises opérant dans le secteur des produits minéraux métalliques et des produits en métal ou celui de l'alimentation, des boissons et du tabac (25 p. 100 dans chaque cas).

- De façon générale, les entreprises canadiennes investissaient à l'étranger dans les secteurs où elles étaient actives au Canada (à l'exception des entreprises du secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac ou des autres secteurs). Cette tendance à l'investissement horizontal était plus marquée dans les entreprises sous contrôle canadien que dans les entreprises sous contrôle étranger.
- Le recours moins grand des filiales étrangères au financement provenant de tiers, observé ces dernières années, pourrait avoir contribué à l'augmentation des fonds provenant du Canada, comme en témoignent les sorties nettes importantes de capitaux d'investissement direct.

Entre 1986 et 1992, les sorties nettes de capitaux des entreprises canadiennes se sont chiffrées à 43 milliards de dollars, en dépit de la récession qui a eu un effet de ralentissement sur les économies de la plus grande partie du monde industrialisé. Même si elles ont continué à favoriser les États-Unis, les entreprises canadiennes ont aussi établi des opérations importantes en Europe en vue de s'assurer l'accès au marché en croissance de la CE.

En rétrospective, les années 1986 à 1992 se sont avérées une période très turbulente pour les investisseurs directs canadiens. D'une part, les multinationales ont étendu leurs activités principalement pour se positionner sur les marchés étrangers, surtout ceux créés par l'intégration du marché européen et les autres accords de libre-échange. Cela s'est traduit par une expansion rapide de l'IDCE, qui s'est accompagnée d'importantes sorties de capitaux du Canada attribuables aux multinationales canadiennes. Toutefois, cette période a également donné lieu à une diminution du nombre d'entreprises canadiennes participant à l'IDCE. Même en tenant compte des entreprises investissant à l'étranger pour la première fois, le nombre d'entreprises canadiennes effectuant de tels investissements a fléchi de 10 p. 100 entre 1986 et 1992. Bon nombre de petits investisseurs directs ont subi des pertes, particulièrement en 1989 et en 1990, tandis que les investisseurs directs de plus grande taille n'ont pas réalisé beaucoup de bénéfices sur les capitaux considérables qu'ils ont investis à l'étranger. En fait, certains de investisseurs directs de très grande taille ont éprouvé de sérieux problèmes d'exploitation, qui ont réduit sensiblement la taille de leurs avoirs étrangers et qui ont fait sentir leurs effets sur les opérations canadiennes. D'autre part, les multinationales canadiennes ont profité de cette expérience pour se familiariser avec le fonctionnement du marché étranger, en consolidant, restructurant et repositionnant leurs activités et leurs investissements à l'étranger.

La croissance relativement rapide de l'IDCE par rapport à l'IED au Canada a permis de mieux équilibrer les éléments d'actif et de passif de l'investissement direct canadien. Le temps où le Canada était essentiellement un bénéficiaire de capitaux étrangers est révolu; il fait maintenant partie des

fournisseurs de capitaux sur la scène internationale. La structure inter-entreprise engendrée par ces mouvements internationaux de capitaux pourrait contribuer à expliquer de quelle façon le Canada est touché par la mondialisation sous l'effet des tendances de la production, de l'emploi, de l'investissement et des échanges.

NOTES

- 1 Pour obtenir plus de détails sur la croissance du capital de portefeuille, voir Laliberté (1993).
- 2 Comme l'IDCE est évalué en fonction de la valeur comptable des entreprises étrangères et, par conséquent, exprimé en devises, il faut habituellement tenir compte du taux de change en vigueur au moment de la conversion en dollars canadiens. La faiblesse du cours du dollar canadien fait augmenter la valeur de l'IDCE exprimé dans cette devise, alors que l'appréciation de son cours vis-à-vis des autres devises a un effet de repli sur les postes de l'IDCE exprimé en dollars canadiens.
- 3 Voir Rao, Legault et Ahmad, ailleurs dans ce volume, pour obtenir plus de détails sur les caractéristiques géographiques et industrielles de l'IDCE.
- 4 Voir Statistique Canada (publication no 67-202 au catalogue, 1992, p. 271), pour obtenir plus de détails sur ce changement conceptuel.
- 5 Voir Richards (1985, p. 9), au sujet du rôle des moyennes entreprises dans la croissance phénoménale de l'IDCE.
- 6 Le capital à long terme se compose de l'avoir des actionnaires, des impôts reportés et de la dette à long terme.
- 7 Voir Richards (1985, p. 21), au sujet des pertes subies par ces deux secteurs.
- 8 Voir Gorecki (1990, p. 23 et 24), pour une description des trois types de liens.
- 9 Pour obtenir plus de détails, voir «Catégories d'entreprises étrangères» dans l'annexe.

REMERCIEMENTS

JE TIENS À REMERCIER Lucie Laliberté, directrice de la Division de la balance des paiements, d'avoir proposé notre participation à la conférence intitulée, «Les entreprises multinationales au Canada», et de ses précieux commentaires. Je tiens aussi à remercier mes collègues de la Division pour l'aide qu'ils m'ont apportée, notamment Linda Saikaley, Tai Hu, Emmanuel Manolikakis et Jill Watson.

ANNEXE : LE CONCEPT DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER

L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER (IDCE) est défini comme un investissement visant à acquérir une participation durable dans une entreprise opérant à l'étranger et à avoir voix au chapitre en ce qui concerne la gestion de cette entreprise. L'entité ou le groupe d'entités associées au Canada qui fait l'investissement est désigné par l'expression investisseur direct canadien (IDC).

Une participation durable et un rôle dans la gestion de l'entreprise étrangère sont les deux principaux éléments distinguant un investissement direct d'un investissement de portefeuille. Ce dernier, qui est de nature plus passive, se caractérise surtout par la sécurité et le rendement du capital investi.

L'investissement direct est un concept de la balance des paiements qui a été défini à la fois par le Fonds monétaire international (FMI) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en vue d'en assurer un traitement harmonisé par les divers pays. Selon cette définition, une participation de 10 p. 100 dans une entreprise étrangère constitue un investissement direct. En général, le Canada se conforme à ce seuil, sauf pour quelques cas isolés où il est considéré qu'il y a investissement direct même avec une participation inférieure à 10 p. 100.

De plus, selon la définition du FMI et de l'OCDE, l'investissement direct comprend le capital à long terme et le capital à court terme. Jusqu'à présent, le Canada n'a considéré comme investissement direct que le capital à long terme, c'est-à-dire la dette à long terme (obligations, débentures, prêts, avances) et les fonds propres (actions ordinaires et préférentielles et bénéfiques non répartis). Selon une étude portant sur la période 1987-1991, la prise en compte du capital à court terme ne ferait croître que de 4 p. 100 les estimations de l'investissement direct. Ainsi, à la fin de 1991, l'IDC se chiffrerait à 98,0 milliards de dollars, soit un montant supérieur de 3,5 milliards aux estimations actuelles (montant ventilé comme suit : 1,5 milliard en comptes clients et 2,0 milliards en créances à court terme sur des entreprises étrangères).

IDCE – DONNÉES SUR LES FLUX ET LES STOCKS DE CAPITAUX

LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX liés à l'IDCE entrent dans la balance des paiements du Canada¹, et le stock d'IDC, dans le poste de l'investissement international du Canada². Les mouvements de capitaux englobent les flux transfrontaliers, qui font augmenter ou diminuer le montant des capitaux détenus à l'étranger par un investisseur direct canadien. Ces sorties comprennent l'augmentation du nombre d'actions détenues et l'octroi de prêts à long terme à des entreprises étrangères. Les entrées englobent les rachats d'actions d'entreprises étrangères détenues par l'investisseur direct canadien

et le remboursement des prêts à long terme. Outre ces flux à destination ou en provenance d'entreprises étrangères, les mouvements de capitaux liés à l'IDCE comprennent le produit de l'acquisition ou de la vente de sociétés étrangères par des investisseurs directs canadiens. Enfin, ils englobent les échanges d'actions, bien que cela n'entraîne pas à proprement parler un flux de capitaux. Ces entrées et sorties de capitaux sont chiffrées en fonction des renseignements sur la valeur des transactions transmis par les investisseurs directs canadiens. S'il s'agit de transactions en devises, elles sont converties au taux de change moyen en vigueur à midi durant le trimestre ou le mois civil où elles ont eu lieu.

Pour ce qui est des estimations relatives au stock d'investissement direct, elles reflètent, outre les flux cumulatifs, un certain nombre d'éléments comme les bénéfices non répartis réalisés par les entreprises étrangères, les fluctuations du taux de change, les rajustements pour dépréciation et d'autres rajustements comptables. Elles sont fondées sur les états financiers des entreprises étrangères et donnent une idée de la valeur des avoirs des investisseurs directs canadiens. Comme les postes du bilan de ces entreprises sont normalement exprimés en devises, les estimations sont converties en dollars canadiens à la fin de l'année; elles reflètent donc les fluctuations du dollar canadien par rapport à ces devises.

La distinction entre les flux et les stocks s'étend aussi à la classification industrielle. Les flux sont réparties selon la classification industrielle des investisseurs directs canadiens, puisque les données sont obtenues trimestriellement ou annuellement auprès d'eux. Quant aux estimations des stocks, elles sont présentées selon la classification industrielle des entreprises étrangères.

INVESTISSEURS DIRECTS CANADIENS CONTRÔLÉS PAR DES INTÉRÊTS ÉTRANGERS

BON NOMBRE D'ENTREPRISES CANADIENNES ayant des investissements directs à l'étranger sont elles-mêmes contrôlées par des intérêts étrangers. En fait, depuis nombre d'années, des investisseurs étrangers se servent du Canada – en y établissant des sociétés canadiennes – pour canaliser leurs investissements vers d'autres pays. Jusqu'en 1979, les investissements de ce genre, effectués par l'intermédiaire de filiales canadiennes à 100 p. 100, ont été exclus de l'investissement direct canadien. Ils ont depuis été intégrés aux séries sur l'IDCE.

Il arrive souvent que les investisseurs directs canadiens, sous contrôle canadien ou étranger, contrôlent les entreprises étrangères dans lesquelles ils investissent. Dans une telle situation, outre les capitaux investis, ils contrôlent aussi le capital à long terme financé par des tiers. Cet aspect du capital étranger contrôlé à partir du Canada est abordé dans la dernière partie de la présente étude.

CATÉGORIES D'ENTREPRISES ÉTRANGÈRES

L'IDCE EST PRÉSENTÉ SELON TROIS CATÉGORIES distinctes d'entreprises étrangères : les filiales, les sociétés affiliées et les succursales. Les filiales englobent les sociétés appartenant entièrement ou à plus de 50 p. 100 à des investisseurs directs canadiens. Elles comprennent aussi les quelques entreprises canadiennes constituées en société qui exercent l'ensemble de leurs activités à l'extérieur du Canada (elles sont désignées par l'expression sociétés extranationales).

Les sociétés affiliées englobent les entreprises constituées en société à l'étranger et dans lesquelles les investisseurs directs canadiens détiennent une participation inférieure à 50 p. 100. Il peut arriver que des investisseurs directs canadiens détiennent un intérêt substantiel uniquement au niveau des actions préférentielles d'une société connexe établie à l'extérieur du Canada. Une telle situation se produit habituellement dans le cas d'investisseurs directs canadiens sous contrôle étranger, les deux entreprises étant liées en raison de leur appartenance à la même société mère.

Les succursales englobent les établissements étrangers non constitués en société dans lesquels investissent directement des sociétés canadiennes constituées en société. L'investissement à l'étranger peut porter sur une entreprise de fabrication ou un bureau de commercialisation ou de distribution situé dans un pays étranger. Sont aussi compris dans cette catégorie les intérêts divers (location à bail, opérations spéculatives et dépenses) liés aux activités d'exploration et de développement menées à l'étranger par des entreprises minières, pétrolières et gazières canadiennes.

NOTES

- 1 Consulter les numéros trimestriels de *Estimations trimestrielles de la balance des paiements internationaux du Canada*, publication n° 67-001 au catalogue, Statistique Canada.
- 2 Consulter les numéros annuels du *Bilan des investissements internationaux du Canada*, publication n° 67-202 au catalogue, Statistique Canada.

BIBLIOGRAPHIE

- Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, *The Determinants of Foreign Direct Investment*, Nations Unies, New York, 1992.
- Fonds monétaire international, *Manuel de la balance des paiements*, 4^e éd., FMI, Washington (DC), 1977.
- Gorecki, Paul, «Patterns of Canadian Foreign Direct Investment Abroad», Statistique Canada, Direction des études analytiques, Document n° 33, 1990.
- Laliberté, Lucie, «La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada, *L'Observateur économique canadien*, avril 1993.
- Organisation de coopération et le développement économiques, *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 2^e éd., OCDE, Paris, 1992.
- Richards, C. F. J., «Canadian Direct Investment Position Abroad: Trends and Recent Developments» Statistique Canada, document polycopié, 1985.
- Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada, 1926 à 1992*, publication n° 67-202 au catalogue, Ministre des Approvisionnements et Services, Ottawa, 1993.
- Statistique Canada, *Bilan des paiements internationaux du Canada*, publication n° 67-506E au catalogue, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1981.





Les multinationales canadiennes Analyse de leurs activités et résultats

INTRODUCTION

PAR LEUR COMMERCE, leurs investissements et leurs innovations, les sociétés transnationales apportent une contribution importante à la croissance et au développement économiques du Canada, tout comme elles le font dans un grand nombre d'autres pays développés ou en développement. Certaines craintes ont été exprimées au sujet des caractéristiques oligopolistiques de ces entreprises et des marchés qu'elles desservent, mais de nombreuses observations indiquent que, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, ces sociétés ont joué un rôle important dans l'intégration et la prospérité des économies de par le monde. Elles ont exercé ce rôle en rendant plus efficiente l'affectation des ressources productives dans le monde, ainsi qu'en accroissant la souplesse et l'adaptabilité des marchés des produits et des facteurs sur toute la planète. La présente étude confirme ces observations grâce à une analyse des activités des transnationales canadiennes à l'étranger.

D'après le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CNUST, 1993), on dénombre à l'heure actuelle dans le monde plus de 37 000 sociétés transnationales, qui contrôlent quelque 170 000 filiales à l'étranger. Un petit nombre d'entre elles, cependant, représentent plus de la moitié de l'activité des transnationales à l'étranger. En 1992, le centile supérieur de transnationales représentait plus de 50 p. 100 du stock total d'investissements directs à l'étranger (IDE) – 2 billions de dollars américains – dans le monde.

Les sociétés transnationales canadiennes représentent environ 3,5 p. 100 du nombre total de ces sociétés dans le monde. En raison du rythme rapide d'internationalisation des activités des entreprises canadiennes pendant les années 80, le stock des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) s'est accru plus vite que l'ensemble des IDE dans le monde. Aussi la part du Canada dans l'ensemble mondial des IDE est-elle passée de 4 p. 100 en 1980 à plus de 4,5 p. 100 en 1990 (Rutter, 1992). Autrement dit, le Canada est aujourd'hui à la fois un important pays d'accueil et un important pays d'origine des IDE.

Le rythme de mondialisation des activités des sociétés transnationales s'est trouvé accéléré, dans les années 80, par diverses tendances interreliées de l'économie mondiale, notamment : des modifications de l'avantage comparatif des entreprises et des nations; une diminution marquée des frais de transport et de communication; une évolution rapide des technologies incorporées aux produits et aux procédés; un raccourcissement du cycle de vie des produits; une plus grande convergence des goûts des consommateurs dans les différents pays; l'émergence des pays nouvellement industrialisés de l'Asie; la libéralisation du commerce, des investissements et des autres flux financiers; la nécessité croissante d'investir de fortes sommes en R-D et l'augmentation des incertitudes et des risques entourant le rendement de ces investissements; enfin, une concurrence internationale féroce et de plus en plus intense sur les marchés. En outre, afin de stimuler la croissance de leur économie, les gouvernements se sont efforcés d'attirer dans leur pays des sociétés transnationales, sources d'investissement et d'innovation. Tous ces facteurs nouveaux ont à la fois favorisé et nécessité une internationalisation rapide des entreprises.

Les sociétés transnationales sont également en voie de devenir de plus en plus mobiles, déplaçant leurs activités de production, d'achat, de financement, d'investissement et d'innovation entre les pays d'une même région et entre les diverses régions du globe. En fait, elles visent de plus en plus à intégrer leurs activités à l'échelle mondiale dans le but d'améliorer leur efficience, de réduire au minimum leurs coûts, de maximiser leurs résultats et d'accroître leur part du marché mondial.

Les transnationales adoptent toute une gamme de stratégies complémentaires pour avoir accès aux marchés internationaux et à de nouvelles technologies complémentaires, pour améliorer leur compétitivité et pour gérer convenablement l'incertitude et le risque qui accompagnent leurs énormes investissements en capital physique et humain de même qu'en R-D. Ces stratégies comprennent des fusions et acquisitions, des créations d'entreprises, des prises de participations minoritaires, des coentreprises et d'autres alliances stratégiques, le recours à la sous-traitance et l'octroi de licence, entre autres choses.

En un mot, le rôle des sociétés transnationales dans l'économie mondiale s'est considérablement accru depuis une dizaine d'années, et cette tendance devrait se poursuivre. Par exemple, le stock mondial d'IDE a presque quadruplé pour passer de 519 milliards à 2 billions de dollars américains entre 1980 et 1992, enregistrant ainsi une croissance nettement plus rapide que celle de la production et du commerce mondiaux. Selon les estimations du CNUST, les transnationales représenteraient plus du tiers du PIB du secteur privé dans le monde.

Les transnationales canadiennes ont elles aussi participé activement à la mondialisation; on compte aujourd'hui au Canada plus de 1 300 de ces sociétés. Comme les IDE, les IDCE ont enregistré une hausse rapide dans les années 80, leur stock passant de 27 à 99 milliards de dollars canadiens entre 1980 et 1992. Aussi le rapport entre le montant cumulatif des IDCE et celui

des investissements directs de l'étranger au Canada est-il passé de 0,40 en 1980 à 0,73 en 1992.

L'influence des IDE sur l'économie canadienne a été étudiée sous tous ses aspects (Investissement Canada, 1992). Par contre, on n'a guère porté d'attention aux conséquences éventuelles des IDCE ni à leurs effets sur la compétitivité et le bien-être du Canada. Les motifs à l'origine des IDCE ont toutefois été étudiés de manière assez approfondie dans Litvak et Maule (1981), Matheson (1987), Rugman (1987) et Knubley, Krause et Sadeque (1991).

Cette étude vise de façon générale à analyser les tendances récentes des IDCE, à examiner les résultats obtenus par les entreprises canadiennes à vocation internationale ainsi qu'à évaluer l'effet de leurs activités au Canada. Nous nous proposons plus particulièrement, par cette recherche, de répondre aux questions suivantes :

- La répartition géographique et sectorielle des IDCE a-t-elle évolué au cours des 20 dernières années, et comment?
- Quels sont les facteurs à l'origine de l'augmentation spectaculaire des IDCE?
- Quelles sont les caractéristiques des plus importantes sociétés transnationales canadiennes?
- Une augmentation des IDCE entraîne-t-elle une diminution des investissements dans l'économie intérieure?
- Les exportations et les investissements directs à l'étranger peuvent-ils se substituer ou sont-ils complémentaires?
- Comment se comportent les filiales des transnationales canadiennes aux États-Unis comparativement à celles des transnationales d'autres pays?
- Les sociétés canadiennes à vocation internationale sont-elles plus performantes que les entreprises axées sur le marché intérieur?
- Quels sont les coûts et les avantages possibles des IDCE pour le Canada?

Voici le plan de notre étude. Dans la prochaine section, nous décrivons l'évolution récente de la répartition géographique et sectorielle des IDCE et définissons les grands facteurs macroéconomiques susceptibles d'expliquer les tendances nouvelles qui se manifestent. Nous nous efforçons ensuite de

rattacher la répartition sectorielle et géographique des IDCE à la structure et aux caractéristiques des plus importantes entreprises canadiennes à vocation internationale. Puis, nous analysons les conséquences de l'augmentation rapide des IDCE sur un certain nombre d'autres indicateurs économiques canadiens, comme les revenus des investissements directs, les échanges commerciaux, les ventes à l'étranger et la compétitivité. Nous analysons l'effet des IDCE sur la compétitivité du Canada en comparant la croissance du chiffre d'affaires et de l'actif, la productivité et la rentabilité des plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale, d'une part, et celles des principales entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur, d'autre part. Nous examinons aussi les résultats comparatifs des filiales des transnationales canadiennes aux États-Unis et celles des filiales d'autres pays sur le marché américain sur le plan de la productivité, du commerce et de la R-D. Nous résumons enfin nos principales conclusions et en examinons brièvement les répercussions pour les décideurs publics.

Selon l'analyse empirique que nous consacrons aux déterminants de la formation de capital intérieur au Canada et dans d'autres pays du G-7, une augmentation des investissements directs à l'étranger ne réduit pas nécessairement l'investissement dans l'économie intérieure. Du même coup, notre analyse indique que les exportations et les investissements directs sont complémentaires au lieu de se substituer les uns aux autres. Chose plus importante encore, la croissance et la productivité des entreprises canadiennes à vocation internationale tendent à être généralement supérieures à celles des entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur. Il ressort de ces résultats qu'une augmentation des IDCE pourrait être bénéfique au Canada.

ÉVOLUTION ET DÉTERMINANTS DES IDCE

NOUS EXAMINONS ICI LES TENDANCES GÉNÉRALES qui caractérisent les investissements directs dans le monde et les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE). Nous analysons ensuite les facteurs qui, à l'échelle macroéconomique, déterminent cette évolution avant de conclure par un exposé consacré aux facteurs microéconomiques, notamment la structure et les caractéristiques des plus importantes transnationales canadiennes. Il est cependant utile, avant d'entrer dans le vif du sujet, d'examiner rapidement les grandes tendances qui animent les investissements directs à l'étranger (IDE) dans le monde.

TENDANCES GÉNÉRALES

LE STOCK MONDIAL D'IDE A AUGMENTÉ en moyenne de plus de 10 p. 100 par année entre 1980 et 1992, soit près du double du taux de progression de la production et du commerce dans le monde. Aussi le stock d'IDE est-il passé de 519 milliards de dollars américains en 1980 à environ 2 billions de dollars

américains en 1992. Les activités de production des sociétés transnationales hors de leur pays d'origine ont engendré en 1992 environ 5,5 billions de dollars américains de ventes à l'étranger, une bonne partie de ces ventes étant attribuables au commerce intra-entreprise, qui joue un rôle important et croissant. D'après les estimations du CNUST, les sociétés transnationales interviennent pour environ 80 p. 100 du commerce mondial.

Une autre tendance observée à l'échelle mondiale est l'augmentation considérable de la dépendance des États-Unis vis-à-vis des IDE au cours des années 80. Ainsi, la part des États-Unis dans le stock mondial d'IDE est passée de 16 p. 100 en 1980 à plus de 25 p. 100 en 1992, faisant de notre voisin du Sud le plus important pays d'accueil des IDE au cours de cette période. Par contre, la part du Japon dans le stock mondial d'IDE est passée d'à peine 4 p. 100 en 1980 à près de 15 p. 100 en 1992. Une grande partie des IDE qu'ont reçus les États-Unis provenaient du Japon, de sorte que la part de ce pays dans les IDE en Amérique est passée de 6,2 à 21,3 p. 100 entre 1980 et 1991.

L'augmentation rapide des IDE à l'échelle mondiale s'est accompagnée de modifications notables de leur répartition sectorielle : le secteur primaire et la fabrication de produits dérivés des ressources naturelles ont perdu de l'importance au profit des services et les activités manufacturières axées sur la technologie. Ces changements ont touché la plupart des pays industrialisés. Par exemple, dans six des sept pays du G-7 (à l'exception du Royaume-Uni), la part du secteur des services dans les IDE a augmenté considérablement au cours des 10 dernières années (CNUST, 1993, et Ostry et Gestrin, 1993).

Des déséquilibres considérables entre l'investissement et l'épargne aux États-Unis et au Japon (ainsi qu'en témoignent les déséquilibres actuels de leur balance courante), la forte dépréciation du yen par rapport au dollar américain, la menace d'un protectionnisme accru aux États-Unis et l'aggravation des pénuries de main-d'oeuvre au Japon sont autant de facteurs qui ont fait de ce dernier un important pays d'origine et les États-Unis le plus grand pays d'accueil des IDE mondiaux au cours des années 80 (Ostry, 1990, et Dobson, 1993).

D'importants déplacements de l'activité économique intérieure vers le secteur des services, les progrès rapides de la technologie de l'information, la privatisation et la libéralisation du commerce et de l'investissement dans le domaine des services (financiers en particulier) contribuent à expliquer les changements de répartition sectorielle du stock mondial d'IDE.

ÉVOLUTION DES IDCE

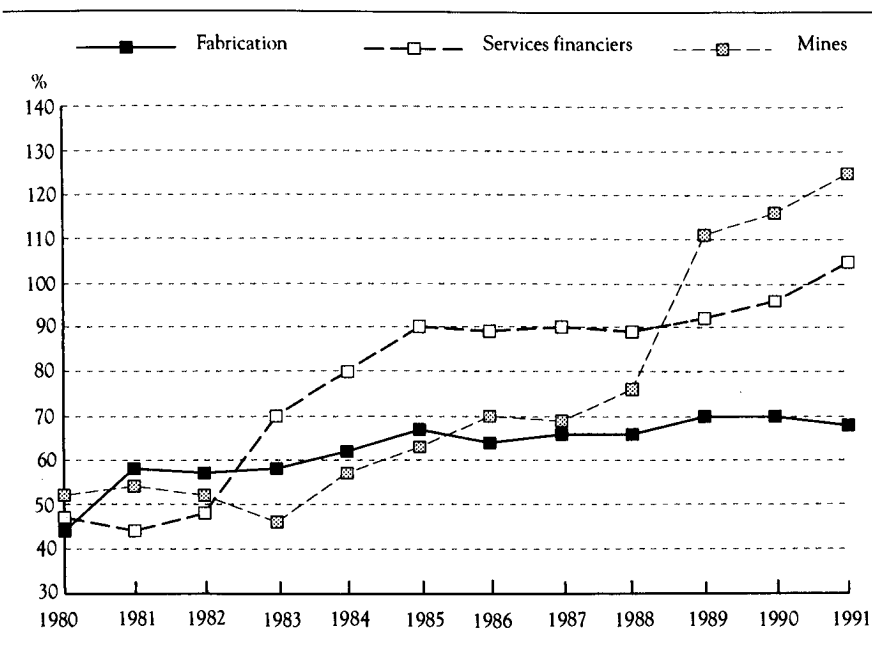
LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES CANADIENNES ont joué un rôle très actif dans le phénomène de mondialisation. Entre 1980 et 1992, le montant cumulatif des IDCE a augmenté plus vite que le stock mondial d'IDE, atteignant 99 milliards de dollars en 1992. Aussi la part du Canada dans le stock mondial d'investissements à l'étranger est-elle passée de 4 p. 100 en 1980 à près de 5

p. 100 en 1992. Pendant la même période, les IDCE en proportion du PIB canadien sont passés de 8,7 à 14,4 p. 100. Ce renforcement de la vocation internationale de l'économie canadienne est observable dans tous les grands secteurs d'activité¹.

De plus, le rapport entre les IDCE et les IDE est devenu beaucoup plus équilibré au cours des 25 dernières années. Le ratio des investissements à l'étranger aux investissements de l'étranger (en stock) n'a cessé d'augmenter pour passer de 0,23 en 1970 à 0,72 en 1992². Le même phénomène a été enregistré dans tous les grands secteurs de l'économie canadienne, encore que, dans les services financiers et l'industrie minière, le stock des investissements directs canadiens à l'étranger dépasse à l'heure actuelle celui des investissements directs de l'étranger au Canada. Par exemple, dans les services financiers, le rapport entre les deux types de stock d'investissements directs est passé d'un maigre 0,14 en 1970 à 1,05 en 1992 (figure 1). De même, les relations du Canada avec ses principaux partenaires commerciaux sont devenues mieux équilibrées sur le plan de l'investissement pendant cette période.

FIGURE 1

RATIO DU STOCK D'IDCE AUX IDE AU CANADA, 1980-1991



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada.

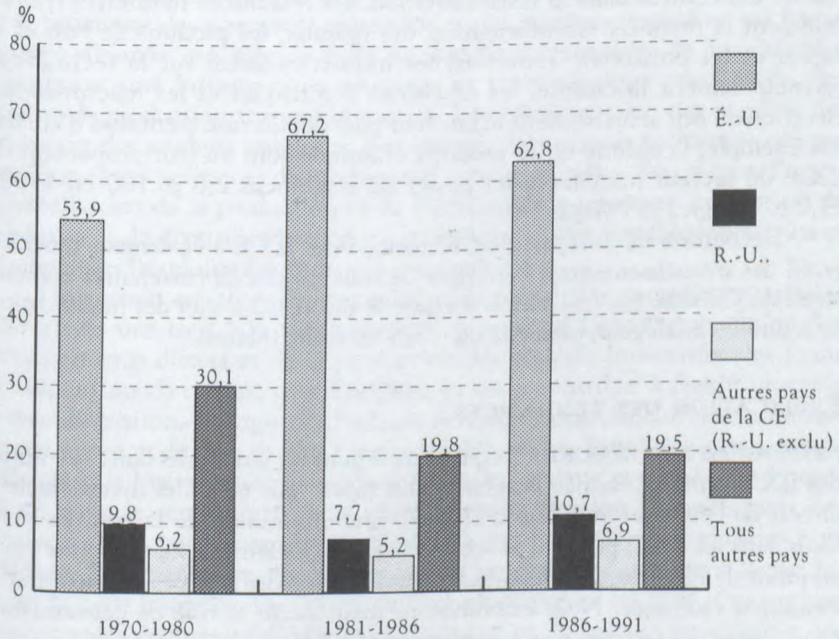
Répartition géographique

Comme sur le plan du commerce, le Canada entretient des liens extrêmement étroits avec les États-Unis en matière d'investissement, les Américains représentant plus de 65 p. 100 des investissements directs cumulatifs de l'étranger au Canada. Les États-Unis sont également le principal pays d'accueil des IDCE. Leur part a toutefois sensiblement diminué pour passer d'un sommet de 68,5 p. 100 des IDCE en 1980 à 58 p. 100 en 1992.

Le Royaume-Uni est le deuxième pays d'accueil, en importance, des IDCE. Ce pays a bénéficié de plus de 60 p. 100 de la diminution de la part des États-Unis dans les IDCE pendant la deuxième moitié des années 80. Le Royaume-Uni a représenté 11 p. 100 du stock des IDCE entre 1986 et 1991, contre environ 63 p. 100 pour les États-Unis. La figure 2 illustre l'importance relative croissante des autres pays de la Communauté européenne (CE), principalement la France et les Pays-Bas, pendant cette période.

FIGURE 2

RÉPARTITION DU STOCK D'IDCE (EN VALEUR COMPTABLE) PAR PAYS OU GRANDE RÉGION – PART MOYENNE DES IDCE POUR DES PÉRIODES CHOISIES



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada.

Les investissements canadiens dans la région Asie Pacifique, qui enregistrent la plus forte croissance au monde, ont beaucoup augmenté pendant les années 80, à partir, il est vrai, d'un très faible niveau. Par exemple, la part du Japon et de Singapour dans les IDCE est passée de seulement 1 p. 100 en 1982 à 3,8 p. 100 en 1991.

Répartition sectorielle

Le secteur primaire a vu son importance relative diminuer considérablement au cours des 30 dernières années dans les IDCE, comme dans le stock mondial d'IDE. Ensemble, l'industrie minière, le secteur du pétrole et du gaz naturel et les services publics ont vu leur part passer de 34,5 p. 100 en 1960 à 14,7 p. 100 en 1991. De même, la part du secteur manufacturier est passée de 55,9 p. 100 en 1960 à 43,8 p. 100 en 1991. Inversement, les services financiers ont vu leur proportion de l'ensemble passer de seulement 1,3 p. 100 en 1960 à 30,2 p. 100 en 1991. Quant aux autres secteurs (constitués en grande partie par les autres services), ils ont vu leur importance augmenter considérablement (figure 3). À noter que les changements de répartition sectorielle des IDCE se sont produits pour une bonne part au cours des 10 à 12 dernières années.

Plus des trois quarts des IDCE dans le secteur manufacturier sont encore concentrés dans la transformation des ressources naturelles (principalement la première transformation des métaux, les produits de bois et de papier et les boissons). Toutefois, les industries axées sur la technologie (principalement la chimie, les machines électriques et les machines non électriques) ont sensiblement accru leur part depuis une trentaine d'années. Par exemple, la chimie et les produits chimiques ont vu leur proportion des IDCE du secteur manufacturier passer de seulement 2,6 p. 100 en 1960 à 15,9 p. 100 en 1991 (figure 4).

L'évolution de la répartition sectorielle des IDCE a également touché le profil des investissements à l'étranger de tous les grands partenaires commerciaux du Canada. La ventilation sectorielle des IDEC a subi des modifications structurelles analogues, bien que dans une moindre mesure.

EXPLICATION DES TENDANCES

NOUS AVONS FAIT RESSORTIR jusqu'ici trois grandes tendances dans l'évolution des IDCE : une croissance beaucoup plus rapide que celle des investissements directs de l'étranger au Canada (IDEC), une diminution de la part des États-Unis dans les IDEC pendant la seconde moitié des années 80, en bonne partie au profit de l'Europe, et l'importance grandissante des services financiers et de l'industrie chimique. Nous examinerons maintenant le rôle de ces tendances générales et des facteurs macroéconomiques qui les expliquent.

Motifs à l'origine de la production à l'étranger

Pour les entreprises transnationales, les investissements directs constituent un mode privilégié de production et d'innovation à l'étranger. Ces entreprises procèdent à des IDE sous diverses formes, qui sont complémentaires : fusions et acquisitions, créations d'entreprises, prise de participations minoritaires et alliances stratégiques, notamment sous forme de coentreprises.

Les facteurs expliquant la production à l'étranger ont été analysés à fond (Caves, 1982; Dunning, 1985; Cantwell, 1989; Rugman, 1987; et Globerman, 1993). Il en ressort clairement que la production à l'étranger permet aux entreprises de maximiser les profits qu'elles tirent de leurs atouts spécifiques en exploitant plus efficacement les avantages de localisation (propres au pays). Les atouts spécifiques des entreprises comprennent une technologie moderne et supérieure, le savoir-faire des dirigeants, un important bassin de capitaux et de main-d'oeuvre qualifiée, une meilleure connaissance des marchés et des goûts des consommateurs, ainsi que la connaissance des nouveaux produits et des innovations en matière de procédés. Les entreprises essaient de maximiser le rendement qu'elles tirent de ces atouts spécifiques en se lançant dans des activités de production, d'investissement et d'innovation dans des pays qui leur offrent les meilleurs avantages du point de vue de la localisation.

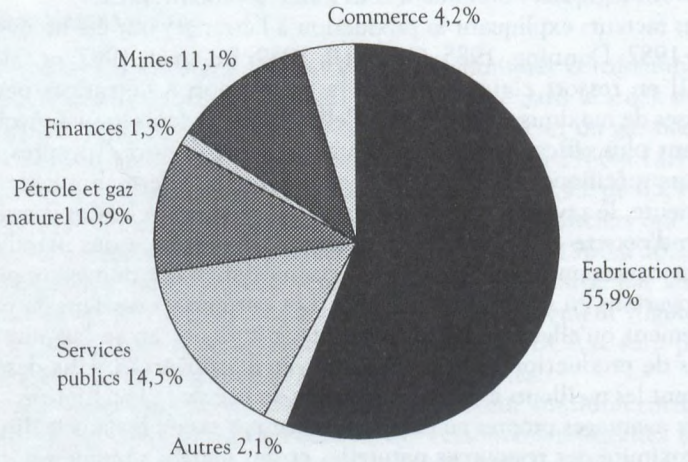
Les avantages propres au pays consistent par exemple dans la disponibilité ou la proximité des ressources naturelles et des matières premières, un bassin de main-d'oeuvre qualifiée, la taille du marché, la proximité de marchés plus importants, une infrastructure physique et technologique développée, des facteurs de production (capital et travail) à meilleur marché, des marchés des facteurs et des produits souples et dynamiques, les mesures incitatives offertes par l'État et des politiques d'encadrement concurrentielles. En un mot, l'internationalisation de la production et de l'innovation permet aux entreprises de minimiser et de diversifier les risques, de réduire le plus possible leurs coûts et de maximiser l'exploitation de leurs atouts spécifiques.

Un certain nombre d'autres tendances mondiales complémentaires et interreliées ont tout à la fois nécessité et favorisé l'expansion rapide des investissements directs et de la production des sociétés transnationales ayant ou non le Canada comme pays d'origine, ce qui a contribué à établir un cycle de mondialisation. Il s'agit des facteurs suivants : une concurrence internationale féroce et de plus en plus intense sur le marché, l'abolition des barrières tarifaires et la libéralisation des mouvements de capitaux entre un grand nombre de pays, le recours croissant (dans les faits et selon la perception des entreprises) des gouvernements nationaux à des barrières commerciales non tarifaires, l'augmentation des risques et des incertitudes entourant le rendement de gros investissements en capital physique et en R-D, l'existence d'importantes économies d'échelle et d'envergure, la baisse considérable des frais de transport et de communication, et l'apparition de créneaux sur les marchés.

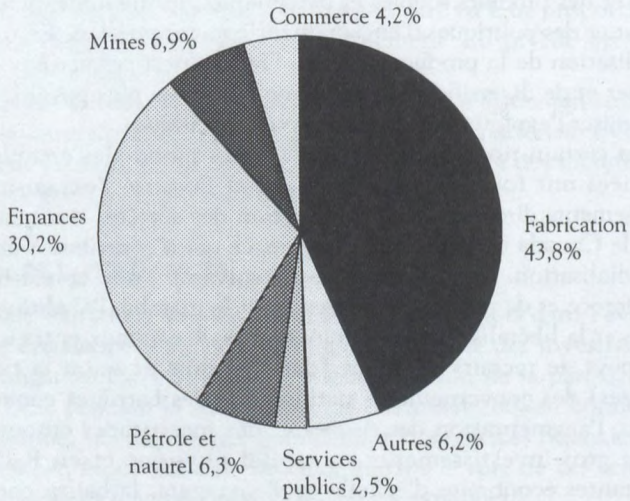
FIGURE 3

RÉPARTITION DU STOCK D'IDCE (EN VALEUR COMPTABLE) PAR SECTEUR, 1960 ET 1991

Valeur des IDCE en 1960 = 2,5 milliards de \$



Valeur des IDCE en 1991 = 94,4 milliards de \$

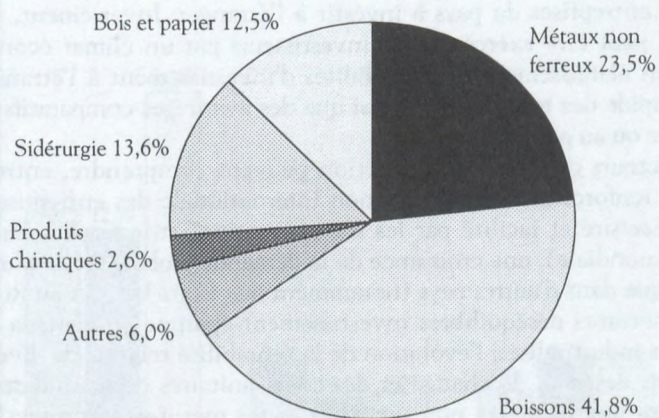


Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada.

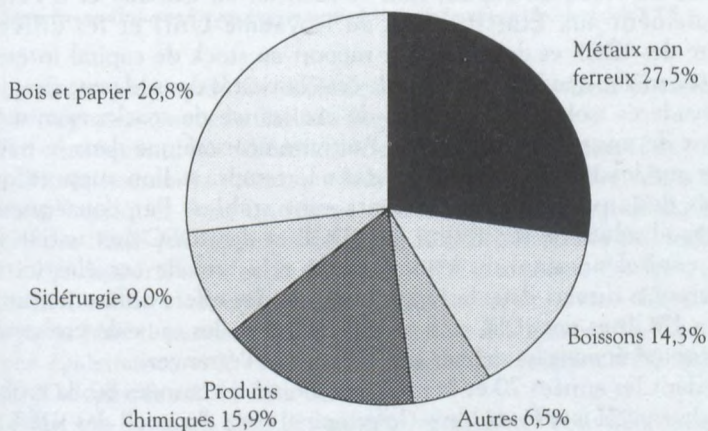
FIGURE 4

RÉPARTITION DU STOCK D'IDCE (EN VALEUR COMPTABLE) DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER, 1960 ET 1991

Valeur des IDCE en 1960 = 1,4 milliards de \$



Valeur des IDCE en 1991 = 41,4 milliards de \$



Source : Compilations d'Industrie Canada à partir de données de Statistique Canada.

Expansion rapide des IDCE

La forte croissance du montant cumulatif des IDCE par rapport à celle du stock des IDEC peut être rattachée à un certain nombre d'importants facteurs de rejet et d'attraction (Rugman, 1987). La détérioration de la conjoncture économique ou une politique économique peu favorable dans le pays d'origine peuvent exercer un effet de rejet en éloignant les investisseurs étrangers et en incitant les entreprises du pays à investir à l'étranger. Inversement, un effet d'attraction peut être exercé sur les investisseurs par un climat économique favorable, un élargissement des possibilités d'investissement à l'étranger, une évolution rapide des technologies ainsi que des avantages comparatifs propres à l'entreprise ou au pays.

Les facteurs de rejet et d'attraction peuvent comprendre, entre autres choses : un renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes (nécessité et facilité par les transformations structurelles rapides de l'économie mondiale); une croissance de la demande globale réelle plus rapide au Canada que dans d'autres pays (notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni); d'importants déséquilibres investissement-épargne au Canada et dans d'autres pays industrialisés; l'évolution de la rentabilité relative de divers pays; les variations des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre; le recours accru aux barrières non tarifaires et les mesures de protection aux États-Unis et sur le marché européen unique.

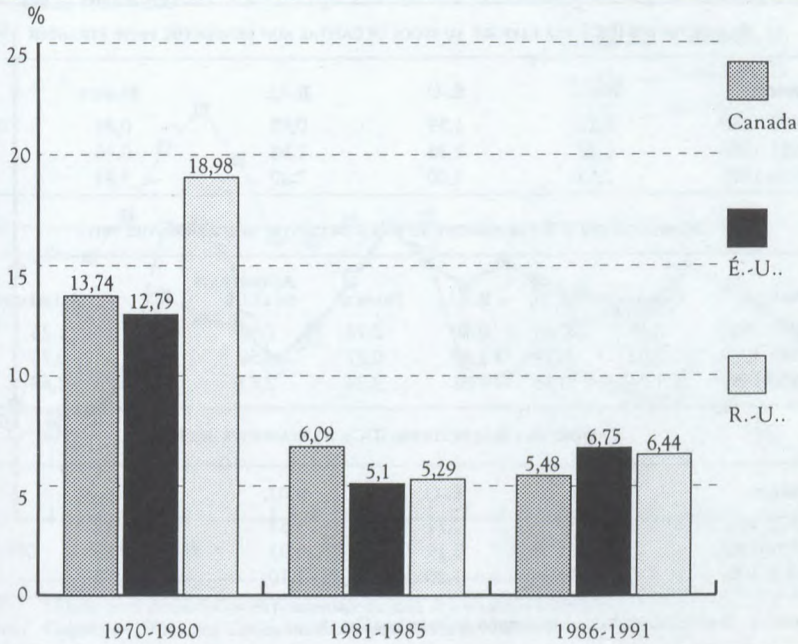
L'effet des différences de rythme de croissance entre l'économie intérieure et les économies étrangères sur l'augmentation relative du stock des IDCE peut être analysé sous l'angle de deux variables principales : la hausse (nominale) du stock de capital non résidentiel au Canada et à l'étranger (principalement aux États-Unis et au Royaume-Uni) et les différences d'élasticité des IDCE et des IDEC par rapport au stock de capital intérieur et étranger (de même que les variations de ces élasticités dans le temps).

Considérés isolément, les taux de croissance de stocks nominaux ne permettent de saisir que les effets de l'activité économique dans le pays et à l'étranger sur les IDCE et les IDEC dans le temps, si l'on suppose que les élasticités des investissements directs sont stables. Par conséquent, les différences absolues de sensibilité des IDCE et des IDEC aux variations du stock de capital nominal ou les variations relatives de ces élasticités des investissements directs dans le temps auraient des effets différents sur l'évolution des IDCE et des IDEC (en stock), même si les taux de croissance du stock de capital étaient les mêmes au Canada et à l'étranger.

Pendant les années 70 et la première moitié des années 80, la croissance du stock de capital aux États-Unis (le principal pays d'accueil des IDCE) a été un peu plus faible qu'au Canada¹. Cela implique que les différences dans l'accumulation du capital n'ont peut-être pas contribué de manière sensible à la forte hausse des IDCE pendant ces deux périodes. Par ailleurs, l'augmentation rapide du stock des IDCE entre 1986 et 1991 peut être imputée en partie à

FIGURE 5

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DU STOCK DE CAPITAL NON RÉSIDENTIEL PRIVÉ,
PAR PAYS ET POUR DES PÉRIODES CHOISIES (EN POURCENTAGE)



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada et de l'OCDE.

une progression plus rapide du stock de capital aux États-Unis et au Royaume-Uni par comparaison avec le Canada (figure 5).

Par conséquent, les différences de taille entre les élasticités des deux stocks d'investissements directs et leurs variations relatives dans le temps pourraient expliquer dans une large mesure la hausse rapide du montant cumulé des IDCE par rapport à celui des IDEC. L'élasticité du stock d'IDCE est nettement supérieure à celle du stock d'IDEC au cours des trois périodes. Le tableau 1 montre cependant que l'écart entre les deux élasticités s'est notablement rétréci pendant la seconde moitié des années 80. Cette évolution peut également avoir contribué à freiner la croissance du ratio global IDCE/IDEC depuis le milieu des années 80.

Le fait que le stock d'IDCE soit plus sensible à l'activité économique à l'étranger que le stock d'IDE ne l'est à l'activité économique au Canada pourrait s'expliquer par un certain nombre de facteurs, dont : une vocation internationale plus marquée des entreprises canadiennes, un déséquilibre accru entre l'épargne et l'investissement dans d'autres pays, une croissance relativement

TABLEAU 1

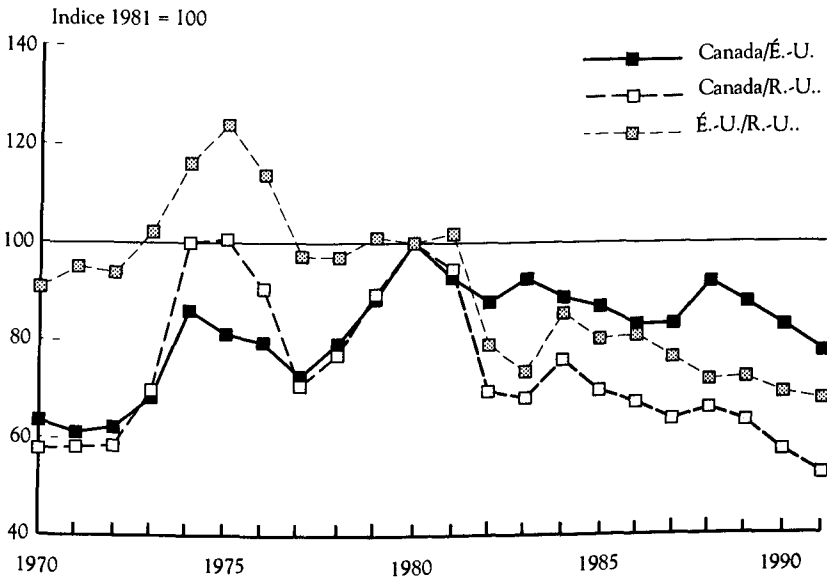
 ÉLASTICITÉ DES IDCE ET DES IDE PAR RAPPORT AU STOCK DE CAPITAL
 NON RÉSIDENTIEL PRIVÉ, 1970-1991

ÉLASTICITÉ DES IDCE PAR RAPPORT AU STOCK DE CAPITAL NON RÉSIDENTIEL PRIVÉ ÉTRANGER							
PÉRIODE	TOTAL	É.-U.	R.-U.	FRANCE			
1970-1980	1,22	1,39	0,90	0,85			
1981-1986	2,02	2,36	1,68	0,46			
1986-1991	2,13	1,00	3,40	5,84			
ÉLASTICITÉ DES IDE PAR RAPPORT AU STOCK DE CAPITAL NON RÉSIDENTIEL PRIVÉ							
PÉRIODE	CANADA	É.-U.	R.-U.	FRANCE	AUTRES PAYS DE LA CE	CE	ALLEMAGNE
1970-1980	0,65	0,63	0,59	0,76	0,90	0,72	1,26
1981-1986	0,92	0,74	1,80	0,87	0,59	1,28	0,75
1986-1991	1,34	0,83	1,62	3,34	2,63	2,03	2,88
RAPPORT DE L'ÉLASTICITÉ DES IDCE À L'ÉLASTICITÉ DES IDE							
PÉRIODE	TOTAL	É.-U.	R.-U.	FRANCE			
1970-1980	1,87	2,21	1,53	1,12			
1981-1986	2,20	3,19	0,93	0,53			
1986-1991	1,59	1,20	2,10	1,75			
Source : Estimations fondées sur des données de Statistique Canada.							

plus rapide de la demande globale réelle à l'étranger et des taux de rendement constamment plus élevés des investissements à l'étranger (probablement à cause de coûts de production inférieurs, d'un fardeau fiscal moins lourd et de subventions à l'investissement plus généreuses). Ces postulats sont généralement étayés par notre analyse empirique⁴, qui permet également de dégager trois explications possibles de l'écart entre les élasticités : 1) l'amélioration des rentabilités aux États-Unis et au Royaume-Uni par rapport au Canada (figure 6); 2) les besoins massifs de capitaux étrangers aux États-Unis au cours des années 80 (en raison de l'important déficit de la balance courante américaine); 3) les restructurations et rationalisations effectuées en prévision de l'Accord de libre-échange canado-américain⁵.

Il est également possible que les variations de la demande globale réelle, des coûts unitaires de main-d'oeuvre et des taux de change n'aient pas joué de rôle important dans l'évolution de l'écart entre les élasticités. Il ne semble pas, en moyenne, exister de différence appréciable entre les taux de croissance de la demande globale réelle au Canada et à l'étranger, plus particulièrement aux États-Unis et dans les pays d'Europe de l'Ouest (figure 7).

FIGURE 6

RENTABILITÉ RELATIVE^a, 1970-1991

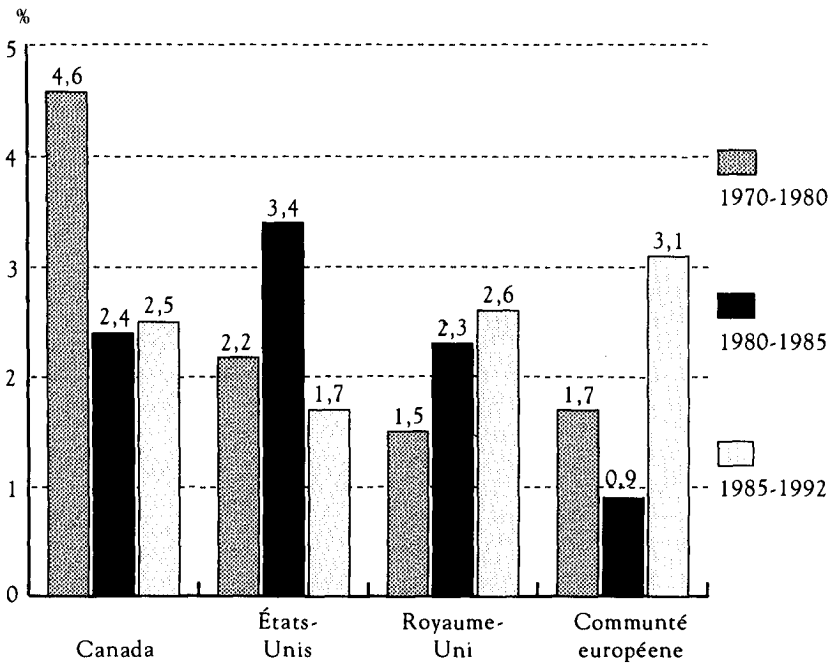
Note : ^a Marge brute d'exploitation en pourcentage du stock de capital non résidentiel privé brut

Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de l'OCDE.

De façon générale, l'évolution du stock des IDCE n'a pas cadré avec les tendances observées tant sur le marché des changes qu'au chapitre des coûts unitaires de main-d'oeuvre (figures 8 et 9). Entre 1981 et 1985, par exemple, le montant cumulatif des IDCE a enregistré une augmentation très rapide, malgré une forte baisse du dollar canadien et une amélioration de la compétitivité des exportateurs canadiens, sur le plan des coûts, vis-à-vis de leurs concurrents étrangers⁶. Les coûts de main-d'oeuvre ne représentent cependant qu'une faible part (en diminution) du prix de revient total de la production. On ne devrait donc pas s'attendre à ce qu'ils jouent un rôle important dans les décisions d'implantation des multinationales canadiennes, tout particulièrement dans les pays industrialisés. La sensibilité plus marquée des IDCE à la croissance du capital à l'étranger pourrait donc être due dans une large mesure à une affirmation de la vocation internationale des multinationales canadiennes, phénomène qui pourrait lui-même être attribué à l'apparition d'entreprises canadiennes fortes et en pleine maturité, à l'importance accrue des économies d'échelle, à la menace d'un renforcement des barrières non tarifaires aux États-Unis et dans la Communauté européenne, à la nécessité

FIGURE 7

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA DEMANDE INTÉRIEURE RÉELLE DANS CERTAINS PAYS OU RÉGIONS, 1972-1992



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de l'OCDE.

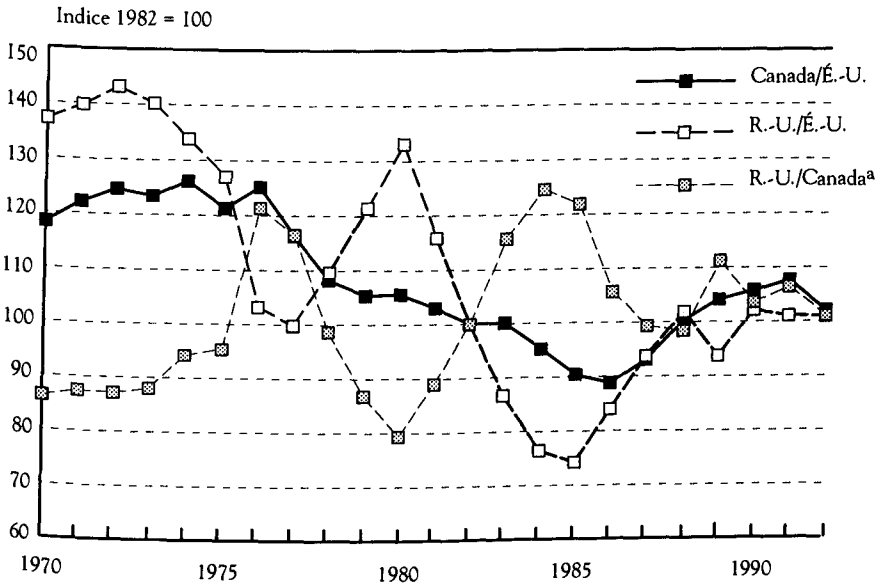
d'une diversification des débouchés et à l'apparition de créneaux sur le marché.

En résumé, les facteurs d'attraction semblent avoir largement contribué à la hausse rapide du stock des IDCE par rapport à celui des IDEC au cours des années 80. Ces facteurs comprennent l'affirmation de la vocation internationale des sociétés transnationales canadiennes, d'importants besoins de capitaux étrangers aux États-Unis, une amélioration de la rentabilité aux États-Unis et au Royaume-Uni, ainsi qu'une croissance relativement rapide du stock de capital non résidentiel dans ces deux pays.

Accroissement de la diversification régionale

Le cadre exposé précédemment peut également servir à analyser l'évolution de la répartition géographique des IDCE. Les différences observées entre les pays

FIGURE 8

TAUX DE CHANGE^a, CANADA, É.-U. ET R.-U., 1970-1992

Note : ^a Valeur de la devise britannique et canadienne par rapport au dollar américain et valeur de la devise britannique par rapport au dollar canadien.

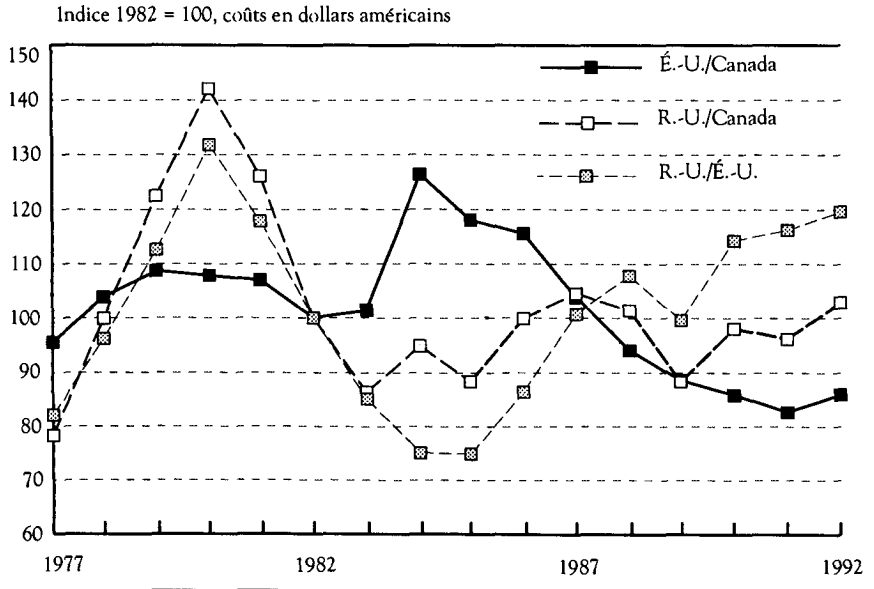
Source : Département du travail des États-Unis, Bureau de la statistique du travail.

d'accueil sur le plan de l'activité économique, de la rentabilité, de la libéralisation des échanges commerciaux et des mouvements de capitaux, des taux de change, des menaces protectionnistes, de l'offre de main-d'oeuvre qualifiée, du coût des facteurs, du fardeau fiscal et réglementaire, des encouragements à l'investissement et de la nécessité, pour les sociétés transnationales canadiennes, de se tourner davantage vers l'extérieur contribuent à expliquer les variations de la répartition géographique des IDCE dans le temps.

La demande globale réelle a augmenté de 3,4 p. 100 par année aux États-Unis entre 1980 et 1985, comparativement à 0,9 p. 100 environ seulement dans la CE (figure 7), ce qui explique peut-être l'importance croissante des États-Unis à titre de destination des IDCE. Cette importance croissante peut être également attribuée au recours grandissant aux barrières non tarifaires et à la montée du protectionnisme aux États-Unis. De la même façon, le renversement des taux relatifs de croissance du PIB pendant la seconde moitié des années 80 a pu être à l'origine du rôle grandissant de la CE à titre de région d'accueil des IDCE depuis 1986. Une amélioration marquée de la rentabilité

FIGURE 9

COÛTS UNITAIRES DE MAIN-D'OEUVRE RELATIFS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER, CANADA, É.-U. ET R.-U., 1977-1992



Source : Département du travail des États-Unis, Bureau de la statistique du travail.

relative du Royaume-Uni, la principale destination des IDCE en Europe, pourrait aussi expliquer en partie l'accroissement de la part des IDCE destinée à la CE pendant cette période (figures 6 et 7).

La forte hausse de la sensibilité des IDCE à l'augmentation du stock de capital au Royaume-Uni et en France pendant cette période laisse à penser que d'autres facteurs ont aussi joué un rôle appréciable dans l'importance relative grandissante de l'Europe pour les IDCE depuis 1986, notamment : l'élargissement des débouchés entraîné par la formation du marché européen unique en 1992, la crainte de la «forteresse Europe» et le renforcement de la vocation internationale globale des multinationales canadiennes⁷. Néanmoins, l'évolution comparative des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre permet de croire que ces facteurs n'ont guère influé, ou pas du tout, sur l'évolution de la répartition géographique des IDCE au cours des années 80. Comme nous l'avons déjà indiqué, les coûts de main-d'oeuvre représentent un facteur secondaire dans les décisions d'implantation des multinationales canadiennes. De plus, les éléments de la chaîne de production qui font appel principalement à la main-d'oeuvre et comportent un faible

niveau de spécialisation devraient normalement prendre le chemin des pays en développement ou nouvellement industrialisés, où les coûts unitaires de main-d'oeuvre sont relativement faibles, plutôt que de pays à haut salaire comme le Royaume-Uni ou la France.

Importance accrue des services

La proportion grandissante des services et des activités manufacturières axés sur la technologie dans le stock des IDCE est conforme aux tendances générales que nous venons de décrire. Les modifications structurelles de la répartition de la production entre les secteurs dans tous les pays (plus précisément, l'importance croissante des services des industries manufacturières axés sur la technologie dans le PIB et l'emploi), la tendance à la baisse du prix réel des ressources naturelles et des produits fabriqués à partir de ces dernières, ainsi que la libéralisation du secteur des services financiers, contribuent à expliquer l'évolution de la composition sectorielle des investissements directs à l'échelle mondiale et des IDCE. Le secteur des ressources naturelles et les activités manufacturières qui en dépendent continuent néanmoins de représenter une forte proportion des IDCE, en raison principalement de la structure et des caractéristiques des multinationales canadiennes, ainsi que nous le verrons dans la prochaine section.

Notre analyse porte à croire, en résumé, qu'un certain nombre de facteurs d'attraction ont largement contribué à la hausse rapide des IDCE par rapport aux IDEC au cours des quelque 20 dernières années. Nous devons cependant tenir compte du fait que les effets entraînés par les variations des taux de change et des coûts unitaires de main-d'oeuvre ont été difficiles à évaluer et qu'ils n'ont peut-être pas joué de rôle important dans l'évolution des IDCE. Cependant, comme nous l'avons indiqué au départ, nos conclusions n'ont pas, dans l'ensemble, un caractère définitif, et nos hypothèses devraient faire l'objet d'une vérification empirique plus rigoureuse.

RÔLE DES PRINCIPALES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES CANADIENNES

D'APRÈS LE CNUST (1993), LES SOCIÉTÉS transnationales du premier centile représentent environ 50 p. 100 du stock des investissements directs dans le monde. Une étude récente d'Industrie Canada (1993) faisait état d'une concentration analogue de l'activité économique dans les plus grandes entreprises aux États-Unis et au Canada. En 1991, par exemple, les mille plus grandes entreprises nord-américaines avaient ensemble des actifs et un chiffre d'affaires de 9,2 et de 4,4 billions de dollars américains, respectivement. Leurs ventes combinées représentaient près de 50 p. 100 du chiffre d'affaires brut des trois pays considérés dans leur ensemble. Étant donné leur importance, les

TABLEAU 2

RÉPARTITION SECTORIELLE DES VENTES ET DES ACTIFS DES ENTREPRISES CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE (EN POURCENTAGE)

GRAND GROUPE	SECTEUR	NBRE D'ENTREPRISES	VENTES TOTALES	ACTIF TOTAL	VENTES À L'ÉTRANGER	ACTIFS À L'ÉTRANGER
	Agriculture, pêche et forêts	1	0,24	0,07	0,41	0,01
	Mines	32	11,12	10,53	17,21	11,16
	Bâtiment	3	1,00	0,51	1,64	0,71
	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	12	8,49	5,04	13,01	8,94
	Textiles	2	0,76	0,32	1,27	0,63
	Vêtements	0				
	Impression et édition	9	7,67	4,69	11,67	8,28
	Produits manufacturés divers	1	0,07	0,02	0,07	0,02
	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	34	19,62	12,87	22,73	14,03
	Aliments et boissons	4	5,07	3,64	8,56	7,27
	Tabac	1	0,01	0,01	0,02	0,01
	Bois et produits de bois	4	5,35	4,25	6,00	2,81
	Papier et produits connexes	7	4,41	2,57	4,34	1,81
	Raffinage de pétrole	0				
	Minéraux non métalliques	3	0,58	0,33	0,30	0,18
	Première transformation des métaux	11	3,48	1,80	3,03	1,73
	Fabrication de produits métalliques	4	0,71	0,28	0,48	0,22
	Industries manufacturières axées sur la technologie	27	16,31	5,88	17,36	8,71
	Chimie et produits chimiques	4	0,60	0,28	0,87	0,36
	Caoutchouc et produits	2	0,26	0,08	0,14	0,06
	Machines autres qu'électriques	5	2,22	0,94	4,21	1,57
	Ordinateurs et machines de bureau	2	0,37	0,13	0,63	0,23
	Produits électriques	3	0,15	0,07	0,10	0,05
	Matériel de communication	3	4,37	2,39	5,77	3,82
	Produits électriques divers	1	0,14	0,08	0,09	0,04

TABLEAU 2 (SUITE)

RÉPARTITION SECTORIELLE DES VENTES ET DES ACTIFS DES ENTREPRISES CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE (EN POURCENTAGE)

GRAND GROUPE	SECTEUR	NBRE D'ENTREPRISES	VENTES TOTALES	ACTIF TOTAL	VENTES À L'ÉTRANGER	ACTIFS À L'ÉTRANGER
	Automobiles et pièces	2	6,31	1,00	3,12	0,96
	Aéronefs et pièces	3	1,41	0,66	1,81	1,12
	Machinerie légère	2	0,76	0,32	1,27	0,63
Transports		5	5,89	5,65	4,78	3,70
Communications		5	9,03	9,89	8,18	5,63
Services publics		1	0,77	0,57	0,11	0,02
Commerce		14	13,52	2,79	7,17	2,24
	Commerce de gros	7	5,77	1,49	3,81	1,33
	Commerce de détail	7	7,75	1,30	3,37	0,91
Finance		12	11,97	45,10	5,14	43,49
	Institutions de dépôt	4	9,02	36,56	3,69	37,15
	Institutions autres que de dépôt	0				
	Courtiers en valeurs mobilières	0				
	Assurance	1	1,04	2,33	0,39	0,85
	Autres services financiers	7	1,91	6,22	1,06	5,50
Services		13	2,04	1,08	2,26	1,36
	Services commerciaux	9	1,18	0,63	1,45	0,96
	Services de santé	1	0,35	0,21	0,56	0,24
	Autres services	3	0,51	0,23	0,25	0,15
Total		159	100,00	100,00	100,00	100,00
Total (millions de \$)			198,381	416,279	82,217	160,805

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc

TABLEAU 3

VINGT PLUS GRANDES ENTREPRISES CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE

NOM DE L'ENTREPRISE	GRAND GROUPE	SECTEUR	ACTIFS À L'ÉTRANGER (MILLIERS DE \$)	ACTIFS À L'ÉTRANGER EN % DE L'ACTIF TOTAL	ACTIFS AUX ÉTATS-UNIS EN % DE L'ACTIF TOTAL
Banque de Nouvelle-Écosse	Finance	Institution de dépôt	32 770 742	41,52	n.d.
Trilon Financial Corp.	Finance	Institution de dépôt	12 895 795	35,87	61,92
Royal Trustco Limitée	Finance	Institution de dépôt	12 489 938	38,40	60,80
Seagram Co. Ltd.	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	Aliments et boissons	112 247 66	96,07	22,90
BCE Inc.	Communications		8 618 901	21,80	47,20
Thomson Corporation	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	7 591 114	92,96	62,91
Alcan Aluminium	Mines		7 430 400	68,70	22,34
Northern Telecom Limitée	Industries manufacturières axées sur la technologie	Matériel de communication	5 839 698	61,25	n.d.
Carena Developments Limited	Finance	Autres services financiers	4 632 077	36,84	n.d.
Canadien Pacifique Limitée	Transports		3 987 406	22,39	80,55
Noranda Inc.	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	Bois et produits de bois	3 065 451	24,30	72,73
Varity Corporation	Industries manufacturières axées sur la technologie	Machines non électriques	2 235 079	75,26	n.d.
Laidlaw Inc.	Transports		1 835 687	50,17	98,87
Inco Limitée	Mines		1 825 086	40,76	31,42
Bombardier Inc.	Industries manufacturières axées sur la technologie	Aéronefs et pièces	1 780 214	68,12	49,42
First City Financial Corp. Ltd.	Finance	Institution de dépôt	1 586 732	33,13	99,40
Bramalea Limited (Canada)	Finance	Autres services financiers	1 565 188	28,58	98,11
Moore Corporation Limited	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	1 539 886	72,74	70,47
Cadillac Fairview Corporation	Finance	Autres services financiers	1 498 592	48,24	n.d.
Thomson Newspapers Ltd.	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	Impression et édition	1 403 963	83,37	n.d.
Total			125 816 714		

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

mille plus grandes entreprises nord-américaines jouent un rôle de premier plan dans l'évolution des avantages comparatifs et de la compétitivité des trois économies d'Amérique du Nord.

Même si l'on dénombre actuellement plus de 1 300 sociétés transnationales ayant le Canada comme pays d'origine, ces sociétés, qui représentent 3,5 p. 100 de l'ensemble des sociétés transnationales dans le monde, constituent moins de 0,2 p. 100 des établissements commerciaux non financiers au Canada. Nous analysons dans cette section la structure et les caractéristiques des plus importantes sociétés transnationales canadiennes et les rattachons à la répartition sectorielle et géographique des IDCE, que nous avons déjà évoquée.

CARACTÉRISTIQUES

À PARTIR DE LA BASE DE DONNÉES de Disclosure (Worldscope Global Database), nous avons constitué un ensemble cohérent de données sur 447 grandes sociétés ayant le Canada comme pays d'origine. Parmi ces sociétés, 159 ont une vocation internationale, c'est-à-dire qu'elles ont des actifs et réalisent des ventes à l'étranger. Les 288 sociétés restantes sont axées sur le marché intérieur (aucun actif ni vente à l'étranger). Cette base de données est décrite brièvement à l'annexe. Une version plus complète de cette étude, qui sera publiée par Industrie Canada sous forme de document de travail, contiendra des indicateurs de performance et la liste des plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale et axées sur le marché intérieur.

Douze des 159 entreprises à vocation internationale sont contrôlées par l'étranger; c'est-à-dire que plus de 50 p. 100 de leur actif appartient à des intérêts étrangers ou est contrôlé par ces derniers. Les 147 autres entreprises sont contrôlées par des Canadiens, le contrôle étant défini de la même façon que précédemment.

Les 159 plus importantes entreprises canadiennes à vocation internationale disposent d'énormes ressources financières. Leur actif total et leur chiffre d'affaires combiné s'élevaient en 1991 à 416,3 et à 198,4 milliards de dollars américains, respectivement. Les actifs détenus à l'étranger par ces entreprises représentaient 160,8 milliards de dollars américains, soit 39 p. 100 de leur actif total. De même, leur chiffre d'affaires à l'étranger intervenait pour 43 p. 100 de leurs ventes totales (tableau 2). Chose plus importante encore, ces grandes multinationales canadiennes représentent près de 50 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers appartenant à des sociétés qui ont le Canada comme pays d'origine.

Les activités que les plus importantes entreprises canadiennes mènent à l'étranger sont fortement concentrées. En 1991, les 20 plus grandes entreprises représentaient environ 80 p. 100 des actifs et des ventes totaux à l'étranger des plus importantes sociétés transnationales canadiennes (tableau 3). De plus, les trois plus grandes entreprises de chaque grand groupe d'activité représentaient près de 75 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers des 159 plus importantes

TABLEAU 4

TROIS PLUS GRANDES ENTREPRISES CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE

GRAND GROUPE	NOM	SECTEUR	ACTIFS À L'ÉTRANGER (MILLIERS DE \$)	CONCENTRATION DES ACTIFS À L'ÉTRANGER ^a (%)	ACTIFS À L'ÉTRANGER EN POURCENTAGE DE L'ACTIF TOTAL	ACTIFS AUX ÉTATS-UNIS EN POURCENTAGE DE L'ACTIF TOTAL
Agriculture et pêche			17 862			
	Fishery Products International		17 862	100,00	6,35	n.d.
Mines			17 938 664			
	Alcan Aluminium Limitée		7 430 400	41,42	68,70	22,34
	Inco Limitée		1 825 086	10,17	40,76	31,42
	Placer Dome, Inc,		1,337 329	7,45	83,37	n.d.
Bâtiment			1 138 991			
	Coscan Development		713 840	62,67	64,59	100,00
	United Dominion Industries Ltd.		410 390	36,03	46,98	68,50
	Banister Inc.		14 761	1,29	10,33	n.d.
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé			14 370 964			
	Thomson Corporation	Impression et édition	7 591 114	52,82	92,96	62,91
	Moore Corporation Limited	Impression et édition	1 539 886	10,71	72,74	70,48
	Thomson Newspapers Ltd.	Impression et édition	1 403 963	9,77	83,37	n.d.
Ind. manif. axées sur les ressources naturelles			22 555 667			
	Seagram Co. Ltd.	Aliments et boissons	11 224 766	49,76	96,07	22,90
	Noranda Inc.	Bois et produits de bois	3 065 451	13,59	24,30	72,78
	MacMillan Bloedel Ltd.	Bois et produits de bois	853 858	3,78	25,84	87,16
Ind. manif. axées sur la technologie			12 231 364			
	Northern Telecom Limited	Matériel de communication	5 839 698	47,74	61,25	n.d.
	Varity Corporation	Machines non électriques	2 235 079	18,27	75,26	n.d.
	Bombardier Inc.	Aéronefs et pièces	1 780 214	14,55	68,12	49,42

TABLEAU 4 (SUITE)

GRAND GROUPE	NOM	SECTEUR	ACTIFS À L'ÉTRANGER (MILLIERS DE \$)	CONCENTRATION DES ACTIFS À L'ÉTRANGER ^a (%)	ACTIFS À L'ÉTRANGER EN POURCENTAGE DE L'ACTIF TOTAL	ACTIFS AUX ÉTATS-UNIS EN POURCENTAGE DE L'ACTIF TOTAL
Transports			5 950 390			
	Canadien Pacifique Limitée		3 987 406	67,01	22,39	80,55
	Laidlaw Inc.		1 835 687	30,85	50,17	98,87
	Trimac Limited		104 907	1,76	30,78	86,16
Communications			9 057 792			
	BCE Inc.		8 618 901	95,15	21,80	47,20
	Teleglobe Inc.		280 180	3,09	23,34	98,13
	Newbridge Networks Corporation		62 338	0,69	44,26	44,26
Services publics			34 139			
	Unicorp Energy Corp.		34 139	100,00	1,43	100,00
Commerce			3 609 957			
	Onex Corporation	Commerce de gros	813 469	22,53	73,61	100,00
	Loblaw Companies Limited	Commerce de détail	488 049	13,52	23,89	100,00
	Scott's Hospitality Inc.	Commerce de détail	394 204	10,92	49,29	49,47
Finance			69 940 722			
	Banque de Nouvelle-Écosse	Institution de dépôt	32 770 742	46,85	41,52	n.d.
	Trilon Financial Corp.	Institution de dépôt	12 895 795	18,44	35,87	61,92
	Royal Trustco Limitée	Institution de dépôt	12 489 938	17,86	38,40	60,78
Services			2 179 166			
	Cineplex Odeon Corporation	Services commerciaux	614 432	28,19	76,32	100,00
	Crownx Inc.	Services de santé	392 577	18,01	44,46	100,00
	The Loewen Group Inc.	Services commerciaux	352 764	16,19	79,09	100,00

Note : ^a Part de l'entreprise dans l'actif total à l'étranger de l'ensemble des plus grandes entreprises à vocation internationale du secteur.

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

TABLEAU 5

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'ACTIF ET DES VENTES DES SOCIÉTÉS CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE

GRAND GROUPE	SECTEUR	NOMBRE D'ENTREPRISES	ACTIF ÉTRANGER/ ACTIF TOTAL (%)	VENTES À L'ÉTRANGER/ VENTES TOTALES (%)	ACTIF AUX ÉTATS- UNIS/ACTIF TOTAL À L'ÉTRANGER (%)	VENTES AUX ÉTATS- UNIS/VENTES TOTALES À L'ÉTRANGER (%)
	Agriculture, pêche et forêts	1	6,35	71,61		
	Mines	32	40,92	64,13	41,91	44,84
	Bâtiment	3	53,68	67,68	88,28	77,64
	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	12	68,48	63,45	69,11	57,03
	Textiles	2	75,32	68,69	65,00	70,23
	Vêtements	0				
	Impression et édition	9	68,16	63,10	69,497	55,30
	Produits manufacturés divers	1	38,91	43,17	63,83	66,58
	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	34	42,10	48,02	63,22	66,61
	Aliments et boissons	4	77,22	69,91	42,27	52,66
	Tabac	1	67,88	59,36	100,00	100,00
	Bois et produits de bois	4	25,52	46,45	96,83	83,46
	Papier et produits connexes	7	27,24	40,78	60,68	62,52
	Raffinage de pétrole	0				
	Minéraux non métalliques	3	21,14	21,24	100,00	100,00
	Première transformation des métaux	11	37,16	36,10	68,48	79,10
	Fabrication de produits métalliques	4	29,96	28,30	100,00	100,00
	Industries manufacturières axées sur la technologie	27	57,20	44,11	56,78	44,49
	Chimie et produits chimiques	4	49,97	60,12	77,05	83,67
	Caoutchouc et produits	2	28,68	21,79		
	Machines autres qu'électriques	5	64,32	78,72	61,49	60,24
	Ordinateurs et machines de bureau	2	69,27	70,37	100,00	100,00
	Produits électriques	3	27,62	26,36	100,00	100,00
	Matériel de communication	3	61,80	54,75	45,92	52,20

TABLEAU 5 (SUITE)

GRAND GROUPE	SECTEUR	NOMBRE D'ENTREPRISES	ACTIF ÉTRANGER/ ACTIF TOTAL (%)	VENTES À L'ÉTRANGER/ VENTES TOTALES (%)	ACTIF AUX ÉTATS- UNIS/ACTIF TOTAL À L'ÉTRANGER (%)	VENTES AUX ÉTATS- UNIS/VENTES TOTALES À L'ÉTRANGER (%)
	Produits électriques divers	1	21,74	26,64	100,00	100,00
	Automobiles et pièces	2	36,87	20,47	24,20	24,74
	Aéronefs et pièces	3	65,20	53,22	50,70	21,06
	Machinerie légère	2	76,52	53,36	100,00	100,00
Transports		5	25,29	33,63	100,00	100,00
Communications		5	22,00	37,57	50,46	77,42
Services publics		1	1,43	6,15	100,00	100,00
Commerce		14	31,04	21,99	80,53	80,46
	Commerce de gros	7	34,54	27,34	79,75	86,41
	Commerce de détail	7	27,02	18,00	82,01	94,51
Finance		12	37,25	17,79	67,14	69,13
	Institutions de dépôt	4	39,25	16,95	63,09	56,59
	Institutions autres que de dépôt	0				
	Courtiers en valeurs mobilières	0				
	Assurance	1	14,04	15,58		
	Autres services financiers	7	34,16	22,91	96,33	99,59
Services		13	48,47	46,05	86,86	81,74
	Services commerciaux	9	58,53	51,10	87,61	77,55
	Services de santé	1	44,46	66,05	100,00	100,00
	Autres services	3	24,73	20,48	29,92	34,72
Total		159				
Moyenne			38,63	41,44	63,90	64,73

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

TABLEAU 6

TAILLE MOYENNE DES ENTREPRISES CANADIENNES À VOCATION INTERNATIONALE SELON LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES ET LEUR ACTIF

GRAND GROUPE	SECTEUR	NOMBRE D'ENTREPRISES	CHIFFRE D'AFFAIRES (MILLIERS DE \$US)	ACTIF (MILLIERS DE \$US)	EMPLOI
	Agriculture, pêche et forêts	1	469 668	281 296	7 200
	Mines	32	689 354	1 370 080	3 638
	Bâtiment	3	662 758	707 209	3 265
	Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	12	1 404 231	1 748 782	12 101
	Textiles	2	757 871	672 529	6 400
	Vêtements	0			
	Impression et édition	9	1 689 564	2 171 312	14 557
	Produits manufacturés divers	1	128 950	98 519	1 400
	Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	34	1 144 620	1 575 942	6 668
	Aliments et boissons	4	2 516 671	3 784 660	8 500
	Tabac	1	26 390	23 875	500
	Bois et produits de bois	4	2 655 299	4 419 739	17 707
	Papier et produits connexes	7	1 248 781	1 530 611	7 665
	Raffinage de pétrole	0			
	Minéraux non métalliques	3	384 457	460 901	3 199
	Première transformation des métaux	11	627 522	679 911	4 264
	Fabrication de produits métalliques	4	351 382	291 140	2 806
	Industries manufacturières axées sur la technologie	27	1 198 418	907 219	6 913
	Chimie et produits chimiques	4	298 368	288 189	2 252
	Caoutchouc et produits	2	262 119	171 547	3 106
	Machinery excluding electrical	5	879 989	783 891	4 706
	Ordinateurs et machines de bureau	2	368 091	268 930	2 250
	Produits électriques	3	96 837	98 836	983
	Matériel de communication	3	2 890 202	3 310 033	20 812
	Produits électriques divers	1	274 013	316 190	1 959

TABLEAU 6 (SUITE)

GRAND GROUPE	SECTEUR	NOMBRE D'ENTREPRISES	CHIFFRE D'AFFAIRES (MILLIERS DE \$US)	ACTIF (MILLIERS DE \$US)	EMPLOI
	Automobiles et pièces	2	6 263 399	2 083 331	18 800
	Aéronefs et pièces	3	929 528	920 752	9 486
	Machinerie légère	2	476 463	535 016	5 000
Transports		5	2 338 509	4 705 633	23 911
Communications		5	3 582 496	8 235 330	25 882
Services publics		1	1 522 142	2 387 365	
Commerce		14	1 916 082	830 823	7 611
	Commerce de gros	7	1 635 945	887 375	7 079
	Commerce de détail	7	2 196 219	774 271	8 143
Finance		12	1 978 861	15 646 035	5 898
	Institutions de dépôt	4	4 473 494	38 048 594	14 829
	Institutions autres que de dépôt	0			
	Courtiers en valeurs mobilières	0			
	Assurance	1	2 063 623	9 686 097	9 161
	Autres services financiers	7	541 248	3 695 992	329
Services		13	310 832	345 833	6 033
	Services commerciaux	9	259 425	293 552	3 611
	Services de santé	1	698 332	882 990	31 800
	Autres services	3	335 886	323 624	4 711
Total		159			
Moyenne			1 247 685	2 618 112	7 527

Note : Les blancs indiquent qu'aucune donnée n'est disponible.

sociétés canadiennes à vocation internationale. À elles seules, neuf des 73 plus grandes multinationales canadiennes dans le secteur manufacturier (Seagram Co. Ltd., Thomson Corporation, Northern Telecom, Noranda Inc., Bombardier Inc., Varsity Corporation, Moore Corporation, Thomson Newspapers Ltd. et MacMillan Bloedel Ltd.) interviennent pour 70 à 80 p. 100 de l'actif étranger total des principales entreprises manufacturières. De même, Alcan Aluminium, Inco et Placer Dome détiennent 59 p. 100 des actifs étrangers combinés des 32 plus grandes sociétés transnationales dans l'industrie minière (tableau 4).

Le chiffre d'affaires annuel moyen et l'actif moyen des principales sociétés canadiennes à vocation internationale s'élèvent à 1,2 milliard et à 2,6 milliards de dollars américains, respectivement. Cependant, la taille moyenne de ces entreprises, qu'elle soit évaluée à l'aide du chiffre d'affaires ou de l'actif, varie considérablement d'un secteur à l'autre. Le chiffre d'affaires annuel moyen va par exemple de 0,13 milliard de dollars américains (niveau le plus bas) dans les activités manufacturières diverses à 4,5 milliards de dollars américains (chiffre le plus élevé) dans les institutions de dépôt (tableau 5).

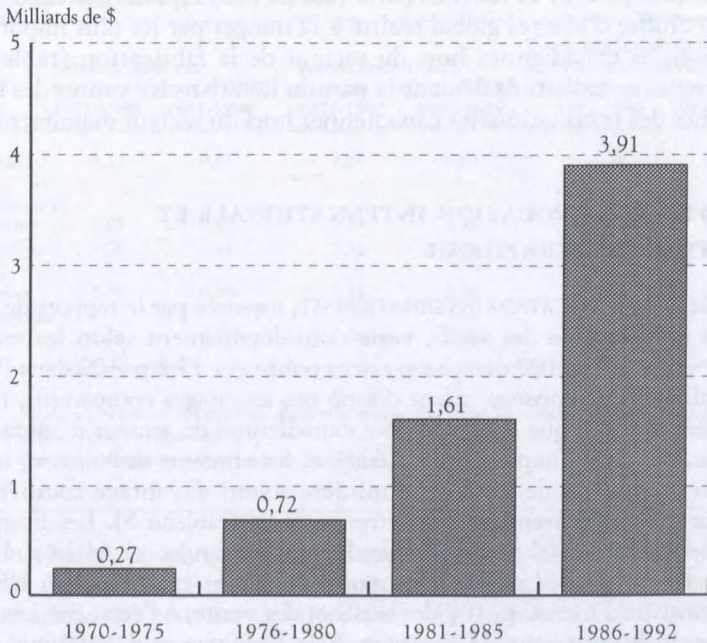
La taille moyenne des plus importantes entreprises canadiennes ne représente que la moitié de celle des plus grandes sociétés américaines, dans la plupart des secteurs. Ce handicap sur le plan de la taille est très marqué dans l'industrie minière, le secteur du bâtiment, les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles ou la technologie et l'industrie des communications. Par contre, la taille moyenne des entreprises canadiennes supporte avantageusement la comparaison avec celle de leurs rivales américaines dans les industries manufacturières à forte intensité de main-d'oeuvre et dans les services financiers (Industrie Canada, 1993).

RÉPARTITION SECTORIELLE

LA RÉPARTITION SECTORIELLE DES VENTES RÉALISÉES à l'étranger par les plus importantes sociétés canadiennes à vocation internationale est analogue à la ventilation de leur chiffre d'affaires total. Il en va de même lorsqu'on s'intéresse à l'actif plutôt qu'au chiffre d'affaires. Par exemple, le secteur des ressources naturelles, les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles et l'industrie de l'impression et de l'édition représentaient plus de 50 p. 100 du total des ventes à l'étranger des entreprises à vocation internationale en 1991, contre 40 p. 100 du chiffre d'affaires total (tableau 2). Chose tout aussi importante, la répartition des actifs étrangers des principales entreprises canadiennes à vocation internationale est analogue à la ventilation sectorielle des IDCE, dont nous avons déjà fait état. La part de l'industrie minière, des activités manufacturières axées sur les ressources naturelles, de l'industrie de l'impression et de l'édition ainsi que des services financiers dans l'actif total à l'étranger des entreprises à vocation internationale s'élève à près de 75 p. 100, ce qui est comparable à leur part des IDCE totaux en 1991. Les industries

FIGURE 10

REVENUS DES IDCE, 1970-1992



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada.

manufacturières axées sur la technologie, les communications et les transports représentent le reste des actifs étrangers des plus importantes sociétés transnationales canadiennes (tableau 2).

Les principales sociétés transnationales canadiennes influent également de façon déterminante sur la répartition sectorielle de l'ensemble des ventes des multinationales canadiennes à l'étranger. Le secteur manufacturier représente 53 p. 100 des ventes des principales transnationales canadiennes à l'étranger. Les activités manufacturières axées sur les ressources naturelles ainsi que l'industrie de l'impression et de l'édition entrent pour plus de 70 p. 100 dans les ventes totales du secteur manufacturier à l'étranger. Les activités manufacturières axées sur la technologie représentent la majeure partie du reste (tableau 2). Cette ventilation est analogue à la répartition sectorielle des ventes des filiales américaines de transnationales canadiennes dans le secteur manufacturier.

De même, la structure des ventes à l'étranger des plus importantes entreprises canadiennes, dans les secteurs autres que la fabrication, exerce une

grande influence sur la répartition sectorielle des ventes de l'ensemble des sociétés canadiennes à l'étranger. Par exemple, l'industrie minière (17,2 p. 100), les communications (8,2 p. 100), le commerce (7,2 p. 100), les services financiers (5,3 p. 100) et les transports (4,8 p. 100) représentent plus de 80 p. 100 du chiffre d'affaires global réalisé à l'étranger par les plus importantes transnationales canadiennes hors du secteur de la fabrication (tableau 2). Ces industries se taillent également la part du lion dans les ventes des filiales américaines des transnationales canadiennes hors du secteur manufacturier.

INTENSITÉ DE LA VOCATION INTERNATIONALE ET RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

L'INTENSITÉ DE LA VOCATION INTERNATIONALE, mesurée par le rapport des actifs étrangers à l'ensemble des actifs, varie considérablement selon les secteurs, fluctuant entre 1,4 p. 100 dans les services publics et 77,2 p. 100 dans l'industrie des aliments et boissons. Étant donné nos avantages comparatifs, il n'y a rien d'étonnant à ce que les entreprises canadiennes du secteur manufacturier (en particulier dans l'impression et l'édition, les aliments et boissons, les textiles et la chimie) et de l'industrie minière soient davantage tournées vers l'extérieur que les entreprises des autres secteurs (tableau 5). Les États-Unis représentent 63,9 p. 100 de l'ensemble des actifs étrangers et 64,73 p. 100 des ventes à l'étranger des principales multinationales canadiennes. L'Europe représente entre 27 et 30 p. 100 des actifs et des ventes à l'étranger. Les autres pays, principalement ceux de la région Asie Pacifique et d'Amérique latine, représentent le reste des actifs et des ventes des principales sociétés transnationales canadiennes à l'étranger.

La proportion des États-Unis dans les actifs et les ventes à l'étranger des principales sociétés transnationales canadiennes varie considérablement d'un secteur à l'autre. Dans le cas des actifs, cette part va de 24,2 p. 100 dans le secteur de l'automobile et des pièces à 100 p. 100 dans les transports et les produits électriques, entre autres industries. De même, cette proportion varie entre 24,74 et 100 p. 100 en ce qui concerne les ventes à l'étranger (tableau 5).

La concentration générale des ventes et des actifs aux États-Unis est plus marquée que celle des ventes et des actifs à l'étranger, en moyenne, dans l'industrie minière, les aliments et boissons, le papier et les produits connexes, les activités manufacturières axées sur la technologie, les institutions de dépôt et les autres activités de service. Par ailleurs, les entreprises des secteurs du textile, du tabac, du bois et des produits du bois, des métaux, des transports, de la finance et des services, entre autres, sont plus dépendantes du marché américain que la moyenne des industries. Cela s'explique, dans le cas des entreprises canadiennes du secteur de la finance et des services en général, par la proximité du marché le plus riche et le plus dynamique au monde et par des besoins plus marqués de services à la clientèle.

TABLEAU 7

ÉLASTICITÉS DES ÉCHANGES COMMERCIAUX PAR RAPPORT AU STOCK D'INVESTISSEMENTS^a, 1971-1989

GRAND GROUPE	EXPORTATIONS PAR RAPPORT AU STOCK D'IDCE		IMPORTATIONS PAR RAPPORT AU STOCK D'IDEC		TOTAL DES ÉCHANGES PAR RAPPORT AU STOCK D'INVESTISSEMENTS DE L'ÉTRANGER ET À L'ÉTRANGER	
	1971-1980	1981-1989	1971-1980	1981-1989	1971-1980	1981-1989
Fabrication	1,12	0,67	1,67	0,89	1,48	0,79
Première transformation des métaux	1,03	0,48	1,35	0,32	1,32	0,45
Bois et papier	1,06	0,41	2,34	0,86	1,69	0,54
Produits chimiques	0,95	0,36	1,55	0,88	1,61	0,60
Ensembles des secteurs	1,02	0,48	1,86	1,26	1,56	0,82

Note : ^a Sans neutralisation de l'influence d'autres facteurs comme l'activité économique, l'avantage comparatif et la compétitivité des coûts.

Source : Estimations fondées sur des données de Statistique Canada.

En résumé, les plus importantes sociétés transnationales ont exercé une influence prédominante tant sur la répartition géographique que sur la ventilation sectorielle des activités des transnationales canadiennes à l'étranger. Ces activités à l'étranger sont donc à l'origine de l'intégration plus poussée de l'économie canadienne aussi bien à l'économie nord-américaine qu'à l'économie mondiale en général. Des travaux antérieurs (Knubley, Legault et Rao, 1994) ont également démontré que les plus importantes sociétés transnationales jouaient un rôle de premier plan dans l'économie intérieure.

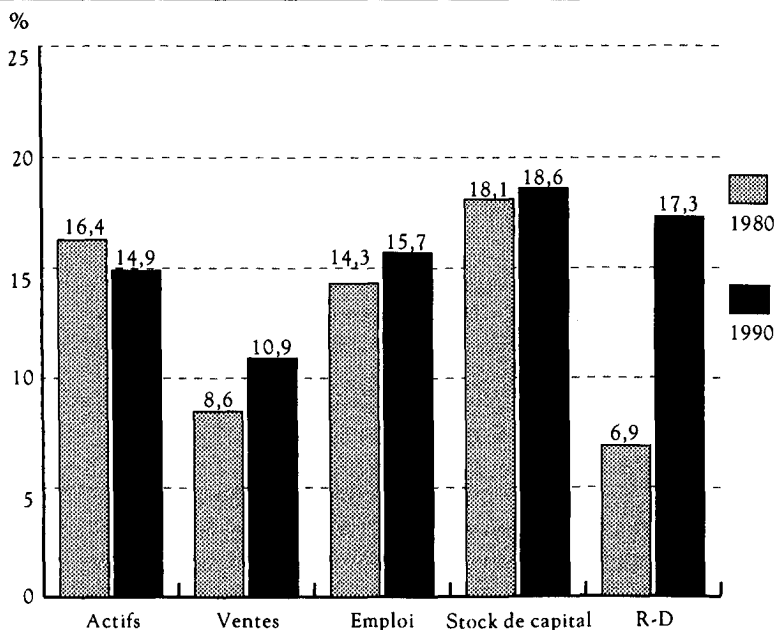
CONSÉQUENCES DES IDCE

PAR LE PASSÉ, LE CANADA A FAIT TRÈS LARGEMENT appel aux IDE et à la technologie étrangère pour assurer son développement économique. Aussi près de 30 p. 100 des actifs et des ventes de toutes les sociétés non financières au Canada relèvent-ils actuellement d'entreprises étrangères. De plus, dans le secteur manufacturier, qui est à l'origine de plus de 80 p. 100 des exportations de marchandises du Canada, les entreprises contrôlées par l'étranger représentent environ 50 p. 100 de la production et de l'emploi.

On n'a pas beaucoup analysé jusqu'ici les conséquences économiques d'un volume important et croissant d'IDCE pour la croissance de l'économie intérieure, l'emploi et les revenus réels au Canada. Cette question a été en grande partie ignorée dans les débats publics même si, lorsqu'une entreprise annonce d'importants investissements à l'étranger, on s'inquiète toujours des

FIGURE 11

PART DU CANADA DANS LES ACTIVITÉS DE FILIALES DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AUX ÉTATS-UNIS, ENSEMBLE DES SECTEURS, 1980 ET 1990



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

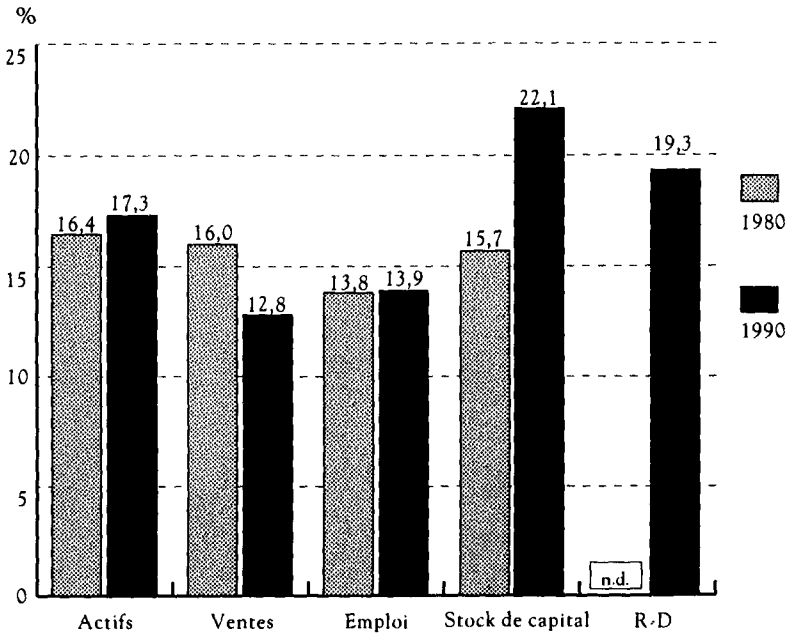
risques de perte d'emplois et de technologie au Canada. La rareté relative des travaux consacrés aux IDCE s'explique peut-être par le fait que ce phénomène économique n'est devenu important qu'au cours des dernières années et que ses effets sur les activités dans le pays et à l'étranger n'ont pas encore été étudiés à fond. Nous examinons à la section suivante certaines des questions que posent les effets éventuels des IDCE sur l'économie canadienne. L'incidence globale des IDCE sur notre économie dépend de l'importance relative de leurs effets directs et indirects sur la productivité, les coûts, le commerce extérieur, les emplois, les revenus réels et la balance courante du Canada.

EFFETS DIRECTS

LES EFFETS DIRECTS DES IDCE SUR L'ÉCONOMIE canadienne dépendent de deux influences opposées : la formation de capital intérieur et les revenus des investissements directs à l'étranger.

FIGURE 12

PART DU CANADA DANS LES ACTIVITÉS DE FILIALES DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AUX ÉTATS-UNIS, SECTEUR MANUFACTURIER, 1980 ET 1990



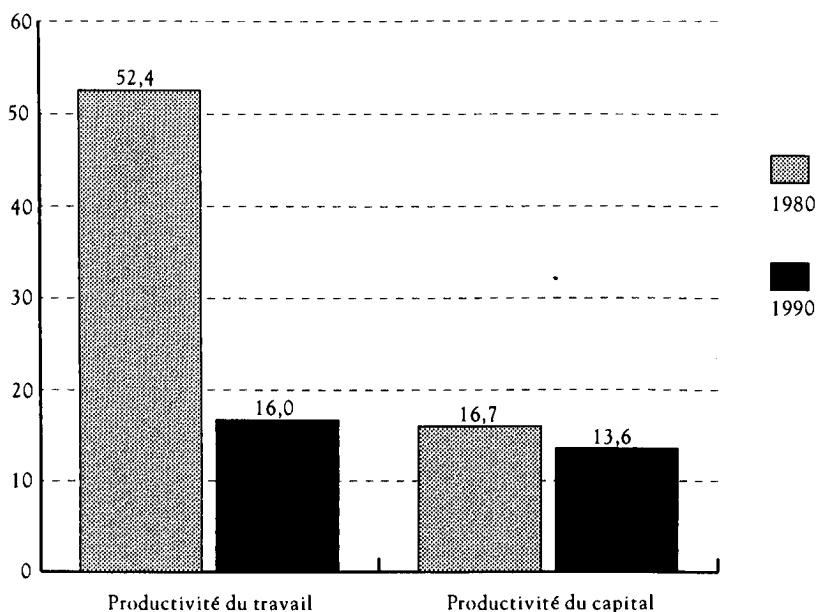
Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

Formation de capital intérieur

Il est difficile d'évaluer l'effet direct des IDCE sur l'investissement et l'emploi au Canada. Une augmentation des IDCE n'est pas forcément synonyme de diminution des investissements au Canada, et ce, pour deux raisons. En premier lieu, il est possible qu'une expansion des installations de production et de recherche à l'étranger (facteurs d'attraction) stimule la formation de capital au Canada même en contribuant à l'amélioration de la compétitivité internationale des entreprises canadiennes et en accroissant leur activité tant dans le pays qu'à l'étranger. En second lieu, il est possible que la diminution des investissements intérieurs de certaines entreprises soit compensée par une augmentation des investissements des entreprises canadiennes et étrangères. Un accroissement des IDCE pourrait réduire la formation de capital intérieur uniquement si les investissements effectués hors des frontières étaient motivés par un renforcement des barrières commerciales sur les marchés étrangers

FIGURE 13

ÉCART DE PRODUCTIVITÉ^a DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER, FILIALES DE SOCIÉTÉS CANADIENNES ET FILIALES D'AUTRES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AUX ÉTATS-UNIS, 1980 ET 1990



Note : ^a Écart de productivité en pourcentage entre les filiales de sociétés canadiennes et d'autres sociétés étrangères, corrigé des différences de structure sectorielle. Une valeur positive indique que la productivité des filiales d'entreprises canadiennes est supérieure à celle des filiales de sociétés étrangères.

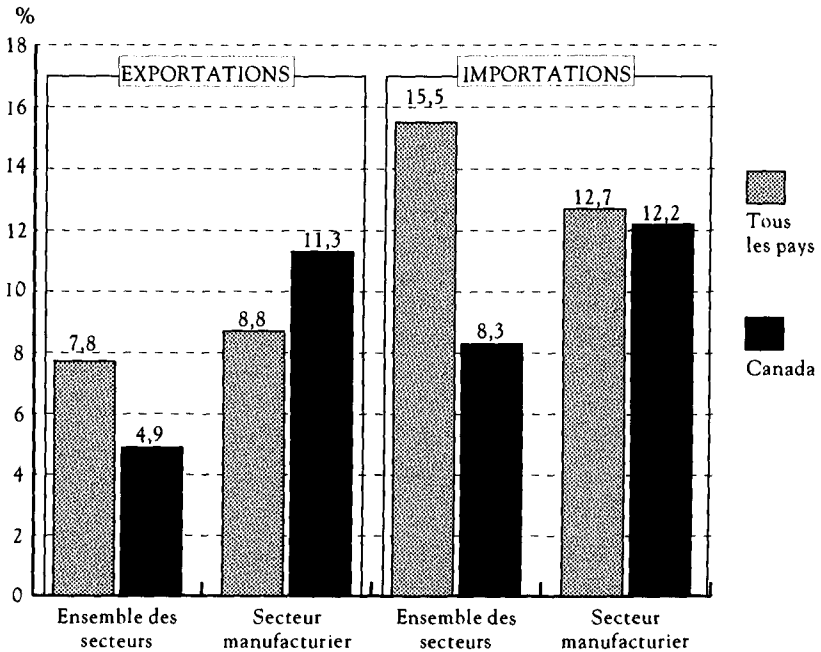
Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

(Caves, 1982). En un mot, si l'accroissement des IDCE est dû en grande partie à l'apparition ou à l'expansion des possibilités d'investissement à l'étranger, il n'aura aucun effet négatif direct sur les dépenses d'investissement et, par conséquent, aucune incidence sur l'emploi et le revenu réel au Canada. Si, par contre, la hausse des IDCE était due principalement à une dégradation du climat des investissements au Canada (facteur de rejet), elle pourrait exercer un effet négatif sur l'augmentation du stock de capital dans le pays. Cependant, l'effet des IDCE sur la formation de capital intérieur pourrait être complètement neutralisé par des investissements compensateurs des autorités fédérales ou provinciales ainsi que d'autres investisseurs (canadiens ou étrangers) du secteur privé.

Le rythme rapide d'augmentation des IDCE au cours des années 80 a coïncidé avec une forte augmentation des investissements au Canada comme

FIGURE 14

ÉCHANGES COMMERCIAUX DE FILIALES DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AUX ÉTATS-UNIS, 1990 (EN POURCENTAGE DES VENTES)



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

dans les autres pays du G-7. L'analyse de régression poussée que nous avons consacrée aux déterminants des tendances de la formation du capital au Canada entre 1970 et 1991, par grand secteur d'activité, laisse à penser que les IDCE n'ont pas eu d'effet notable sur la formation de capital dans le pays. De même, les résultats de notre régression pour les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Japon au cours de la même période indiquent que les investissements directs à l'étranger soit n'ont eu aucune influence sensible, soit ont exercé un effet positif sur la formation de capital dans l'économie intérieure⁴.

Revenu des investissements à l'étranger

Les revenus des investissements directs du Canada à l'étranger peuvent stimuler la croissance de la production et de l'emploi au Canada en alimentant les

dépenses de consommation et d'investissement et en exerçant un effet positif sur le solde de la balance courante, le taux de change et les taux d'intérêt réels.

Au cours des quelque 20 dernières années, les revenus des investissements directs ont sensiblement augmenté, parallèlement à la hausse spectaculaire des IDCE. Ils se sont élevés à 3,91 milliards de dollars canadiens par année en moyenne entre 1986 et 1992, comparativement à seulement 0,27 milliard de dollars canadiens entre 1970 et 1975. Les IDCE ont donc apporté directement une importante contribution à l'expansion de la production et de l'emploi au Canada (figure 10). En outre, le rapport entre les revenus des investissements directs du Canada à l'étranger et les sommes versées aux étrangers au titre de leurs investissements directs au Canada est devenu plus équilibré. Ainsi, ce rapport s'est établi à 0,63 en moyenne de 1986 à 1992, contre seulement 0,25 de 1970 à 1975. Il ressort de ces résultats que les IDCE ont aussi contribué sensiblement à l'amélioration de la balance courante du Canada.

En résumé, il existe a priori soit une relation positive soit aucun rapport direct entre les IDCE et les investissements au Canada. Les observations empiriques limitées que l'on a pu recueillir au Canada et dans d'autres pays d'accueil viennent généralement à l'appui de ces hypothèses.

EFFETS INDIRECTS

OUTRE LEURS EFFETS DIRECTS, les IDCE peuvent améliorer la compétitivité du Canada par le biais de leur influence positive éventuelle sur les échanges commerciaux, la performance des sociétés transnationales canadiennes sur le marché intérieur et à l'étranger ainsi que leurs retombées positives pour les entreprises axées sur le marché intérieur.

Effets sur le commerce extérieur

On avait coutume par le passé de considérer les IDE et les exportations comme étant en mesure de se substituer les uns aux autres parce que les investissements directs étaient souvent motivés par les barrières commerciales érigées à l'étranger. On faisait alors le raisonnement que les multinationales étaient obligées d'établir leurs installations de production à l'étranger pour contourner les barrières tarifaires et non tarifaires qui étaient dressées pour les empêcher de desservir facilement les marchés extérieurs.

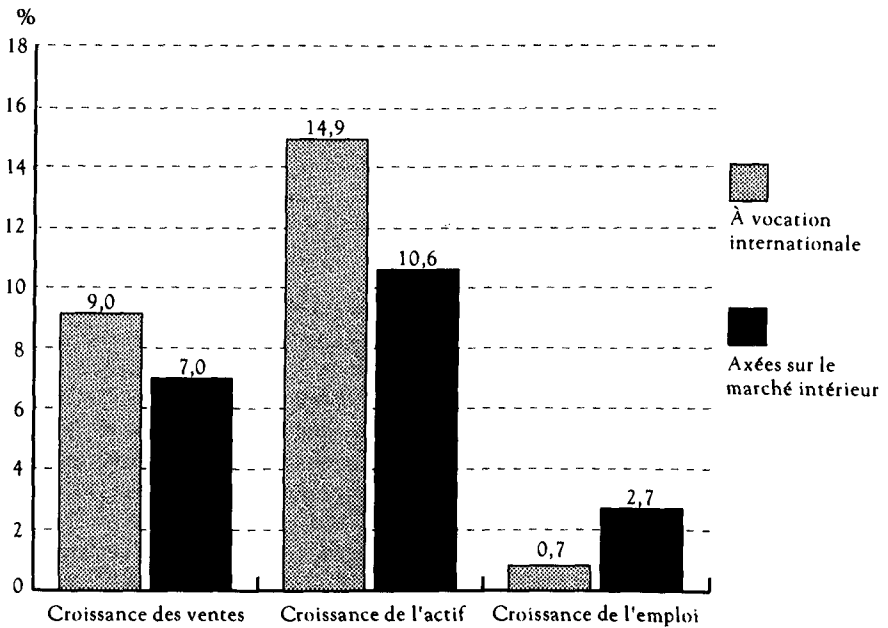
Cependant, comme nous l'avons déjà indiqué, les mesures de protection des marchés ne semblent pas avoir joué un rôle important dans la croissance rapide du stock mondial d'IDE au cours des quelque 15 dernières années. Il semble plutôt que la mondialisation de plus en plus marquée de la production résulte en grande partie de la décision des transnationales de diversifier leurs risques, de minimiser leurs coûts et de maximiser leurs résultats par une spécialisation plus poussée et une exploitation des économies d'échelle et

d'envergure. On peut donc s'attendre à ce que les stratégies de mondialisation des entreprises transnationales stimulent le commerce mondial, tout particulièrement en raison de l'intensification des échanges intra-entreprises entre les sociétés mères et leurs filiales (Rugman, 1987; Caves, 1982; Encarnation, 1993; et Globerman, 1993).

Un accroissement du commerce mondial pourrait à son tour favoriser une élévation de la production et des revenus réels dans le monde en améliorant l'affectation des ressources productives à l'échelle internationale, en permettant d'exploiter plus efficacement les économies d'échelle et d'envergure, en favorisant la diffusion des technologies de pointe, en stimulant l'innovation et en renforçant l'adaptabilité et la souplesse des marchés des produits et des facteurs. En un mot, l'accroissement et l'amélioration des liens tissés par les investissements pourraient renforcer les liens commerciaux entre pays et mettre en branle un cycle d'intégration économique plus poussée à l'échelle mondiale, lui-même susceptible d'améliorer les résultats économiques de toutes les nations. Dans le même ordre d'idées, la croissance des IDCE est

FIGURE 15

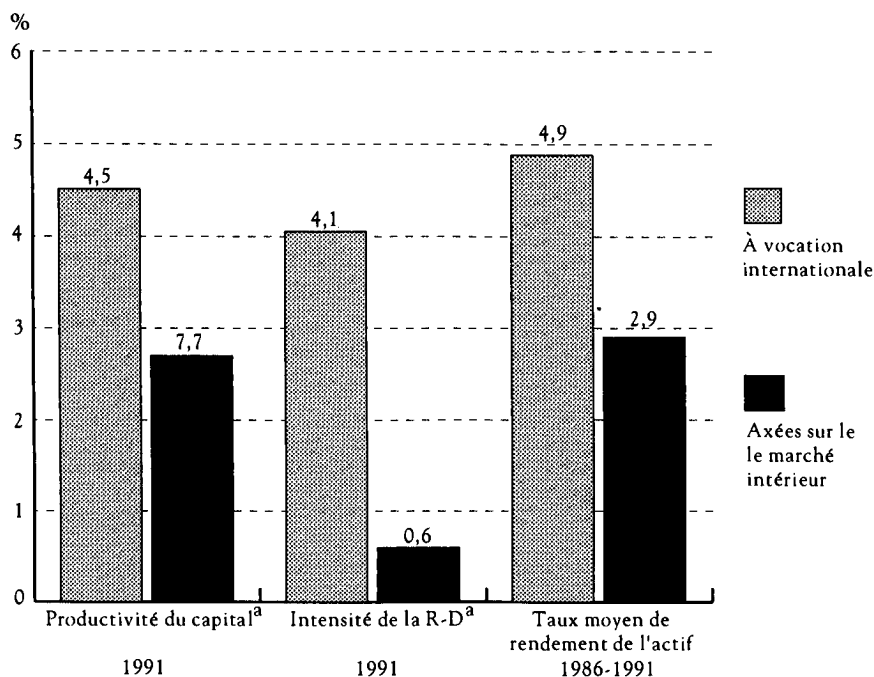
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES SOCIÉTÉS À VOCATION INTERNATIONALE ET DES ENTREPRISES AXÉES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR, 1986-1991



Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

FIGURE 16

RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS À VOCATION INTERNATIONALE ET DES ENTREPRISES AXÉES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR



Note : ^a Productivité du capital = ventes/actifs ; Intensité de la R-D = R-D/ventes

Source : Compilations d'Industrie Canada fondées sur des données du Département du commerce des États-Unis.

susceptible de renforcer les liens commerciaux existant entre le Canada et ses principaux partenaires, améliorant ainsi la compétitivité de notre économie.

Les tendances qui ont caractérisé l'évolution du stock des IDCE et des IDEC ainsi que les exportations et les importations du Canada par secteur et par grande région portent à croire qu'il existe une complémentarité entre le commerce extérieur et les investissements directs. Selon nos estimations, l'élasticité totale des exportations canadiennes par rapport au stock des IDCE est positive pour les deux sous-périodes 1971-1980 et 1981-1989⁹. L'élasticité totale des exportations s'est établie à 0,48 en moyenne pendant la deuxième sous-période, de sorte qu'une hausse de 10 p. 100 du stock des IDCE doit en moyenne entraîner une progression de 4,8 p. 100 des exportations canadiennes. Cette élasticité est un peu plus forte (0,67) dans le secteur manufacturier (tableau 7). La diminution de l'élasticité des exportations au cours de la

TABLEAU 8

CROISSANCE SUR CINQ ANS DES ENTREPRISES CANADIENNES AXÉES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR ET À VOCATION INTERNATIONALE, 1986 ET 1991 (EN POURCENTAGE)

GRAND GROUPE	NOMBRE D'ENTREPRISES		CROISSANCE DES VENTES		CROISSANCE DE L'ACTIF		CROISSANCE DE L'EMPLOI	
	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE
Agriculture, pêche et forêts	1	1		6,91		7,73		(3,49)
Mines	59	29	7,48	5,10	8,33	2,80	8,76	(4,66)
Bâtiment	3	3	8,45	5,34	12,77	4,25	8,75	(0,19)
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	2	12	(3,52)	12,14	0,95	19,74	(2,64)	5,77
Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	31	31	4,40	7,25	8,40	10,91	3,90	(0,41)
Industries manufacturières axées sur la technologie	10	24	4,24	12,22	2,96	14,88	(1,16)	3,58
Transports	10	5	12,76	(1,04)	6,47	5,03	4,25	(0,17)
Communications	17	4	7,93	8,26	10,01	15,82	(1,04)	2,84
Services publics	19	1	4,46		6,18		1,41	
Commerce	36	13	3,33	5,69	6,14	6,86	0,38	(4,42)
Finance	44	12	11,97	33,13	14,93	28,73	3,76	
Services	6	12	22,35	12,70	28,68	8,14	9,15	2,14
Total	238	147						
Moyenne			7,03	8,96	10,63	14,93	2,73	0,73

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

TABLEAU 9

**INTENSITÉ DE LA R-D ET RENTABILITÉ DES ENTREPRISES CANADIENNES AXÉES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR ET
À VOCATION INTERNATIONALE**

GRANDE GROUP	N ^{BRE} D'ENTREPRISES EN 1991		R-D EN % DES VENTES EN 1991		RENDEMENT DE L'ACTIF, 1986-1991 (%)	
	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE	MARCHÉ INTÉRIEUR	VOCATION INTERNATIONALE
Agriculture, pêche et forêts	1	1				6,57
Mines	59	29	0,98	1,83	5,50	5,18
Bâtiment	3	3			6,93	3,07
Industries manufacturières à coefficient de main-d'oeuvre élevé	2	12		1,50	2,93	9,66
Industries manufacturières axées sur les ressources naturelles	31	31	0,35	0,46	5,21	6,00
Industries manufacturières axées sur la technologie	10	24	1,42	6,83	4,54	6,94
Transports	10	5			2,71	4,75
Communications	17	4			8,89	6,00
Services publics	19	1			6,10	
Commerce	36	13	0,62		5,45	5,93
Finance	44	12			1,26	2,35
Services	6	12	1,48	2,50	10,87	2,39
Total	238	147				
Moyenne			0,63	4,12	2,93	4,88

Source : Estimations fondées sur des données de Disclosure Inc.

deuxième sous-période pourrait être due en partie au ralentissement de la production mondiale au cours des années en question.

Les élasticités des importations et du commerce extérieur total (exportations plus importations) du Canada par rapport aux IDEC et au stock total des investissements directs (du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada) pour les deux sous-périodes sont également positives d'après nos estimations. Comme dans le cas des exportations, le tableau 7 montre que l'élasticité des importations a diminué pendant la deuxième sous-période. En moyenne, cependant, elle est nettement supérieure à l'élasticité des exportations. L'écart pourrait être dû à la différence de durée des deux types d'investissements directs au Canada, les IDCE constituant un phénomène récent par comparaison avec les IDEC.

Bien que nos estimations des élasticités du commerce extérieur ne tiennent pas compte de l'influence d'autres facteurs sur les importations et les exportations, les résultats obtenus dans d'autres études portant sur le Canada et d'autres pays appuient généralement la thèse selon laquelle les exportations et les investissements directs sont complémentaires plutôt que d'être en mesure de se substituer les uns aux autres (Rao et Lemprière, 1992; Graham, 1993; Blomström et Kokko, 1993; Ries et Head, 1993; Lipsey et Weiss, 1981).

En résumé, une augmentation des IDCE est susceptible d'accroître le commerce extérieur du Canada, principalement en stimulant les échanges intra-entreprises. Par exemple, les importations intra-entreprises (en provenance de la société mère et des autres filiales de cette dernière à l'étranger) représentaient 78 p. 100 de l'ensemble des importations des filiales américaines de sociétés transnationales canadiennes en 1990. De même, les exportations intra-entreprises (à destination de la société mère et des autres filiales de celle-ci à l'étranger) constituaient à peu près 50 p. 100 de leurs exportations totales. Tout en accroissant le volume des échanges commerciaux, une hausse des IDCE pourrait contribuer à l'expansion des ventes à l'étranger. En fait, l'importance de ces ventes par rapport aux exportations canadiennes a considérablement augmenté depuis une quinzaine d'années. Par exemple, le rapport entre les ventes réalisées par les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis et les exportations du Canada vers le marché américain est passé de 0,72 en 1977 à 1,35 en 1990.

Résultats comparatifs des filiales de sociétés canadiennes et d'autres entreprises étrangères aux États-Unis

En 1990, les filiales de sociétés étrangères aux États-Unis représentaient environ 4,5 p. 100 de l'emploi et de la production dans le secteur privé, banques exclues, aux États-Unis contre seulement 2 p. 100 en 1977¹⁰. De plus, les filiales américaines de multinationales étrangères jouent un rôle important dans la production globale du secteur manufacturier et dans le commerce de marchandises. Par exemple, elles représentent entre 10 et 15 p. 100 de l'ensemble des actifs, des ventes, de l'emploi et de la R-D aux États-Unis. Elles

interviennent aussi pour environ 20 p. 100 des exportations totales de marchandises des États-Unis et 35 p. 100 des importations.

Malgré une augmentation spectaculaire des investissements directs du Japon aux États-Unis, l'importance relative des filiales américaines de sociétés canadiennes dans les ventes, l'emploi et la R-D de toutes les filiales de sociétés étrangères aux États-Unis a sensiblement augmenté entre 1980 et 1990. Au cours de cette dernière année, les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis représentaient de 16 à 19 p. 100 de l'emploi, de la R-D et du stock de capital de toutes les filiales américaines d'entreprises étrangères (figure 11).

Les filiales américaines de sociétés transnationales canadiennes jouent aussi un rôle non négligeable dans le secteur manufacturier aux États-Unis. En 1990, elles représentaient 22 p. 100 du stock de capital, 14 p. 100 de l'emploi et 19 p. 100 de la R-D de toutes les filiales de sociétés étrangères dans ce secteur (figure 12).

On peut soutenir que la part importante et croissante des filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis est attribuable à leur forte productivité (du travail et du capital) par rapport à celle des filiales américaines d'autres sociétés étrangères, tout particulièrement dans les secteurs où les entreprises canadiennes bénéficient d'un avantage comparatif. Par exemple, lorsqu'on tient compte des différences de structure sectorielle, la productivité du travail et du capital obtenue par les filiales canadiennes dépassait de beaucoup celle de toutes les autres filiales américaines de sociétés étrangères, tant en 1980 qu'en 1990¹¹. Ces écarts de productivité se sont toutefois sensiblement rétrécis au fil des années (figure 13). L'amenuisement de l'avantage détenu par les filiales de sociétés canadiennes en matière de productivité est imputable en partie à la réduction de l'écart existant entre les filiales américaines de sociétés canadiennes et d'autres entreprises étrangères sur le plan de l'intensité capitalistique et de la qualification du personnel, à cause peut-être de la croissance rapide des investissements directs japonais aux États-Unis pendant les années 80.

L'avantage dont bénéficient les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis en matière de productivité est particulièrement marqué dans les activités manufacturières suivantes : la première transformation des métaux et la fabrication de produits métalliques; le bois d'oeuvre et le mobilier; le papier et les produits connexes; les produits de matière plastique divers; les instruments et les produits connexes. De même, hors du secteur manufacturier, la productivité des filiales de sociétés canadiennes est en moyenne supérieure à celle des filiales d'autres sociétés étrangères aux États-Unis dans l'industrie minière, le pétrole et l'assurance. Par contre, elle est généralement plus faible dans la plupart des activités de service.

La régression appliquée pour 1980 et 1990 à notre échantillon transversal consolidé (composé de 20 industries manufacturières dans quatre pays) tend à indiquer que la productivité du travail supérieure qu'enregistrent les filiales américaines de sociétés canadiennes est attribuable en bonne partie à une plus

forte intensité capitalistique et aux qualifications supérieures de la main-d'oeuvre (ce dont témoigne le taux moyen de rémunération)¹².

Les résultats obtenus en matière de commerce extérieur par les filiales américaines de sociétés canadiennes dans le secteur manufacturier se comparent avantageusement à ceux de l'ensemble des filiales de sociétés étrangères aux États-Unis. Par exemple, les filiales d'entreprises canadiennes exportaient 11,3 p. 100 de leurs ventes aux États-Unis en 1990, comparativement à 8,8 p. 100 pour l'ensemble des filiales d'autres sociétés étrangères. Les propensions moyennes à exporter et à importer de l'ensemble des filiales de sociétés canadiennes sont toutefois beaucoup plus faibles hors du secteur manufacturier (figure 14). Cela pourrait être dû à l'établissement et à l'utilisation efficace de maisons de commerce en gros par les entreprises japonaises afin de promouvoir leurs échanges commerciaux, comme en témoigne l'importance des échanges intra-entreprises; ce phénomène gonfle la propension à exporter et à importer de l'ensemble des filiales de sociétés étrangères aux États-Unis à cause de l'importance de la part du Japon.

Compétitivité des entreprises canadiennes à vocation internationale

L'internationalisation des activités de production et d'innovation peut aussi améliorer la compétitivité des multinationales canadiennes en assurant et en renforçant l'accès aux marchés étrangers, au capital physique et humain, à la technologie ainsi qu'aux meilleures méthodes de gestion et de commercialisation. De plus, la mondialisation permet aux sociétés transnationales canadiennes de former des coentreprises, d'établir des alliances stratégiques et de conclure diverses autres ententes verticales avec d'autres entreprises étrangères de manière à réduire le plus possible leurs coûts et de maximiser leurs résultats.

L'étude montre que la croissance et la rentabilité des entreprises canadiennes tournées vers l'extérieur sont nettement supérieures à celles des entreprises axées sur le marché intérieur. Ces résultats supérieurs peuvent ensuite renforcer la compétitivité du Canada de manière tant directe qu'indirecte. Il se peut donc que l'internationalisation croissante des entreprises canadiennes contribue à améliorer la productivité globale et la tenue des coûts au Canada grâce à une plus grande efficacité implicite dans l'affectation des ressources productives. Cela se traduirait par une hausse de la proportion des facteurs de production (capital, travail et ressources naturelles) détenue par les entreprises à vocation internationale.

Ces entreprises peuvent également contribuer indirectement au rendement de l'économie canadienne grâce aux retombées positives dont bénéficient les entreprises axées sur le marché intérieur. Bernstein (1991) consacre un exposé théorique détaillé aux retombées et passe en revue les observations empiriques disponibles à ce sujet. Les liens existant entre les entreprises à vocation internationale et les petites et moyennes entreprises canadiennes axées sur le marché intérieur qui sont situées en amont ou en aval peuvent

accélérer les transferts de technologie et l'adoption de meilleures méthodes de gestion. Ces relations peuvent aussi faciliter une adaptation rapide des entreprises axées sur le marché intérieur, qui deviennent alors capables d'affronter la concurrence sur les marchés extérieurs, et promouvoir des interactions susceptibles d'avoir un effet positif sur les résultats globaux des entreprises desservant le marché national.

Bien qu'il soit difficile de vérifier empiriquement la thèse des retombées, certaines données la confirment indirectement. Par exemple, la croissance et la productivité enregistrées tant au Canada qu'aux États-Unis sont en moyenne plus élevées dans les secteurs fortement tournés vers l'extérieur (sous l'angle du commerce ainsi que des investissements directs) que dans les industries dont la vocation internationale est moins affirmée (ECAT, 1993; Rao et Lemprière, 1992).

Résultats empiriques Pour évaluer la validité empirique de la première hypothèse, nous avons comparé les résultats obtenus par les plus importantes entreprises canadiennes à vocation internationale et ceux des principales entreprises axées sur le marché intérieur¹³. Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises tournées vers l'extérieur étaient beaucoup plus performantes que les sociétés axées sur le marché national et ce, d'après plusieurs indicateurs (figures 15 et 16). Ries et Head (1993) font état de résultats analogues dans le cas du Japon.

La productivité moyenne du capital, mesurée par le rapport des ventes aux actifs, des entreprises à vocation internationale est sensiblement supérieure (de plus de 60 p. 100) à celle des sociétés axées sur le marché intérieur. Ce résultat n'est pas dû à la différence de taille des entreprises, puisque l'importance moyenne des sociétés était à peu près identique dans les deux groupes. Chose plus importante, une fois neutralisées les différences de caractéristiques entre les entreprises à vocation internationale et les sociétés axées sur le marché intérieur (comme la taille de l'entreprise, l'endettement relatif et la croissance moyenne du chiffre d'affaires), la productivité marginale du capital des entreprises tournées vers l'extérieur était, selon les estimations, plus du double de celle des sociétés axées sur le marché intérieur¹⁴.

Dans la plupart des secteurs d'activité, les entreprises à vocation internationale ont vu leur chiffre d'affaires, leurs actifs et leur productivité augmenter sensiblement plus vite en moyenne entre 1986 et 1991 que les sociétés axées sur le marché intérieur (tableau 8). La croissance moyenne des ventes et de l'actif des entreprises à vocation internationale s'est chiffrée à 9 et à 14,9 p. 100 par année, respectivement, contre 7 et 10,6 p. 100 pour le deuxième groupe d'entreprises.

Les entreprises à vocation internationale ont aussi largement surpassé les sociétés axées sur le marché intérieur par leur taux moyen de rendement du capital de 1986 à 1991 et l'intensité de la R-D (mesurée par le rapport entre la R-D et le chiffre d'affaires), comme le montrent le tableau 9. Par contre, la

croissance moyenne de l'emploi a été sensiblement plus faible dans le premier groupe d'entreprises au cours de cette période, ce qui indique que les entreprises à vocation internationale se sont adaptées et rationalisées plus vite que les sociétés axées sur le marché intérieur (tableau 8). Cette différence entre les rythmes respectifs d'adaptation économique pourrait bien être due à la très forte concurrence à laquelle font face sur les marchés mondiaux les entreprises à vocation internationale. Enfin, l'internationalisation accrue des activités de production et d'innovation des entreprises canadiennes contribue bel et bien à améliorer les résultats de l'économie nationale¹⁵.

CONCLUSION

LE RÔLE DES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES dans l'économie mondiale a considérablement augmenté depuis une dizaine d'années, et cette tendance devrait se poursuivre. Par exemple, le stock mondial d'investissements directs à l'étranger a presque quadruplé pour passer de 519 milliards à 2 billions de dollars américains entre 1980 et 1992, enregistrant ainsi une croissance beaucoup plus rapide que celle de la production et du commerce mondiaux.

L'effet des investissements directs de l'étranger (IDE) sur l'économie canadienne a été étudié à fond. Par contre, les conséquences éventuelles des IDCE pour le Canada n'ont guère retenu l'attention. Cette étude vise de façon générale à analyser l'évolution récente des IDCE, à étudier les résultats obtenus par les entreprises canadiennes à vocation internationale et à évaluer l'impact de leurs activités sur l'économie canadienne.

Nos principales constatations sont les suivantes :

- Dans les années 80, les multinationales canadiennes ont participé activement au phénomène de mondialisation. De 1980 à 1992, le stock des IDCE a augmenté plus vite que l'ensemble des investissements directs dans le monde et que le PIB canadien, pour atteindre 99 milliards de dollars canadiens en 1992. Le renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes se manifeste dans tous les grands secteurs de l'économie.
- Le rapport entre les investissements directs du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada est devenu beaucoup plus équilibré depuis 25 ans, passant de 0,23 en 1970 à 0,72 en 1992. Cette tendance se manifeste également dans tous les grands secteurs de l'économie.
- La part de l'Europe et de la région Asie Pacifique dans les IDCE s'est sensiblement accrue depuis 1985, principalement aux dépens des États-Unis. Ces derniers restent toutefois la principale destination des IDCE.

- Le secteur des ressources naturelles et les industries manufacturières axées sur ce secteur représentent encore plus de 40 p. 100 des IDCE. Cependant, les 30 dernières années se sont caractérisées par une hausse spectaculaire de l'importance relative des services financiers et des industries axées sur la technologie (comme les produits chimiques, les services et le matériel de communication et les machines non électriques).
- Au cours des 15 dernières années, la sensibilité relativement forte des IDCE à l'activité économique à l'étranger, à une rentabilité supérieure et à un rythme plus rapide d'accroissement du stock de capital aux États-Unis et au Royaume-Uni (par comparaison avec le Canada), de même qu'un renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes, sont autant de facteurs qui expliquent la croissance rapide des IDCE.
- De même, un certain nombre de facteurs d'attraction, comme un taux élevé de croissance de la demande globale réelle en Europe et dans la région Asie Pacifique, l'amélioration sensible de la rentabilité relative au Royaume-Uni, les possibilités et les craintes accompagnant la création d'un marché européen unique en 1992, ainsi que la réduction du déséquilibre entre l'épargne et l'investissement aux États-Unis, semblent avoir contribué au recul relatif des États-Unis à titre de destination des IDCE au cours des dernières années. Les États-Unis demeurent cependant le principal pays d'accueil des IDCE. De plus, la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est susceptible d'entraîner à l'avenir un renforcement des liens entre le Canada et les États-Unis par le biais des investissements.
- La part croissante des services financiers ainsi que des industries axées sur la technologie et l'information dans le PIB mondial, tout particulièrement dans les pays dits avancés, explique en partie l'importance grandissante de ces industries dans les IDCE.
- Les activités des multinationales canadiennes à l'étranger sont fortement concentrées. Les 159 plus grandes multinationales canadiennes, étudiées dans ce document, représentent environ 50 p. 100 de l'ensemble des actifs que détiennent à l'étranger les entreprises ayant le Canada pour pays d'origine. De plus, les 20 plus grandes sociétés comptent pour environ 80 p. 100 des actifs de ces 159 entreprises canadiennes à l'étranger.

- La répartition sectorielle et géographique des actifs et des ventes des plus grandes entreprises canadiennes à l'étranger est analogue à la ventilation des IDCE et des actifs étrangers de l'ensemble des entreprises canadiennes.
- Dans l'ensemble, les plus grandes entreprises ont une vocation internationale plus affirmée (si l'on se fie à la proportion supérieure de leurs actifs et de leurs ventes à l'étranger par rapport à leur actif et à leur chiffre d'affaires totaux) dans l'industrie manufacturière (tout particulièrement l'impression et l'édition, les textiles et les activités manufacturières axées sur la technologie) et dans l'industrie minière.
- *A priori*, il n'y a aucun rapport, ou il existe une relation positive, entre les tendances des IDCE et des investissements dans l'économie nationale. L'analyse économétrique que nous avons consacrée aux déterminants de la formation de capital intérieur au Canada et dans des pays choisis du G-7 étaye cette conclusion.
- Les revenus de placement encaissés grâce à une augmentation rapide des IDCE ont contribué à la progression du revenu réel et à l'amélioration de la balance courante du Canada au cours des années 80.
- Le renforcement de la vocation internationale des entreprises canadiennes pourrait contribuer de manière appréciable à l'amélioration future des résultats du Canada en matière de commerce extérieur, en raison de la complémentarité des exportations et des IDCE. De plus, les IDCE favorisent l'augmentation des ventes à l'étranger. En fait, ces dernières ont vu leur importance relative s'accroître considérablement par rapport aux exportations au cours des quelque 15 dernières années.
- Selon notre analyse, le rôle important et croissant que jouent les multinationales canadiennes aux États-Unis s'explique en grande partie par la productivité supérieure de leurs filiales américaines comparativement à celle des filiales d'autres sociétés étrangères. Les filiales de multinationales canadiennes sont plus performantes que celles des entreprises d'autres pays aux États-Unis.
- En moyenne, les entreprises canadiennes à vocation internationale ont enregistré une croissance, une productivité et des bénéfices supérieurs à ceux des entreprises axées sur le marché intérieur.

- Entre 1986 et 1991, l'emploi s'est accru nettement moins vite dans les entreprises à vocation internationale que dans celles qui sont axées sur le marché intérieur. Cela est peut-être dû en bonne partie au fait que les entreprises à vocation internationale ont procédé davantage à des restructurations et rationalisations, à cause d'une forte concurrence mondiale sur le plan des coûts, de la qualité, de la variété et du service. À long terme, cependant, l'amélioration de la compétitivité des entreprises à vocation internationale pourrait leur permettre d'enregistrer une croissance plus forte de l'emploi. De toute façon, une augmentation des investissements directs à l'étranger ne devrait pas avoir d'effet net, en longue période, sur le niveau de l'emploi. Il reste que la composition de la production et de l'emploi risque de subir l'influence des activités des entreprises à vocation internationale à l'étranger.

CONSÉQUENCES

IL RESSORT DE NOTRE RECHERCHE que la vocation internationale de plus en plus affirmée des entreprises canadiennes est due principalement à de nouvelles occasions ou à des possibilités améliorées à l'étranger ainsi qu'à un besoin croissant d'accès aux débouchés et aux technologies à l'extérieur. Cet accès permet aux entreprises canadiennes d'améliorer la compétitivité de leurs coûts et leur productivité. À mesure que les entreprises canadiennes s'internationalisent, le Canada devrait renforcer sa compétitivité globale, tout comme ses liens commerciaux avec le reste du monde.

Selon les observations disponibles, il est très probable que la vocation internationale des entreprises canadiennes se maintiendra et même s'accroîtra à l'avenir. Les tendances qui ont caractérisé au cours des dernières années la répartition géographique et la ventilation sectorielle des IDCE devraient elles aussi se poursuivre. Cependant, les tendances actuelles pourraient subir d'importantes modifications si la conjoncture économique se détériorait de manière inattendue en Europe ou si l'ALENA incitait les entreprises canadiennes à accroître sensiblement leurs activités en Amérique du Nord. Nos conclusions au sujet des influences qui déterminent l'évolution des IDCE ne sont toutefois pas définitives, de sorte qu'une vérification empirique plus rigoureuse de nos thèses se révélerait utile.

Les observations disponibles laissent également à penser que les IDCE sont fortement susceptibles de contribuer à l'expansion du commerce extérieur et des revenus réels au Canada ainsi qu'à l'amélioration de la compétitivité et de la balance courante du pays; aussi faudrait-il s'efforcer, dans le cadre de négociations bilatérales et multilatérales, d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements directs.

Étant donné que les activités des sociétés canadiennes à l'étranger sont fortement concentrées, les opérations et les résultats des plus importantes sociétés transnationales canadiennes jouent de toute évidence un rôle important dans l'amélioration du commerce extérieur et des revenus réels au Canada. Une meilleure compréhension de la structure, des caractéristiques, des stratégies et du mode de gestion des plus grandes multinationales ainsi que des déterminants de leur productivité et de leurs coûts pourrait aider les décideurs publics à formuler une politique susceptible d'améliorer la compétitivité du Canada.

NOTES

- 1 On trouvera une analyse descriptive de l'évolution des IDCE sur le plan microéconomique dans Chow (1993) et Gorecki (1990). Le document aborde toute une série de questions relatives aux IDCE, notamment : les entrées et sorties brutes d'IDCE; la répartition des entreprises contrôlées par des Canadiens ou par l'étranger et des IDCE; les investissements de tiers; le taux de capitalisation à long terme; la ventilation des entreprises effectuant des IDCE en fonction de leur taille; l'origine et la destination des IDCE par secteur d'activité.
- 2 Les stocks d'IDCE et d'IDEC sont exprimés en valeur comptable plutôt qu'en valeur marchande. Par conséquent, les IDEC pourraient être sous-estimés par rapport aux IDCE, puisqu'ils sont en moyenne plus anciens. Le fait que les IDEC soient mesurés en valeur comptable plutôt qu'en valeur marchande signifie donc que le rapport des IDEC aux IDCE est probablement gonflé.
- 3 Les données brutes de stock de capital non résidentiel fixe relatives aux États-Unis et au Royaume-Uni ont été établies à partir de la publication de l'OCDE *Flux et stocks de capital fixe : 1964-1989*. Les mises à jour et les révisions des données ont été obtenues directement après de la Division de la statistique économique et des comptes nationaux de l'OCDE. Les chiffres relatifs au Canada ont été fournis par Statistique Canada. Les données relatives au stock de capital, dans cette analyse, étaient exprimées en monnaie nationale et aux prix courants.
- 4 Pour analyser les principaux facteurs macroéconomiques expliquant la croissance rapide du stock des investissements directs du Canada à l'étranger par rapport aux investissements directs de l'étranger au Canada, nous avons procédé à l'estimation de deux équations distinctes représentant l'une les IDCE, l'autre les IDEC. Ces équations revêtaient la forme suivante.

ÉQUATION I

$$\ln(\text{CDIA}) = a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^f/\text{GDP}^c) + a_2 \ln(\text{PROF}^f/\text{PROF}^c) + a_3 \ln(\text{EXCHR}) + a_4 \ln(\text{CAPSTK}^f/\text{CAPSTK}^c) + a_5(\text{TREND}) + a_6(\text{DUMFTA})$$

ÉQUATION II

$$\ln(\text{CFDI}) = a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^f/\text{GDP}^c) + a_2 \ln(\text{PROF}^f/\text{PROF}^c) + a_3 \ln(\text{EXCHR}) + a_4 \ln(\text{CAPSTK}^f/\text{CAPSTK}^c) + a_5(\text{TREND}) + a_6(\text{DUMFTA})$$

où :

$\ln(x)$ = logarithme naturel de la variable considérée.

CDIA = stock d'IDCE (en milliards de dollars canadiens).

CFDI = stock d'IDEC (en milliards de dollars canadiens).

GDP^f , GDP^c = Produit intérieur brut des pays étrangers (États-Unis et Communauté européenne) et du Canada, respectivement (en milliards de dollars américains aux prix et aux taux de change de 1985).

PROF^f , PROF^c = rapport entre la marge d'exploitation et le PIB à l'étranger (États-Unis et Communauté européenne) et au Canada, respectivement.

EXCHR = dollar canadien par DTS (en fin d'année).

CAPSTK^f , CAPSTK^c = stock de capital non résidentiel (secteur privé) à l'étranger (É.-U., R.-U., France et Allemagne) et au Canada, respectivement (en milliards de dollars américains).

TREND = tendance.

DUMFTA = variable muette représentant l'Accord de libre-échange canado-américain (valeur 0 avant 1985, valeur 1 après 1985).

Cette formulation permet d'avoir des élasticités différentes des IDCE et des IDEC (en stock) par rapport aux variables indépendantes.

Voici les équations estimées finales, la statistique t des coefficients estimés étant indiquée entre parenthèses.

ÉQUATION I:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ICDIA} = & 0,06723 + 0,53123 * \Delta \text{CDIA}[-1] + 2,89831 * \Delta \text{IGDP}^f[-1] \\ & (2,0) \quad (2,9) \quad (2,8) \\ & + 0,00876 * \Delta \text{EXCHR}[-1] - 1,60245 * \Delta \text{IGDP}^c[-1] \\ & (0,1) \quad (2,1) \\ & - 0,05959 * \text{DUMFTA} \\ & (2,5) \end{aligned}$$

R² = 0,58

D.W. = 2,16

Période d'estimation = 1972-1991

Δ = première différence de la valeur logarithmique de la variable considérée.

ÉQUATION II:

$$\Delta \text{CFDI} = 0,07597 - 0,31223 * \Delta (\text{PROF}^f / \text{PROF}^c)$$

(15,8) (3,8)

R² = 0,43

D.W. = 1,39

Période d'estimation = 1971-1991

Ces deux équations indiquent que l'expansion rapide des IDCE par rapport aux IDEC, ces dernières années, est due à une sensibilité plus marquée des investissements canadiens à l'étranger à l'activité hors des frontières, à une rentabilité plus élevée dans les pays étrangers et à une plus forte participation des entreprises canadiennes au processus de mondialisation pendant la période d'estimation (comme l'indiquent les différences de constantes).

Le coefficient de DUMFTA signifie que, toutes choses égales par ailleurs, l'ALE a réduit le rythme d'expansion des IDCE, incitant les entreprises établies au Canada à participer davantage au marché intérieur.

5 On a calculé un indicateur de rentabilité globale pour les pays choisis en faisant le rapport entre la marge brute d'exploitation et le produit intérieur brut (voir *Comptes nationaux des pays de l'OCDE : Principaux agrégats - 1960-1991*, Volume 1). La marge d'exploitation est égale à la production brute aux prix des producteurs, moins la somme de la consommation intermédiaire, de la rémunération des employés, de la consommation de capital fixe et des impôts indirects diminués des subventions.

6 Néanmoins, les variations des taux de change influent directement sur la valeur comptable du stock des IDCE libellés en dollars canadiens. Une hausse du dollar canadien accroît la valeur de ce stock, tandis qu'une baisse produit l'effet contraire.

7 Pour analyser l'évolution de la répartition des IDCE par région, nous avons estimé une équation de la forme suivante :

$$\ln(\text{CDIA}^{\text{US}}/\text{CDIA}) = a_0 + a_1 \ln(\text{GDP}^{\text{US}}/\text{GDP}^{\text{EC}}) + a_2 \ln(\text{PROF}^{\text{US}}/\text{PROF}^{\text{EC}}) + a_3 \ln(\text{EXCHR}^*) + a_4(\text{CABGDP}^{\text{US}}) + a_5(\text{TREND}) + a_6(\text{DUMEC92})$$

où :

$\ln(x)$ = logarithme naturel de la variable considérée.

CDIA^{US} = stock d'IDCE aux États-Unis (en milliards de dollars canadiens).

CDIA = stock d'IDCE (en milliards de dollars canadiens).

$\text{GDP}^{\text{US}}, \text{GDP}^{\text{EC}}$ = Produit intérieur brut des États-Unis et de la Communauté européenne, respectivement (en milliards de dollars américains, aux prix et aux taux de change de 1985).

$\text{PROF}^{\text{US}}, \text{PROF}^{\text{EC}}$ = rapport entre la marge d'exploitation et le PIB pour les États-Unis et la Communauté européenne, respectivement.

EXCHR^* = cours du dollar américain par rapport à la livre sterling (moyenne sur l'année).

$\text{CABGDP}^{\text{US}}$ = rapport entre le déficit des paiements courants des États-Unis et le PIB américain.

TREND = tendance.

DUMEC92 = variable muette représentant l'Europe 1992 (valeur 0 avant 1988, valeur 1 après 1988).

L'équation estimée finale, les statistiques t étant présentées entre parenthèses, est la suivante :

$$\Delta(\text{CDIA}^{\text{US}}/\text{CDIA}) = 0,01627 + 0,02148 * \Delta(\text{CABGDP}^{\text{US}}) - 0,06409 * \text{DUMEC92}$$

(2,2) (2,2) (3,3)

$R^2 = 0,38$ D.W. = 1,23 Période d'estimation = 1971-1991

Les coefficients de l'équation impliquent que la diminution récente de la part des États-Unis dans les IDCE est attribuable à l'intensification des

investissements directs du Canada dans la Communauté européenne, en prévision du marché européen unique de 1992, et à la réduction du déséquilibre épargne-investissement aux États-Unis, dont témoigne l'amélioration de la balance courante américaine. Ces résultats laissent également à penser que la part des États-Unis dans les IDCE continuera de diminuer au cours des prochaines années, à moins que la balance courante américaine ne se détériore.

- 8 Afin d'étudier le rapport entre les variations de la formation de capital intérieur et les IDCE (en stock), nous avons calculé d'abord un coefficient de corrélation simple entre les deux variables au niveau global et au niveau sectoriel (secteur manufacturier, mines et services financiers). Les trois secteurs représentaient près de 85 p. 100 du stock total d'IDCE en 1991. Dans les quatre cas, le coefficient de corrélation est élevé, positif et très significatif sur le plan statistique. Des régressions bivariées simples indiquent que les IDCE stimulent la formation de capital au Canada même, plutôt que de la remplacer.

Cependant, lorsqu'on tient compte de l'influence d'autres facteurs (l'activité économique, la rentabilité et le changement technique) sur la formation de capital intérieur, le coefficient des IDCE n'est plus statistiquement significatif dans les quatre équations. Cela indique que, en moyenne, une augmentation des IDCE n'a aucun effet – négatif ou positif – sur la formation de capital au Canada même.

Voici les équations représentant la formation de capital intérieur qui ont servi aux régressions pour la période 1970-1990, les statistiques t étant indiquées entre parenthèses.

Ensemble des secteurs : Canada

$$\Delta \text{cap} = 1,48 \Delta \text{lgdp} + 0,08 \Delta \text{ldia} + 0,0057 \text{prf} (-1) + 0,0044 \text{prf} (-2) +$$

(2,25) (0,55) (1,63) (1,04)

$$0,0029 \text{prf} (-3) + 0,0008 * \text{prf} (-4) - 0,12$$

(1,98) (1,98) (1,72)

$$R^2 = 0,771 \quad \text{D.W.} = 1,80$$

où :

Δ l = première différence du logarithme de la variable considérée.

cap = stock brut de capital fixe non résidentiel.

dia = stock d'investissements directs à l'étranger.

prf = ratio des bénéfices au produit intérieur brut au coût des facteurs (pour l'ensemble des secteurs ou par secteur).

La constante représente dans chaque équation l'influence du changement technique.

Secteur manufacturier : Canada

$$\Delta \text{cap} = 0,72 \Delta \text{gdp} + 0,04 \Delta \text{dia} + 0,0071 \text{prf} (-1) + 0,0040 \text{prf} (-2) + 0,0015 \text{prf} (-3) - 0,0004 \text{prf} (-4) - 0,11$$

(1,41) (0,26) (1,90) (1,98)

(0,80) (0,11) (1,20)

$R^2 = 0,511$ D.W. = 1,18

Secteur des mines, du pétrole et du gaz naturel : Canada

$$\Delta \text{cap} = 0,27 \Delta \text{gdp} - 0,09 \Delta \text{dia} + 0,0030 \text{prf} (-1) + 0,0017 \text{prf} (-2) + 0,0001 \text{prf} (-3) + 0,025$$

(1,90) (0,96) (2,96) (2,08)

(0,15) (1,44)

$R^2 = 0,795$ D.W. = 1,48

Secteur financier : Canada

$$\Delta \text{cap} = 0,91 \Delta \text{gdp} - 0,097 \Delta \text{dia} + 0,0168 \text{prf} (-1) + 0,0041 \text{prf} (-2) - 0,0011 \text{prf} (-3) + 0,0013 \text{prf} (-4) - 0,099$$

(1,70) (1,22) (4,12) (1,40)

(0,40) (3,06) (1,28)

$R^2 = 0,827$ D.W. = 1,82

Nous avons effectué des régressions analogues pour l'ensemble des secteurs aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne et au Japon. Voici les résultats des régressions pour la période 1975-1990, les statistiques t des coefficients étant indiquées entre parenthèses.

Ensemble des secteurs : États-Unis

$$\Delta \text{lcap} = 1,33 \Delta \text{lgdp} - 0,31 \Delta \text{ldia} + 0,0089 \text{prf} (-1) + 0,0142 \text{prf} (-2) +$$

$$(3,54) \quad (1,36) \quad (0,89) \quad (0,84)$$

$$0,0133 \text{prf} (-3) - 0,75$$

$$(1,27) \quad (2,50)$$

$$R^2 = 0,745 \quad \text{D.W.} = 2,20$$

où :

Δ l = première différence du logarithme de la variable considérée.

dia = stock d'investissements directs à l'étranger, en monnaie nationale.

prf = rapport de la marge brute d'exploitation au produit intérieur brut.

La constante représente dans chaque équation l'influence des changements technologiques.

Ensemble des secteurs : Royaume-Uni

$$\Delta \text{lcap} = 1,45 \Delta \text{lgdp} + 0,10 \Delta \text{ldia} + 0,0055 \text{prf} (-1) + 0,0033 \text{prf} (-2) +$$

$$(9,41) \quad (2,63) \quad (2,23) \quad (1,61)$$

$$0,0001 \text{prf} (-3) - 0,0040 \text{prf} (-4) - 0,18$$

$$(0,04) \quad (1,44) \quad (3,42)$$

$$R^2 = 0,971 \quad \text{D.W.} = 1,44$$

Ensemble des secteurs : Allemagne

$$\text{lcap} = 0,14 \text{lgdp} + 0,48 \text{ldia} + 7,45$$

$$(0,76) \quad (5,91) \quad (4,64)$$

$$R^2 = 0,995 \quad \text{D.W.} = 1,42$$

Ensemble des secteurs : Japon

$$\text{inv} = 0,96 \text{gdp} + 0,50 \Delta \text{dia} - 11853,4 \text{trend} + \text{constante}$$

$$(8,82) \quad (2,22) \quad (6,36)$$

$$R^2 = 0,992 \quad \text{D.W.} = 1,47$$

où toutes les variables sont définies comme précédemment pour les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne et,

inv = formation brute de capital fixe

trend = tendance.

En conclusion, les résultats de nos régressions pour le Canada et les autres pays choisis du G-7 nous portent à croire que le rapport entre la formation de capital intérieur et les investissements directs à l'étranger est soit non significatif, soit positif.

9 Il s'agit là d'élasticités totales plutôt que partielles du commerce extérieur par rapport aux IDCE. On peut donc s'attendre à ce que leur valeur soit gonflée parce que nous n'avons pas tenu compte de l'influence d'autres facteurs sur les exportations et importations, notamment : l'activité économique, la réduction des barrières commerciales, le changement technique, la structure des coûts, la répartition géographique et sectorielle des exportations et des importations, la variabilité du taux de change et le taux d'utilisation des capacités. Cependant, la complémentarité constatée selon notre étude entre le commerce extérieur du Canada et les stocks d'investissements directs (du Canada à l'étranger et de l'étranger au Canada) cadre avec les conclusions d'autres chercheurs : voir Graham (1993), Rao et Lemprière (1992a), Blomström et Kokko (1993), Ries et Head (1993), Lipsey et Weiss (1981), Hufbauer et Adler (1968).

10 Les données relatives aux filiales de sociétés étrangères aux États-Unis ont été tirées du Benchmark Survey du Département du commerce des États-Unis pour 1980 et 1990. Le pays d'origine a été déterminé d'après le critère du propriétaire final effectif. Il s'agit de la personne (ou de l'entité) qui n'appartient pas à plus de 50 p. 100 à une autre personne ou entité, lorsqu'on remonte la chaîne de propriété d'une filiale américaine; il s'agit donc uniquement du propriétaire final.

Un document de travail, qui sera publié par Industrie Canada, contiendra des données détaillées par branche industrielle des filiales canadiennes et des autres filiales étrangères installées aux États-Unis pour 1980 et 1990, y compris la productivité du capital et de la main-d'oeuvre, le salaire moyen, le niveau d'investissement, le ratio de la productivité de la main-d'oeuvre à l'écart salarial moyen, le ratio du revenu net au chiffre d'affaires et les pensions à exporter et à importer (y compris les transactions intra-entreprises).

11 Nous avons mesuré de la manière suivante l'effet des différences de structure sectorielle entre les filiales de sociétés canadiennes et d'autres entreprises étrangères aux États-Unis sur la productivité globale du travail et du capital des filiales de sociétés canadiennes. Dans un premier temps, nous avons multiplié la proportion des ventes et des actifs de l'ensemble

des filiales de sociétés étrangères aux États-Unis par la productivité observée (en niveau) des filiales de sociétés canadiennes dans chacun des secteurs afin d'obtenir des pseudo-estimations de la productivité globale du capital et du travail. Dans un second temps, nous avons calculé le rapport entre la productivité effective et la productivité globale estimée (en niveau) pour tenir compte de l'influence des différences de structure sectorielle (on trouvera un exposé détaillé de cette méthodologie dans Rao et Lemprière (1992b)).

- 12 Nous avons estimé le rapport ventes-emploi (S/E) en fonction du ratio capital-travail (K/E) et du salaire moyen (AW), en considérant que ce dernier représentait le niveau de qualification de la main-d'oeuvre. Voici les résultats produits par l'estimation de cette équation en niveau et en logarithme (Les statistiques t sont indiquées entre parenthèses.) :

Équation en niveau :

$$S/E = 35,26 + 0,49 K/E + 2,16 AW \quad R^2 = 0,560 \quad (1)$$

(4,38) (3,05)

Équation logarithmique :

$$\ln S/E = 2,03 + 0,34 \ln K/E + 0,42 \ln AW \quad R^2 = 0,700 \quad (2)$$

(4,98) (3,17)

Les deux équations ont été estimées à l'aide de données transversales consolidées (20 secteurs d'activité manufacturière dans 4 pays : le Canada, l'Allemagne, le Royaume-Uni et le Japon) et de données temporelles (pour 1980 et 1990).

Les deux équations expliquent dans une large mesure (entre 55 et 70 p. 100) la variance de la productivité (en niveau) dans le secteur manufacturier entre les branches d'activité et les pays. L'équation (2) indique qu'une hausse de 10 p. 100 du ratio capital-travail, toutes choses égales par ailleurs, entraîne une augmentation de 3,4 p. 100 de la productivité du travail.

- 13 Pour éliminer l'influence éventuelle du commerce intra-entreprises sur l'évaluation des résultats, nous avons exclu les entreprises contrôlées par l'étranger dans les deux séries d'exemples.
- 14 Des régressions ont été appliquées aux données transversales relatives aux entreprises à vocation internationale et aux sociétés axées sur le marché intérieur, regroupées dans 34 grandes catégories. Nous avons estimé le rapport ventes-emploi (S/E) en fonction des ventes (S), des capitaux propres exprimés en proportion du stock de capital total (EQ/CAP.STOCK) et du rapport actif-emploi (A/E) pour les deux catégories d'entreprise. Voici les résultats de la régression, les statistiques t étant indiquées entre parenthèses.

Entreprises axées sur le marché intérieur

Équation en niveau :

$$S/E = 200,28 + 1,44 S + 1,26 (EQ/CAP. STOCK) + 0,064 (A/E) \quad (1)$$

(0,69) (0,85) (31,20) $R^2 = 0,845$

Équation logarithmique :

$$\ln (S/E) = -1,57 + 0,26 \ln (S) + 0,22 \ln (EQ/CAP.STOCK) +$$

(7,48) (2,81)

$$0,46 \ln (A/E) \quad (1')$$

(11,23) $R^2 = 0,500$

Entreprises à vocation internationale

Équation en niveau :

$$S/E = 77,50 + 1,24 S + 0,93 (EQ/CAP. STOCK) + 0,153 (A/E) \quad (2)$$

(0,17) (1,11) (13,64) $R^2 = 0,611$

Équation logarithmique :

$$\ln (S/E) = 0,84 + 0,034 \ln (S) + 0,23 \ln (EQ/CAP.STOCK) +$$

(1,1) (2,30)

$$0,540 \ln (A/E) \quad (2')$$

(16,10) $R^2 = 0,684$

Les trois variables présentent un rapport positif avec la productivité du travail dans les deux échantillons. Toutefois, seul le coefficient du ratio actif-emploi est statistiquement significatif dans les deux équations en niveau (1 et 2). Comme nous l'avons indiqué, le pouvoir explicatif des équations est attribuable en bonne partie (entre 61 et 84 p. 100) à cette variable. L'équation (2) indique qu'un accroissement d'une unité du rapport actif-emploi entraînera une hausse de 0,15 de la productivité du travail, ce qui représente plus du double du coefficient estimé pour les entreprises axées sur le marché intérieur. Par conséquent, la productivité marginale du capital semble beaucoup plus élevée dans les entreprises canadiennes à vocation internationale que dans les sociétés axées sur le marché intérieur.

De même, l'élasticité par rapport à l'actif est plus marquée dans les entreprises à vocation internationale (voir les équations 1' et 2'). L'importance de l'élasticité-production (ventes) dans les deux équations implique des rendements légèrement croissants.

- 15 La rareté des données nous a empêchés d'analyser les résultats comparatifs des filiales établies par les multinationales canadiennes dans des pays autres que les États-Unis.

REMERCIEMENTS

NOUS DÉSIRONS EXPRIMER NOTRE GRATITUDE à Ross Preston, John Knubley et Steven Globerman pour leur appui ainsi que pour les commentaires qu'ils nous ont offerts sur une version antérieure de cette étude. Nous tenons aussi à remercier Chris Roth et Phillip Massé de leur collaboration aux diverses étapes de cette étude.

ANNEXE : DESCRIPTION DES DONNÉES MICROÉCONOMIQUES

DEUX ANALYSES MICROÉCONOMIQUES sont présentées dans ce document. La première décrit les caractéristiques, les activités et les résultats des plus importantes multinationales canadiennes à partir de données de Disclosure Worldscope. La seconde décrit les résultats des filiales américaines de multinationales canadiennes à l'aide de données du Département du commerce des États-Unis. La première ne s'applique qu'à un petit échantillon d'entreprises canadiennes actives à l'étranger, tandis que la seconde porte sur l'ensemble des filiales de multinationales canadiennes qui sont actives uniquement aux États-Unis. C'est pourquoi les deux analyses ne sont pas directement comparables. Elles se complètent toutefois.

PRINCIPALES MULTINATIONALES CANADIENNES

L'ÉCHANTILLON COMPOSÉ DES 447 plus importantes entreprises canadiennes a été constitué à partir des données canadiennes se trouvant dans la base de données de Disclosure/Worldscope Global. Cette base de données contient des renseignements sur 9 832 sociétés publiques de 40 pays. Les données relatives aux entreprises canadiennes ont été tirées de rapports annuels et d'autres documents périodiques déposés auprès des bourses de valeurs au Canada. Les renseignements relatifs aux sociétés privées constituées au niveau fédéral sont complétés par les états financiers déposés auprès du ministère de la Consommation et des Affaires commerciales.

Les critères suivants ont été utilisés par Disclosure pour choisir les entreprises canadiennes figurant dans sa base de données :

- leur incorporation à l'index national (la liste des 500 du Financial Post);
- l'importance ou la notoriété des entreprises;
- les demandes de renseignements provenant de clients de Disclosure.

En raison du caractère non systématique de la méthode de sélection des entreprises dans la base de données de Disclosure ainsi que de la taille restreinte de l'échantillon, il se peut que les sociétés étudiées ici ne représentent pas fidèlement l'ensemble des entreprises ayant le Canada pour pays d'origine. On ne sait toutefois pas si, en raison du choix de l'échantillon, les résultats présentent un biais systématique.

Les 447 plus grandes entreprises canadiennes ont ensuite été réparties en deux grandes catégories – 159 sociétés à vocation internationale et 288

entreprises axées sur le marché intérieur – selon que chaque entreprise déclarait ou non des actifs à l'étranger. Même si cet échantillon de 159 sociétés est petit par rapport aux 1 300 multinationales canadiennes recensées par le CNUST, les actifs que détiennent ces 159 sociétés à l'étranger représentent environ 50 p. 100 des actifs de toutes les multinationales canadiennes hors des frontières.

L'étude évalue également l'intensité de la vocation internationale des multinationales canadiennes. Il convient toutefois de signaler que, dans leurs états financiers, les entreprises ne déclarent pas toutes les ventes réalisées à l'étranger ni les actifs situés hors des frontières. C'est pourquoi le nombre de sociétés tournées vers l'extérieur de même que l'intensité de leur vocation internationale pourraient être inférieurs à la réalité.

L'étude établit également une distinction entre les multinationales canadiennes contrôlées par des intérêts canadiens et contrôlées par l'étranger. On considère qu'une entreprise est contrôlée par l'étranger lorsque plus de 50 p. 100 de sa capitalisation boursière appartient à des intérêts étrangers. Ainsi, 12 des 159 entreprises à vocation internationale appartiennent à l'étranger, ce chiffre étant de 50 sur 288 dans le cas des sociétés axées sur le marché intérieur.

Pour les besoins de l'analyse, les plus importantes entreprises ont été réparties en 45 secteurs en fonction de leur activité principale, selon la classification type des industries (CTI) américaine de 1986 employée par Disclosure. Les 25 industries manufacturières sont ensuite regroupées dans trois grandes catégories – industries à coefficient de main-d'oeuvre élevé, axées sur les ressources naturelles et axées sur la technologie – comme dans la publication du Conseil économique du Canada (1992), en fonction de l'importance relative des facteurs de production utilisés, technologie comprise.

Une définition des variables financières ainsi que les ratios calculés dans cette étude figurent dans un document de travail d'Industrie Canada intitulé *Economic Integration in North America: Trends in Foreign Direct Investment and the Top 1,000 Firms*.

LES FILIALES DE MULTINATIONALES CANADIENNES AUX ÉTATS-UNIS

LES DONNÉES QUI ONT SERVI À CALCULER les résultats obtenus par les filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis ont été tirées de l'enquête du Département du commerce des États-Unis sur les IDE dans ce pays. Elles s'appliquent au secteur non bancaire et sont établies en fonction du principe du propriétaire final effectif (PFE).

Sont considérées comme filiales de sociétés étrangères aux États-Unis les entreprises commerciales américaines qui donnent lieu à un investissement direct de l'étranger aux États-Unis – c'est-à-dire dans lesquelles une personne ou entité étrangère unique a la propriété ou le contrôle, directement ou

indirectement, d'au moins 10 p. 100 des actions donnant droit de vote dans le cas d'une entreprise constituée en société et d'une participation équivalente si l'entreprise n'est pas constituée en société.

Trois notions servent à établir la nationalité de la personne ou de la société mère qui est propriétaire ou a le contrôle de filiales aux États-Unis, ainsi que les opérations à inclure dans les transactions déclarées des filiales aux États-Unis : la société mère étrangère, le PFE et le groupe étranger dont relève la filiale. La société mère étrangère est la première entité située hors des États-Unis, en amont de la filiale aux États-Unis, qui a dans cette dernière une participation découlant d'un investissement direct (selon la règle des 10 p. 100 définie précédemment). Il faut définir la société mère étrangère pour déterminer l'existence d'un investissement direct de l'étranger.

Le PFE est la première personne ou entité, en amont de la filiale, qui n'appartient pas à plus de 50 p. 100 à une autre personne ou entité. Cela permet de déterminer qui a la propriété et le contrôle de la filiale aux États-Unis et en bénéficie en bout de ligne.

Enfin, le groupe étranger dont relève la filiale est constitué par la société mère étrangère, toute personne ou entité étrangère, en amont de la société mère étrangère, qui est propriétaire de plus de 50 p. 100 de l'entité qui la précède dans la chaîne, y compris le PFE, et toute personne ou entité étrangère située en aval de chacune de ces entités qui appartient à plus de 50 p. 100 à l'entité située immédiatement en amont. Le dernier critère permet de distinguer les entités étrangères qui sont affiliées à la filiale aux États-Unis (à titre de société mère, de PFE ou d'un autre membre du groupe étranger dont relève la filiale) des personnes ou entités non affiliées.

Le Bureau de l'analyse économique du Département du commerce des États-Unis publie des données sur les trois groupes suivants de filiales aux États-Unis : ensemble des filiales, filiales non bancaires, filiales bancaires. Les données et l'analyse présentées ici tiennent compte uniquement des activités des filiales non bancaires aux États-Unis.

On trouvera une définition plus détaillée des filiales de multinationales canadiennes aux États-Unis dans la publication suivante du Département du commerce des États-Unis (Bureau de l'analyse économique) : *Foreign Direct Investment in the United States: 1987 Benchmark Survey, Final Results*.

BIBLIOGRAPHIE

- Bernstein, J. I., «Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. McFerridge, *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, University of Calgary Press, Calgary, 1991.
- Blomström, M. et Ari Kokko, «Swedish MNEs: A Case Study», National Bureau of Economic Research, New York, 1993, reprographié.
- Cantwell, *Technological Innovation and Multinational Corporation*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- Caves, R., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 1982.
- Chow, F., «CDIA Patterns and Determinants», Statistique Canada, Ottawa, 1993, reprographié.
- Corvari, R. et R. Weisner, «Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada», Investissement Canada, document de travail n° 16, 1993.
- Dobson, W., «Japan's Trade and Investment in Eastern Asia», University of Toronto, 1992, reprographié.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprise, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley & Sons, Chichester, 1985.
- ECAT, «A New account of the Critical Role of U.S. Multinational Corporations in the U.S. Economy», 1993.
- Encarnation, D. J., *Rivals Beyond Trade-America Versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.
- Globerman, S., «CDIA: The Private and Public Interest», Simon Fraser University, Vancouver, 1993, reprographié.
- Globerman, S., «Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries», *Canadian Journal of Economics*, vol. 12, n° 1, 1979.
- Graham, E. M., «Canadian Outward Direct Investment: Possible Effects on the Home Economy», Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1993, reprographié.
- Gorecki, P., Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger, Direction des études analytiques, n° 33, Statistique Canada, 1990.
- Gunderson, M. et S. Verma, «Labour Market Implications of Outward Direct Foreign Investment», University of Toronto, 1993, reprographié.
- Hufbauer, G. C. et F. M. Adler, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*, *Tax Policy Research Study*, No. 1, U.S. Treasury Department, Washington (D.C.), 1968.
- Hymer, S., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Boston (Mass.), 1976.
- Investissement Canada, Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises, document de travail n° 1990-V, 1990.
- Industrie Canada, «Economic Integration in North America: Trends in Foreign Direct Investment and the Top 1000 Firms», document de travail, 1994.
- Julius, D., Foreign Direct Investment: The Neglected Twin of Trade, Occasional Paper 33, Group of Thirty, Washington (D.C.), 1991.
- Knubley, J., W. Krause et Z. Sadeque, «Les acquisitions canadiennes à l'étranger : profil et motivations», dans l'ouvrage publié sous la direction de L. Waverman, *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 27-70.

- Letto-Gilles, G., *International Production*, Polity Press, 1992.
- Lipsev, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 1981.
- Litvak, I. A. et C. J. Maule, *The Canadian Multinationals*, Butterworths, Toronto, 1981.
- Ohmae, K., *TRIAD Power: The Coming Shape of Global Competition*, The Free Press, New York, 1985.
- Ostry, S., *Government & Corporations in Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the United States, Europe and Japan*, Council on Foreign Relations, 1990.
- Ostry, S. et M. Gestrin, «Foreign Direct Investment, Technology Transfer and the Innovation Network Model», University of Toronto, 1993, Toronto, reprographié.
- Parry, G. T., *The Multinational Enterprise: International Investment and Host-Country Impacts*, JAI Press INC., 1980.
- Rao, P. S. et T. Lemprière, «Les liens entre les échanges commerciaux, la productivité et les coûts», document de travail n° 46, Conseil économique du Canada, 1992a.
- Rao, P. S. et T. Lemprière, *L'évolution de la productivité canadienne*, Conseil économique du Canada, 1992b.
- Rao, P. S., «Global (Stateless) Corporations and the Internationalization of Business: Implications for Canada and Canadian Marketplace Framework», Industrie et Sciences Canada, Ottawa, 1993.
- Reich, R., *The Work of Nations*, Vintage Books, New York, 1991.
- Ries, J. et K. Head, «Causes and Consequences of Japanese Direct Investment Abroad», University of British Columbia, Vancouver, 1993, reprographié.
- Rugman, A. M., *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto, 1987.
- Rutter, J., *Recent Trends in International Direct Investment*, Washington, United States Department of Commerce, International Trade Administration, 1992.
- Safarian, A. E., *Multinational Enterprise and Public Policy: A Study of Industrial Countries*, Edgar Elder, Aldershot, 1993.
- UNCTC, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nations Unies, New York, 1993.
- Vernon, R., «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979.
- Waverman, L., *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991.



Partie II Répercussions économiques



L'investissement direct canadien à l'étranger et l'économie canadienne : considérations théoriques et empiriques

INTRODUCTION

L'EFFET DE L'INVESTISSEMENT DIRECT À L'ÉTRANGER (IDE) sur l'économie du pays d'origine est une question qui intéresse depuis longtemps les décideurs et certains groupes d'intérêt dans de nombreux pays avancés. Au Canada, cette question est importante en raison de l'internationalisation accélérée des entreprises canadiennes au cours des dix dernières années (voir Rao, Legault et Ahmad, dans cet ouvrage) et de la création d'une zone de libre-échange avec les États-Unis. Malheureusement, il n'existe pas de théorie ni de données empiriques au sujet des effets de l'IDE sur le bien-être global d'une nation¹. Par ailleurs, une grande partie du débat consacré à l'IDE est centrée sur les questions de répartition plutôt que sur l'incidence de cette forme d'investissement sur le bien-être général. Pour trouver réponse à ces questions, il faut notamment se demander si l'IDE est un complément ou un substitut des exportations, d'une part, et de la formation de capital intérieure, de l'autre.

Les effets de répartition sont importants car, au Canada (comme dans d'autres pays d'origine de l'IDE), une bonne partie du débat a porté essentiellement sur les préoccupations et les demandes de groupes d'intérêt divers. Ainsi, dans de nombreux pays, dont le Canada, les syndicats et leurs alliés de la gauche s'inquiètent des effets négatifs de l'IDE sur l'emploi². Cette crainte repose en grande partie sur des hypothèses implicites selon lesquelles l'IDE est un substitut des exportations et de la formation de capital intérieure plutôt que d'être complémentaire de celles-ci.

Dans un contexte de plein équilibre, il est facile d'écarter cette crainte car, selon la logique économique, l'IDE devrait avoir un effet neutre sur l'emploi. En effet, même si l'IDE influe sur les exportations ou sur la formation de capital intérieure, une augmentation ou une diminution nette de l'un de ces deux éléments ne devrait avoir aucun effet à long terme sur les niveaux d'emploi globaux. Bien entendu, il peut se produire des effets transitoires. Par exemple, une diminution de la demande d'exportations pourrait ramener la demande globale à un niveau inférieur à celui qui correspond au plein emploi,

ce qui entraînerait une réduction de la production par rapport au niveau de plein emploi et donc une réduction temporaire de l'emploi. Mais comme ces effets ne sont pas durables, la production et l'emploi retrouveront, avec le temps, des niveaux correspondant à celui du plein emploi.

Les arguments selon lesquels l'IDE entraîne des pertes d'emploi peuvent être considérés comme l'assise d'une position plus défendable et moins simpliste. Si, en réduisant la demande d'exportations, l'IDE entraîne une contraction des industries exportatrices par rapport à l'ensemble de l'économie, cela obligera les travailleurs de ces industries à se trouver un emploi dans les secteurs dont les produits font concurrence aux importations ou dans les secteurs dont la production n'entre pas dans le circuit des échanges. Cette situation entraînera notamment des coûts d'adaptation, qui devront être supportés par l'économie. Parmi les effets à plus long terme, il y a le fait qu'au Canada, de nombreuses industries appartenant à ces deux derniers groupes ont une productivité marginale du travail inférieure à celle des industries exportatrices, particulièrement dans les emplois exigeant peu de qualifications. Les travailleurs de ces secteurs reçoivent donc en moyenne des salaires horaires plus faibles que ceux des industries exportatrices. Par conséquent, si l'IDE se substitue aux exportations, il risque d'entraîner une baisse des revenus d'au moins une partie des travailleurs déplacés.

De même, si l'IDE se substitue à la formation de capital intérieure, le stock de capital intérieur par travailleur sera graduellement moins élevé qu'en l'absence de l'IDE. Toutes choses étant égales par ailleurs, cette baisse de la formation de capital entraînera vraisemblablement une baisse de la productivité marginale du travail et, par conséquent, des salaires¹.

L'un ou l'autre de ces effets de substitution pourrait entraîner, à long terme, une diminution du bien-être des Canadiens en réduisant la croissance des revenus. Toutefois, ce qui est peut-être plus important du point de vue des politiques, ces effets auraient une composante redistributive : la part du travail dans les facteurs de production diminuerait par rapport à celle du capital dans le cas d'une substitution au capital, tandis que la part de la main-d'œuvre peu qualifiée diminuerait par rapport à celle de la main-d'œuvre plus qualifiée dans le cas d'une substitution aux exportations.

Plus loin dans la présente étude, nous nous demanderons si, dans le contexte canadien, l'IDE présentera vraisemblablement un rapport de substitution ou de complémentarité avec les exportations, d'une part, et avec la formation de capital intérieure, de l'autre. Faisons d'abord observer que la structure de l'IDCE et de l'économie canadienne dans son ensemble font qu'il est extrêmement difficile de vérifier ces propositions pour le Canada uniquement. Dans la section qui suit, nous faisons valoir que l'IDE et les exportations peuvent être soit substituables, soit complémentaires, tout comme l'IDE et la formation de capital intérieure. Toutefois, tant la théorie que les observations empiriques internationales donnent à penser que, dans les deux cas, une relation de complémentarité est plus plausible qu'une relation de substitution. Dans la

mesure où cela est vrai, il est injustifié de craindre que l'IDE ait des retombées négatives sur la qualité de l'emploi au Canada.

Toutefois, avant d'examiner la question de la substituabilité ou de la complémentarité, voyons quels sont exactement les déterminants de la structure du commerce et de l'investissement au Canada. Nous soutenons ici que la théorie actuelle ne rend pas bien compte de la situation du Canada à cet égard, particulièrement à l'heure du libre-échange nord-américain, mais que certains travaux théoriques publiés récemment peuvent contribuer à éclairer les profils observés.

L'IDCE ET LES EXPORTATIONS CANADIENNES

LA SITUATION UNIQUE DU CANADA ET LA NÉCESSITÉ DE THÉORIES NOUVELLES POUR EXPLIQUER SES ÉCHANGES ET SES INVESTISSEMENTS

Parmi les pays industriels avancés, le Canada présente des caractéristiques géographiques uniques. Bien que, par la taille de son économie et sa superficie, le Canada soit l'un des plus grands pays du monde, il n'a qu'une frontière, très longue, avec les États-Unis, dont le niveau de développement économique par habitant est assez semblable, mais dont l'économie est globalement dix fois plus importante. En outre, à cause de la situation septentrionale du Canada, la plus grande partie de l'activité économique y est concentrée à moins de 100 km de la frontière qui le sépare des États-Unis. Il en résulte notamment que la plus grande partie des échanges économiques se font à l'heure actuelle avec les États-Unis (près de 60 p. 100 des investissements directs du Canada à l'étranger, plus de 77 p. 100 de ses exportations et près de 63 p. 100 de ses importations), tendance qui existait bien avant que les deux pays concluent un accord de libre-échange⁴. Il en résulte aussi que l'importance globale des échanges extérieurs et des investissements internationaux (qui comprennent l'investissement direct du Canada à l'étranger et l'investissement étranger direct au Canada) place le Canada dans le peloton de tête des grands pays industriels (Ostry, 1990).

Bien que les États-Unis accaparent la plus grande partie des exportations et de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE), la part détenue par ce pays a diminué au cours des dernières années dans l'un et l'autre cas. Il convient de noter que la diminution de la part des États-Unis dans l'IDCE s'explique en grande partie par l'augmentation de la part relative des pays de l'Union européenne, et plus particulièrement du Royaume-Uni (voir Rao, Legault et Ahmad, dans cet ouvrage).

Mais, sauf peut-être pour l'investissement et le commerce des produits liés au secteur des ressources naturelles, on ne trouve dans la théorie néoclassique du commerce extérieur — celle de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS) — aucune explication évidente de la structure des échanges entre le Canada et

les États-Unis ou les pays de la CE (p. ex., les dotations relatives en capital et en travail ne varient pas beaucoup entre les deux pays et, par conséquent, il y a peu de chances que les prix relatifs des facteurs soient très différents). De même, comme cela a été bien établi (McFetridge, dans cet ouvrage), les théories classiques des mouvements de capitaux ne permettent guère d'expliquer l'IDCE; ces théories prédisent qu'un pays dont le ratio capital/travail est élevé, comme c'est le cas du Canada, devrait exporter des capitaux vers des pays dont le ratio est faible, plutôt que vers d'autres pays à forte capitalisation, comme les États-Unis ou les pays de l'Union européenne. Les «nouvelles» théories fondées sur les économies d'internalisation réussissent probablement mieux à expliquer l'IDE (Rugman, 1986); mais, comme nous l'affirmons plus loin, on peut les compléter de façon utile par des théories encore plus récentes. En effet, la structure du commerce extérieur et de l'investissement du Canada peut probablement être mieux expliquée que celle de tous les autres pays industrialisés par les théories parues récemment.

Ce que nous allons tenter de démontrer ici, c'est que lorsque l'on cherche à expliquer le commerce entre le Canada et les États-Unis en particulier, on a plus de chances d'y parvenir en faisant appel aux travaux récents sur les déterminants de la localisation géographique de l'activité économique qu'en invoquant la théorie HOS⁵. Les hypothèses de départ de cette nouvelle théorie de la «géographie économique» qui la distinguent de la théorie HOS (et qui la rendent, généralement parlant, plus pertinente pour expliquer la relation entre le Canada et les États-Unis) sont les suivantes :

- Une bonne partie de l'activité économique se caractérise par des économies d'échelle externes à l'entreprise (la théorie HOS postule des rendements constants).
- Les prix relatifs des facteurs sont égaux dans l'espace géographique; si toutefois des inégalités se produisent, elles sont déterminées de façon endogène (la théorie HOS repose sur l'hypothèse que les pays sont inégalement dotés en facteurs, d'où des différences de prix relatifs des facteurs qui donnent lieu à des échanges internationaux).
- Les facteurs sont mobiles géographiquement et d'un secteur à l'autre (la théorie HOS postule que les facteurs sont mobiles d'un secteur à l'autre, mais pas entre pays).

Dans la théorie de la géographie économique, tout comme dans la théorie HOS, on fait l'hypothèse que les produits passeront d'un pays à l'autre s'ils ne sont pas entravés par des obstacles aux frontières.

Les deux théories diffèrent aussi par le traitement des frais de logistique et de transport associés à ces flux. Dans la théorie de la géographie

économique, ces frais jouent un rôle essentiel dans les décisions de localisation de la production. Dans la théorie HOS conventionnelle, par contre, ces frais n'ont pas vraiment une importance cruciale pour le fonctionnement de la théorie; on fait même l'hypothèse, dans de nombreuses analyses, qu'ils sont nuls⁶.

Quant à son utilité pour l'étude de l'IDCE, la théorie de la géographie économique comporte aussi un avantage majeur du fait que, comme nous le ferons valoir un peu plus loin, elle peut être intégrée étroitement aux théories modernes de l'organisation (PLI) appliquées à l'investissement direct et aux multinationales, fondées sur les économies d'internalisation. Par conséquent, outre qu'elle repose sur des hypothèses qui semblent plus conformes que celles de la théorie HOS à la réalité économique des rapports qui existent entre le Canada et les États-Unis, la nouvelle théorie fournit aussi un outil utile pour examiner les relations entre l'IDE et le commerce extérieur.

Avant tout, la théorie de la géographie économique vise à expliquer l'existence de grappes d'activités économiques à certains endroits. Bien entendu, l'idée selon laquelle les activités économiques s'agglutinent géographiquement n'est pas nouvelle. En fait, l'existence même des villes démontre qu'il y a regroupement. Mais ce qui sous-tend la nouvelle théorie, ce n'est pas l'existence des villes en tant que telles, mais plutôt la propension d'activités spécialisées et connexes à se concentrer en certains lieux. Par exemple, l'industrie américaine des semi-conducteurs est très fortement concentrée dans la célèbre «Silicon Valley», au sud de San Francisco, (bien qu'il existe des grappes plus petites dans d'autres régions, par exemple près d'Austin, au Texas, de Durham, en Caroline du Nord, et d'Orlando, en Floride), tandis que l'industrie nord-américaine de l'automobile a, dans le passé, été regroupée autour de Detroit, au Michigan, et de Windsor, en Ontario. En fait, cette dernière grappe chevauche la frontière canado-américaine et a donc *ipso facto* une incidence significative sur les échanges entre le Canada et les États-Unis et l'investissement dans le secteur de l'automobile. Ce ne sont là que deux exemples de grappes d'activités économiques. On peut en observer dans de nombreuses catégories de produits et de services partout dans le monde (Porter, 1992).

On ne sait pas exactement pourquoi ni comment une grappe se développe dans une région déterminée, bien que l'on ait mis au point des modèles théoriques qui montrent que, si les facteurs de production sont au départ répartis uniformément dans un espace géographique et si une activité caractérisée par des économies d'échelle externes localisées suffisamment importantes apparaît (ce dont nous traitons plus loin), au moins certains de ces facteurs s'agglutineront en un endroit pour créer une ou plusieurs grappes dans ce secteur d'activité. Toutefois, aux États-Unis ou au Canada, les facteurs de production ne sont pas distribués uniformément dans l'espace et ne l'ont jamais été, même à l'époque des colonies. Ainsi, entre autres choses, la théorie permet difficilement de prédire exactement où et quand des grappes d'activités entièrement nouvelles se formeront. En fait, les travaux récemment effectués

dans le domaine de la géographie économique donnent à penser que la localisation des grappes existantes pourrait relever tout autant de l'accident historique que d'un schéma explicatif rigoureux⁷.

La nouvelle théorie réussit toutefois mieux à expliquer les caractéristiques d'une grappe établie et la manière dont de nouvelles grappes dans un secteur d'activité économique déjà établi se créent à l'écart des anciennes. Par exemple (pour des raisons que nous examinerons un peu plus loin), une grappe établie aura tendance à être stable grâce aux avantages propres à son emplacement. Toutefois, ces avantages acquis ne sont pas absolus et, à mesure que les conditions changent, il est possible que de nouvelles grappes – de la même activité ou d'une activité semblable – se développent ailleurs.

Quelles que soient les raisons géographiques du développement initial d'une grappe à un endroit particulier, celle-ci doit généralement son existence à une économie d'échelle externe localisée, c'est-à-dire à une caractéristique quelconque de l'activité qui permet aux unités de production (les « usines », bien que ce terme puisse dans certains cas désigner une seule personne) de fonctionner à un coût moindre si elles sont rapprochées les unes des autres que si elles sont éparpillées. (Il faut distinguer ce type d'économies d'échelle des économies d'échelle internes, qui régissent la taille optimale d'une usine.) Bien des raisons peuvent expliquer l'existence d'économies d'échelle externes localisées, mais la plus importante est probablement la nécessité pour les usines d'avoir accès à des bassins communs de facteurs de production, notamment les facteurs spécialisés qui répondent aux besoins particuliers de l'activité en cause.

Par exemple, pour produire un bien ou un service donné, une usine peut avoir besoin d'une main-d'oeuvre possédant des compétences spécialisées qui ne sont pas utilisées dans d'autres activités, mais il se peut qu'elle n'ait besoin de ces travailleurs que de façon saisonnière ou cyclique. Dans ces circonstances, l'entreprise aurait une raison économique d'établir son usine là où elle dispose d'un bassin de main-d'oeuvre possédant les qualifications requises. En l'absence d'un tel bassin, l'entreprise devrait : a) soit former de nouveaux travailleurs chaque fois qu'elle en a besoin et les licencier en sachant qu'ils ne seront plus disponibles lorsqu'elle en aura à nouveau besoin; b) soit garder des travailleurs inactifs en période de creux cyclique ou saisonnier. L'une ou l'autre de ces solutions serait plus coûteuse que de pouvoir, selon les circonstances, faire appel à des travailleurs provenant d'un bassin commun de main-d'oeuvre spécialisée, où ils pourraient ensuite retourner.

Cependant, un tel bassin, s'il devait en exister un, serait situé là où sont déjà implantées des usines. À cet endroit, les travailleurs possédant des compétences spécialisées pourraient offrir leurs services à plusieurs employeurs. Cette situation serait avantageuse pour le travailleur parce qu'au moment de réintégrer ce bassin (c.-à-d. lorsqu'il se trouverait, momentanément du moins, sans emploi), sa période de chômage serait plus brève que s'il n'y avait qu'un employeur éventuel. L'existence même d'une grappe d'usines réduirait la durée

probable (et le coût) du chômage par rapport à la situation où il n'y aurait qu'une usine, si l'activité de chaque établissement fluctuait de façon statistiquement indépendante des autres. (Certaines fluctuations ne seraient pas statistiquement indépendantes, p. ex. celles qui correspondent au cycle économique général. Cependant, il y aurait vraisemblablement certaines variations statistiquement indépendantes, p. ex. si une entreprise en particulier obtenait en exclusivité un contrat important ayant pour effet d'accroître son chiffre d'affaires⁸.)

Par conséquent, l'existence même d'un bassin de travailleurs qualifiés engendre un avantage d'échelle externe pour les usines qui sont suffisamment proches pour y faire appel (ce qui permet de réduire au minimum le coût de la formation des travailleurs), de même que pour les travailleurs qui possèdent les qualifications requises (car le coût du chômage est aussi réduit au minimum). Une fois établies, de telles économies d'échelle externes peuvent difficilement être reproduites ailleurs et constituent donc une source d'avantages acquis pour la grappe.

En plus des bassins de facteurs spécialisés, des groupes d'activités complémentaires peuvent venir se « greffer » sur la grappe (p. ex. des sous-traitants fournissant les biens et les services nécessaires au déroulement des activités principales). Cela crée de nouvelles économies d'échelle externes localisées qui sont autant d'avantages acquis pour la grappe.

Les bassins de facteurs communs dans lesquels puisent de multiples usines ne se limitent pas à la main-d'oeuvre. Une activité économique donnée peut avoir besoin, par exemple, de certains facteurs spécialisés autres que la main-d'oeuvre (notamment des services) qu'il est plus économique de se procurer auprès de sous-traitants. Ce cas peut se présenter par exemple si, pour être efficiente, la production d'un service doit se faire à une échelle qui dépasse les besoins d'une usine. Un prestataire de services pourrait alors répondre aux besoins de plusieurs usines. Dans ce cas, du point de vue des usines qui utilisent le service, on observe une économie d'échelle externe découlant d'une économie d'échelle interne dans la prestation du service.

Dans les secteurs axés sur des activités de pointe en évolution rapide, l'information est un facteur fréquemment mis en commun. L'économie d'échelle externe locale, dans un tel secteur, découle de l'établissement de réseaux d'information informels entre les employés d'entreprises concurrentes, qui s'échangent des renseignements dans un contexte social. Toutes les entreprises peuvent alors profiter du partage de l'information que permet ce réseau⁹. Les avantages engendrés par les économies d'échelle externes n'éliminent aucunement la possibilité qu'il y ait, dans une activité qui donne lieu à la formation d'une grappe, des économies internes qui commandent le regroupement de plusieurs usines entre les mains d'un même propriétaire¹⁰. L'économie d'organisation, qui est fondée sur l'internalisation, est au coeur des théories PLI de l'entreprise multinationale (dont nous traitons plus loin), mais elle a aussi été invoquée pour expliquer l'existence de grandes entreprises qui

exploitent des usines multiples produisant des biens substituables ou qui pratiquent l'intégration verticale¹¹. La notion fondamentale est que, pour diverses raisons (p. ex. la propriété de technologies exclusives ou le besoin de maintenir une réputation basée sur des normes de qualité), il est économiquement avantageux d'exploiter des activités multiples dans le cadre d'une même entreprise, c'est-à-dire qu'il existe une économie d'internalisation.

Mais quand il existe une économie d'internalisation pour une activité donnée, il peut aussi exister une économie d'échelle externe localisée, au niveau de l'usine. Dans certains cas, les usines et les activités connexes peuvent être à la fois agglutinées géographiquement dans une grappe et exploitées au sein d'une seule entreprise ou d'un petit nombre d'entreprises. Par exemple, des douzaines d'usines produisant des automobiles ou des pièces d'automobiles sont concentrées dans la région de Detroit-Windsor, mais le produit final est assemblé par seulement trois entreprises, qui exploitent chacune plusieurs usines. Dans un cas extrême, une seule entreprise pourrait être propriétaire d'usines multiples constituant une grappe unique. Dans un tel cas, les économies d'échelle externes seraient entièrement internalisées par l'entreprise, mais elles resteraient externes du point de vue de chaque usine.

Les avantages acquis créés par les économies d'échelle externes sont renforcés par le fait qu'une grappe ne fournit pas seulement des biens et services, mais les utilise aussi. Si les frais de transport et autres coûts de transaction augmentent avec la distance, ils sont réduits dans la mesure où les biens et services produits au sein d'une grappe y sont également consommés. Les effets combinés des avantages acquis du côté de l'offre (découlant des économies d'échelle) et du côté de la demande (découlant des avantages logistiques) sont tels que, dans les modèles formels de grappes, ces dernières deviennent des points d'équilibre stable dans un espace cartésien approprié¹².

Dans la théorie de la géographie économique, les échanges découlent naturellement de l'agglutination de l'activité : en termes simples, on réduit les coûts en produisant un bien ou un service donné à un endroit et en l'expédiant pour répondre à la demande dans des lieux éloignés, qui peuvent comprendre d'autres grappes d'activités économiques. Par exemple, la région de Detroit-Windsor fournit des automobiles à Toronto et à New York, bien que ces deux régions représentent globalement des grappes beaucoup plus importantes d'activités économiques (autres) que la première. De même, les services financiers consommés à Detroit-Windsor peuvent provenir de Toronto et de New York.

Les échanges qui en découlent peuvent porter sur des biens intermédiaires. Cela crée la possibilité que, s'il existe dans la production d'un bien ou d'un service particulier à la fois des économies internes qui transcendent verticalement le processus de production et des économies d'échelle externes localisées (différentes) aux diverses étapes verticales de la production du produit, une entreprise peut être propriétaire d'usines en amont à un endroit et d'usines en aval à un autre endroit et expédier des biens intermédiaires des

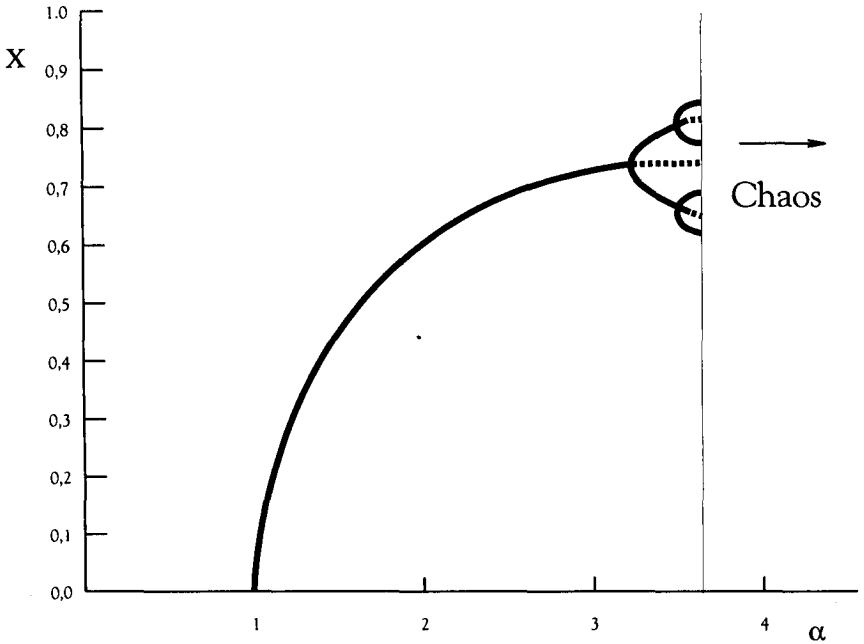
premières aux secondes. Il est clair que, si les deux sites de production se trouvent de part et d'autre d'une frontière nationale, les deux types d'économies (d'internalisation et d'échelle externes localisées) engendrent à la fois des investissements directs verticaux (dans le sens où l'entend Caves, 1971) et des courants commerciaux transfrontaliers. Ces échanges sont alors bilatéraux : les biens intermédiaires circulent vers l'aval, mais les produits finis circulent également vers l'amont pour répondre à la demande locale des consommateurs de la grappe située en amont. Par ailleurs, ces courants commerciaux sont complémentaires de l'investissement direct. En fait, sans investissement, il n'y aurait pas d'échanges.

Comme nous l'avons déjà mentionné, les avantages acquis ne sont ni absolus ni immuables. La croissance de la demande et l'évolution des coûts de transaction peuvent modifier la situation jusqu'au point où l'apparition d'une nouvelle grappe indépendante de la première devient justifiée sur le plan économique. En fait, dans les modèles formels de grappes, lorsque l'évolution cumulative atteint le stade où une nouvelle grappe se forme, on observe des changements radicaux : les emplacements optimaux des deux nouvelles grappes sont différents de celui de la grappe initiale, ce qui fait que des facteurs peuvent passer du premier endroit vers les nouveaux¹³.

Les modèles mathématiques dont découle un tel résultat font appel à des notions tirées de la théorie du chaos¹⁴. D'un point de vue formel, la création des nouvelles grappes est imputable à une bifurcation par rapport au point d'équilibre où se forme initialement une grappe. Une bifurcation est le fractionnement d'un point d'équilibre unique en plusieurs nouveaux points d'équilibre (habituellement trois). Il se produit généralement des bifurcations lorsque la valeur d'un paramètre quelconque atteint un seuil critique. Dans les modèles de géographie économique, ce paramètre est le plus souvent la demande totale.

Un cas simple de bifurcation est le doublement de période, qui se produit lorsque le paramètre de la fonction logistique $x_t = \alpha x_{t-1}(1-x_{t-1})$, une équation de différence du second degré décrite dans la théorie élémentaire du chaos, atteint une certaine valeur critique. (En fait, comme nous le décrivons ci-dessous, il se produit une série de bifurcations au-delà d'un seuil critique.) Au premier point de bifurcation, deux nouveaux équilibres stables apparaissent dans le voisinage immédiat de l'équilibre initial, tandis que l'ancien équilibre, qui était jusque là stable, devient instable. Ce processus est illustré à la figure 1. À mesure que le paramètre continue d'augmenter au-delà de la première bifurcation, les lieux des nouveaux équilibres stables s'éloignent du point d'équilibre initial jusqu'à ce que se produise une nouvelle bifurcation, après quoi deux nouveaux équilibres stables apparaissent dans le voisinage immédiat de chacun des équilibres stables découlant de la première bifurcation. Ces équilibres deviennent à leur tour simultanément instables. Au point d'accumulation de la progression, le phénomène entier devient chaotique! Toutefois, cette situation est invraisemblable en pratique, du moins pour les processus qui engendrent des grappes d'activités économiques¹⁵.

FIGURE 1

DEUX PREMIÈRES BIFURCATIONS DE LA FONCTION LOGISTIQUE $x_t = \alpha x_{t-1}(1-x_{t-1})$ 

Note : Le diagramme indique l'emplacement des points d'équilibre x de la fonction logistique $x_t = \alpha x_{t-1}(1-x_{t-1})$ par rapport au paramètre α pour $\alpha \geq 1$. Une ligne pleine indique un équilibre stable et une ligne pointillée, un équilibre instable. Entre les valeurs $\alpha = 1$ et environ $\alpha = 3,24$, on observe un seul équilibre stable, mais il y a ensuite bifurcation menant à deux nouveaux équilibres stables et à un équilibre instable. Puis, pour une valeur d'environ $\alpha = 3,54$, chacun des équilibres stables se divise encore. La figure ne présente que les deux premières bifurcations, mais les suivantes se produisent pour des valeurs de α supérieures à 3,54 mais inférieures à 3,57. En fait, les bifurcations d'ordre supérieur sont observées à des valeurs de α qui suivent une progression géométrique convergente simple, le paramètre de la progression étant égal à la constante de Feigenbaum δ ($\approx 4,6692$). Au point d'accumulation de cette progression (pour $\alpha = 3,57$), il n'y a plus d'autres bifurcations, et le processus devient chaotique pour les valeurs supérieures de α .

Cette dernière affirmation est vraie parce que, notamment, des coûts frictionnels risquent d'empêcher les anciennes grappes d'activités de disparaître complètement en pratique. Dans les modèles formels, on fait l'hypothèse que les facteurs sont agglutinés en un seul point et se déplacent d'un (ancien) point d'équilibre à un autre (nouveau) sans que cela entraîne de coûts; dans la réalité, toutefois, le déplacement géographique du capital et de la main-

d'oeuvre engendrera des coûts importants qui auront tendance à maintenir le capital et la main-d'oeuvre au même endroit. En fait, ces coûts d'adaptation confèrent à une grappe établie un certain avantage acquis. Néanmoins, les modèles indiquent que l'évolution des circonstances peut entraîner l'érosion progressive de cet avantage acquis au point où, graduellement, de nouvelles grappes apparaissent et l'importance de l'ancienne grappe diminue. La théorie prédit que, si le paramètre critique croît de façon linéaire, les bifurcations (nouvelles grappes) se produiront de plus en plus rapidement¹⁶.

Du point de vue économique, quelle est la raison des bifurcations, c'est-à-dire de la création de nouvelles grappes d'activités économiques pour lesquelles il existe déjà des grappes établies? Si, comme nous l'avons laissé entendre jusqu'ici, la grappe est basée sur l'existence d'une économie d'échelle externe localisée, il y aura de nouvelles grappes lorsque la demande pour le produit final de la grappe initiale augmentera jusqu'au point où elle pourra justifier plus d'une grappe. Cette situation se produira, par exemple, si les courbes de coût des producteurs de la grappe atteignent une asymptote horizontale. Mais même si les économies d'échelle persistent, les coûts ne peuvent pas diminuer indéfiniment à un taux constant, à mesure que l'échelle augmente. En fait, les coûts doivent tôt ou tard avoir un comportement asymptotique même s'ils se rapprochent de zéro; autrement, ils finiraient par devenir négatifs, ce qui est impossible¹⁷. À mesure que les coûts des producteurs d'une grappe s'approchent du minimum (même de façon asymptotique), il y a peu de nouvelles économies à tirer de l'expansion de la production dans cette grappe et, si la demande continue d'augmenter, les coûts logistiques finiront par pousser les producteurs à créer une nouvelle grappe à un autre endroit. Bien entendu, si l'on atteint un point d'économie d'échelle maximale tel qu'au-delà de ce point, la production s'accompagne de coûts moyens croissants, il est clair qu'à un certain niveau de demande, il sera aussi économique de fractionner la grappe.

De ce que nous venons de dire, il convient essentiellement de retenir que, dans les modèles de géographie économique, les lieux de production optimaux changent sous l'effet de l'augmentation de la demande plutôt que des variations de coûts relatifs des facteurs associés aux divers emplacements. Toutefois, dès qu'une grappe d'activités est créée, les avantages acquis font en sorte que cette grappe continuera d'exister même si, après une hausse de la demande, elle cesse d'être le lieu (ou l'un des lieux) théoriquement optimal de production.

Un aspect important dans le contexte de la présente étude est que l'évolution des avantages associés à un endroit n'implique pas nécessairement un changement des avantages liés à la propriété. Ainsi, les modèles organisationnels d'activités économiques, particulièrement le modèle PLI qui permet d'expliquer l'investissement direct et l'existence des multinationales, peuvent encore une fois être combinés à la nouvelle théorie de la géographie économique¹⁸. Plus précisément, s'il y a changement dans la localisation optimale de la grappe d'activités économiques (l'avantage lié à la localisation

correspond au «L» du modèle PLI), mais non des avantages liés à la propriété et à l'internalisation (le «P» et le «I») détenus par une ou plusieurs entreprises, on peut s'attendre à ce que celles-ci déplacent leurs activités vers le nouveau lieu optimal de production ou, du moins, qu'elles y concentrent les accroissements de capacité de production. Un tel déplacement des activités de l'entreprise imputable à une évolution des avantages liés à la localisation est envisagé, par exemple, dans Dunning (1988), mais celui-ci l'attribue aux changements des prix relatifs des facteurs (c.-à-d. à l'évolution de l'avantage comparatif selon la théorie HOS) sans préciser pourquoi l'avantage comparatif pourrait se déplacer géographiquement. Étant donné qu'une bonne partie de l'IDE en général, et de l'IDCE en particulier, est faite par un pays avancé dans d'autres pays avancés où le coût relatif des facteurs a peu de chance d'être très différent, il est difficile de voir comment l'IDE pourrait être induit par un changement dans la structure des prix des facteurs. Pour expliquer l'IDE, la théorie de la géographie économique a donc un avantage de taille sur la théorie PLI, telle qu'elle est formulée actuellement, en ce sens que la première n'a pas besoin de faire appel à des changements (souvent peu plausibles) de l'avantage comparatif classique.

La raison pour laquelle il n'est pas nécessaire d'invoquer de telles justifications est que, si une frontière sépare l'ancienne grappe de la nouvelle, l'investissement direct peut être stimulé par la croissance de la demande – soit exactement la même force qui suscite l'apparition de la nouvelle grappe – si le changement de l'avantage L qui en découle est indépendant des modifications des avantages P et I. Un tel investissement direct serait donc horizontal, si nous utilisons la terminologie de Caves (1971). Ce type de raisonnement semble convenir tout particulièrement pour expliquer les investissements directs horizontaux entre le Canada et les États-Unis, où la longue frontière et la concentration des activités en bordure de celle-ci (du moins du côté canadien) laissent penser que les bifurcations sont plus susceptibles de chevaucher la frontière que de se produire entièrement d'un côté ou de l'autre. Le même type de raisonnement peut aussi expliquer l'investissement direct en Europe et dans d'autres régions avancées.

Dans la bifurcation dont nous avons parlé plus haut, deux grappes essentiellement identiques apparaissent suite au fractionnement d'activités qui se déroulaient auparavant dans une seule grappe. Cela suppose que toutes les opérations de la chaîne (verticale) de production sont effectuées aux deux endroits. Toutefois, il n'est pas exclu que la bifurcation ne touche que certaines étapes de cette chaîne, c.-à-d. que les opérations situées en aval bifurquent, mais que les opérations en amont restent agglutinées dans la grappe initiale. Par conséquent, la bifurcation peut donner lieu à une séparation géographique partielle des opérations verticales. Dans ce contexte, nous pourrions devoir modifier l'observation que nous avons faite au sujet des effets d'une telle séparation sur les échanges (à savoir que la bifurcation suscite des échanges bilatéraux); par exemple, si la bifurcation porte sur des opérations en aval, elle

peut amener la grappe initiale à exporter des biens intermédiaires plutôt que des produits finis, comme c'était le cas auparavant. La bifurcation étant suscitée par la croissance de la demande, la valeur totale des exportations de la grappe initiale pourrait croître même si leur valeur unitaire diminuait.

Quelques aspects de cette nouvelle théorie (qui n'est pas encore tout à fait au point) présentent un intérêt particulier pour les décideurs et nous en examinerons certains avant de passer en revue les observations empiriques.

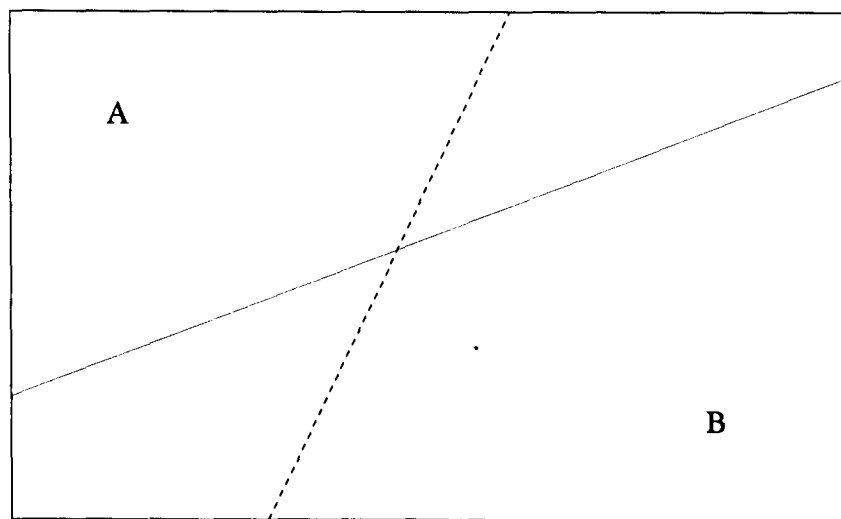
Premièrement, selon cette théorie, il y a de fortes chances d'observer une relation entre la croissance d'une région ou d'un pays et l'investissement direct qui s'y fait. Il convient de noter que c'est la croissance qui induit l'investissement, et non l'inverse. Cette observation est, à tout le moins, conforme aux résultats des enquêtes dans lesquelles on demande à des dirigeants de multinationales de classer par ordre d'importance les facteurs qui influent sur leurs décisions : la taille du marché et son taux de croissance viennent régulièrement en tête de liste ou parmi les principaux facteurs. Il est possible que l'investissement direct dans une région, une fois amorcé, contribue à y soutenir la croissance. Mais il reste que l'élément moteur est la croissance. Cela concorde avec l'évolution observée récemment aux États-Unis, où l'on a réussi à attirer un important volume d'investissement direct vers la fin des années 80, après une période de croissance exceptionnellement vigoureuse – du moins pour l'économie américaine – plus tôt au cours de la décennie. Cela cadre aussi avec l'expérience récente de la Chine, où une croissance très rapide a encore une fois été le prélude à une poussée de l'investissement direct. Il s'ensuit que les encouragements offerts aux investisseurs étrangers ont peu de chances d'être efficaces s'il n'y a pas croissance économique car, dans la plupart des cas, ils ne suffiraient pas à compenser les avantages acquis des grappes d'activités économiques existantes.

Deuxièmement, la théorie prédit que, lorsque l'activité économique se déplace d'une ancienne grappe vers une nouvelle, celle-ci accapare une partie des marchés desservis jusque-là par l'ancienne grappe. Si les deux grappes sont séparées par une frontière nationale, la structure des échanges s'en trouvera modifiée. Les exportations à partir du territoire national de l'ancienne grappe vers celui de la nouvelle pourraient être réduites ou éliminées, et la nouvelle grappe pourrait même commencer à exporter vers le territoire national de l'ancienne grappe. Toutefois, comme on peut le constater à la figure 2, la situation peut se révéler plus complexe.

Dans la mesure où l'apparition de la nouvelle grappe donne lieu à des activités d'IDE à partir du territoire de l'ancienne grappe, il est vrai que l'IDE est en grande partie un substitut plutôt qu'un complément des exportations¹⁹. Toutefois, la perte de part du marché observée dans ce cas était prévisible : elle serait survenue avec ou sans IDE, car l'alternative à l'IDE aurait été la formation d'une nouvelle grappe par les entreprises locales ou les investisseurs d'un pays tiers. Par ailleurs, les exportations remplacées par la production de la nouvelle grappe seront compensées dans une certaine mesure par la croissance des

FIGURE 2

COMMENT LA BIFURCATION MODIFIE LA STRUCTURE DES ÉCHANGES



Note : La ligne intérieure pleine représente une frontière nationale. Initialement, tout l'intérieur du rectangle est desservi par la grappe A. Après la création de la grappe B, le marché desservi par A est amputé de l'aire située à droite de la ligne pointillée, et chaque grappe exporte vers le territoire national de l'autre.

marchés encore desservis par l'ancienne grappe (figure 2). Le fait que, selon cette théorie, l'IDE soit en grande partie motivé par la croissance du marché – ou, pour exprimer l'idée avec plus de force, le fait que la relation entre la croissance et l'IDE soit plus explicite dans cette théorie que dans d'autres – peut contribuer à expliquer que, selon la plupart des observations empiriques (voir ci-dessous), l'IDE et les exportations sont des compléments plutôt que des substituts. Cela est dû au fait que, si l'IDE entraîne une réduction de la part du marché détenue par l'ancienne grappe (plutôt que par une entreprise en particulier), il ne cause pas nécessairement une diminution absolue des exportations de la grappe.

La théorie de la géographie économique pourrait éclairer quelque peu un résultat obtenu par Gliberman (1985), selon lequel, sur les deux décennies allant de 1961 à 1981, l'investissement direct au Canada en provenance des États-Unis a eu tendance à se concentrer dans des secteurs où l'avantage comparatif révélé du Canada était faible. Gliberman constate que ce résultat n'est pas conforme à la théorie PLI qui, dans sa formulation classique, renferme l'hypothèse que les avantages L sont basés sur les prix relatifs des facteurs selon

la théorie HOS; par conséquent, l'investissement direct à l'intérieur d'un secteur est censé aller des pays dont l'avantage comparatif est faible ou décroissant (mais dont les entreprises ont conservé leurs avantages P) aux pays qui ont un avantage comparatif élevé ou croissant. Par contre, selon la théorie de la géographie économique, réinterprétée ici dans le contexte de la théorie PLI, l'investissement direct entre des régions contiguës ne se fait pas nécessairement dans les secteurs où la région d'accueil détient un avantage comparatif global. Selon cette nouvelle théorie, encore une fois, les déplacements de la production découlent essentiellement de la croissance de la demande plutôt que de changements dans le coût relatif des facteurs.

En fait, la théorie de la géographie économique convient peut-être mieux pour expliquer le commerce et l'investissement entre des régions contiguës, lorsque ces dernières ont des revenus et des prix relatifs des facteurs semblables mais sont divisées par une frontière politique, que pour expliquer le commerce et l'investissement entre des pays plus éloignés (même si le revenu et les prix relatifs des facteurs y sont semblables). En outre, il est certainement préférable de considérer cette nouvelle théorie comme applicable au commerce et à l'investissement entre les pays parvenus à des stades de développement comparables (c.-à-d. qu'elle pourrait être d'une utilité assez limitée pour expliquer les échanges entre les États-Unis et le Mexique, même s'il s'agit de pays contigus). Le Canada et les États-Unis constituent d'excellents exemples de pays où les activités économiques sont contiguës et dont les revenus et les prix relatifs des facteurs sont semblables. Dans la mesure où la nouvelle théorie est tant soit peu fondée (elle n'a pas encore été soumise à des tests empiriques), elle pourra être appliquée aux échanges et à l'investissement entre ces deux pays.

Enfin, il convient de noter que la théorie de la géographie économique constitue un paradigme tout à fait nouveau, qui n'est pas encore entièrement au point. Nous pensons qu'elle pourrait, avec le temps, devenir une théorie d'application très générale dont les éléments actuellement connus sous l'expression «théorie des échanges stratégiques» seraient considérés comme des cas particuliers²⁰.

RÉSULTATS EMPIRIQUES

NOUS ÉTUDIERONS DANS CETTE SECTION des résultats empiriques liés à la question de savoir si l'IDCE et les exportations sont substituables ou complémentaires. Malheureusement, comme nous le faisons remarquer dans l'introduction, aucune étude empirique entièrement satisfaisante n'a été consacrée à cette question. La théorie que nous venons de présenter incite à croire que, selon les circonstances, il peut exister entre les deux phénomènes un rapport de substitution ou de complémentarité. En fait, si l'on tient compte de la longueur de la frontière qui sépare les États-Unis du Canada, de la concentration de l'activité économique au Canada à proximité de cette

frontière, de la possibilité que l'IDCE résulte de bifurcations de grappes d'activités existantes (ou, plus prosaïquement, de la création de nouvelles grappes) et du fait que certains IDCE soient verticaux tandis que d'autres sont horizontaux, il est forcément difficile d'établir de façon empirique la nature exacte de la relation étudiée.

Ainsi, Rao, Legault et Ahmad concluent que l'IDCE s'accompagne d'une hausse simultanée des exportations et des importations du Canada. Ils arrivent à la même conclusion dans le cas de l'investissement étranger direct au Canada. Ces résultats sont de portée générale et reposent (en apparence) sur l'analyse de séries chronologiques. Les élasticités des échanges commerciaux par rapport aux stocks d'investissement (Rao, Legault et Ahmad, 1994, tableau 7) ont été estimées sans que l'on ait neutralisé l'influence de facteurs tels que l'activité économique, les coûts relatifs ou d'autres variables susceptibles de modifier les résultats; par conséquent, elles doivent être considérées comme des estimations relativement grossières. Il reste que ces résultats – l'existence d'une relation positive entre l'IDCE (et l'IED au Canada) et tant les importations que les exportations – concordent avec la théorie exposée précédemment. Les élasticités des importations par rapport à l'IDCE paraissent plus élevées, selon ces estimations, que les élasticités des exportations par rapport à l'IDCE.

Une étude qui n'est pas sans présenter un intérêt pour le cas du Canada est celle de Blomström, Lipsey et Kulchryck (1988), qui ont analysé, entre autres choses, les effets de la production à l'étranger des entreprises à capitaux suédois sur les exportations de produits manufacturés du pays d'origine (la Suède). Comme le Canada, la Suède est une nation avancée sur le plan économique, située à proximité d'autres pays avancés (de plus grande taille), et la plupart de ses investissements directs vont vers ces pays ou l'Amérique du Nord. Blomström et coll. ont constaté que la hausse de la production à l'étranger avait un rapport positif avec la hausse des exportations dans les sept grands secteurs d'activité étudiés. Ils ont aussi démontré que ce rapport positif ne semblait pas porté à changer lorsque la production à l'étranger augmentait.

Dans un ouvrage récent, Bergsten et Graham (1994) aboutissent à des résultats à peu près comparables dans le cas des États-Unis. Bien que ce pays ait une longue frontière commune avec le Canada (et que ce dernier soit son plus important partenaire commercial même s'il ne constitue pas le principal pays d'origine ou de destination de l'investissement direct avec les États-Unis — en termes de stock), il n'est pas une réplique fidèle du Canada, de sorte que les résultats valables pour l'un des pays ne s'appliquent pas forcément à l'autre. Néanmoins, la convergence de ces résultats avec ceux d'Industrie Canada mérite d'être signalée. Bergsten et Graham utilisent un modèle gravitationnel pour déterminer les facteurs communs aux échanges de biens manufacturés et au stock d'investissement détenu par les États-Unis dans le secteur manufacturier. Des régressions transversales distinctes ont été effectuées pour 40 pays²¹ et diverses années entre les exportations, les importations et l'investissement

direct à l'étranger, d'une part, et le revenu total du pays d'accueil, le revenu par habitant dans ce pays et la distance entre celui-ci et les États-Unis, d'autre part. Les termes résiduels de l'investissement direct ont ensuite fait l'objet d'une régression sur les termes résiduels des exportations et des importations, respectivement. Dans les deux cas et pour toutes les années, les coefficients de régression étaient positifs et significatifs. Cela indiquerait l'existence, entre l'investissement américain à l'étranger et tant les exportations que les importations de ce pays, d'une relation résiduelle qui n'a pu être expliquée par les facteurs inclus dans le modèle. Cependant, à la différence des résultats obtenus par Industrie Canada pour l'économie canadienne, Bergsten et Graham constatent que l'élasticité des exportations américaines par rapport à l'investissement direct des États-Unis à l'étranger est plus élevée que celle des importations américaines par rapport à la même variable.

Bergsten et Graham ont également divisé leur échantillon de pays en régions (Amériques, Europe et Asie). Les résultats généraux que nous venons d'exposer se vérifiaient tant pour l'Europe que pour l'Asie (c.-à-d. que l'investissement direct des États-Unis dans ces deux régions présentait un rapport tant avec les exportations américaines qu'avec les importations de biens manufacturés aux États-Unis), mais ils ne s'appliquaient pas dans le cas des Amériques. Dans ce dernier cas, le rapport entre l'investissement direct des États-Unis à l'étranger et les exportations ou les importations de biens manufacturés de ce pays n'était pas statistiquement significatif. Bergsten et Graham attribuent ce résultat aux politiques de remplacement des importations qui, jusqu'à une date assez récente, étaient la règle générale dans nombre de pays d'Amérique latine.

Pearce (1990) a suivi une démarche analogue à celle de Blomström et coll., que nous avons décrite précédemment. Il a examiné les exportations et la production à l'étranger de 458 des plus grandes multinationales industrielles dans le monde en 1982. Il a constaté que les hausses de la production à l'étranger présentaient généralement un rapport positif avec les hausses des exportations. Ce rapport se vérifiait tout particulièrement dans le cas des exportations intra-entreprises, ce qui tend à souligner l'importance des relations verticales entre les diverses filiales étrangères de cet échantillon de multinationales.

Les études internationales antérieures portant sur le rapport entre l'investissement direct à l'étranger (IDE) et les échanges tendent à confirmer les analyses récentes, c.-à-d. que dans l'ensemble, le rapport tend à être positif (une hausse de l'IDE s'accompagne d'une augmentation, plutôt que d'une diminution, des échanges). Ainsi, à la fin des années 60, aussi bien aux États-Unis qu'au Royaume-Uni, les autorités se sont inquiétées pendant un temps des effets que l'IDE pouvait avoir sur la balance des paiements courants. L'incidence de l'IDE sur les échanges commerciaux et les conséquences des flux financiers constituaient deux questions essentielles dans ce débat. Deux des analyses les plus approfondies à avoir été consacrées à ces effets ont été

réalisées à l'époque pour le compte des autorités et demeurent parmi les meilleures études empiriques portant sur les effets de l'IDE (Reddaway et coll., 1967, et Hufbauer et Adler, 1968).

Faisant appel à des méthodologies quelque peu différentes et examinant des échantillons dissemblables, les auteurs des deux analyses sont pourtant parvenus à des conclusions à peu près analogues, à savoir que, sous l'angle des flux financiers non actualisés, l'effet global de l'IDE sur la balance des paiements était positif. Le fait que les flux financiers aient une incidence positive ne devrait surprendre personne : après tout, si une entreprise procède à un investissement, c'est dans l'espoir que celui-ci produira un rendement positif, lequel prendra un jour la forme d'une distribution de dividendes aux actionnaires de la société mère. Par conséquent, dans la mesure où ces actionnaires sont des ressortissants du pays d'origine de l'IDE, les bénéfices réalisés par les filiales d'une société à l'étranger doivent, au bout du compte, revenir aux résidents du pays d'origine par le truchement de la société mère. Toutefois, les deux études indiquaient aussi que l'IDE avait tendance à stimuler les exportations (de biens d'équipement et de produits intermédiaires principalement) sans avoir d'effet équivalent sur les importations.

Malgré ce dernier effet, les deux études débouchaient sur la conclusion que les nouveaux projets d'IDE se traduisent généralement par des sorties nettes de fonds au cours des premières années, de sorte qu'au niveau de la balance des paiements, l'IDE a tendance à avoir un effet net négatif durant la période qui suit immédiatement un investissement direct. Avec le temps, cependant, les flux financiers deviennent généralement positifs, lorsque l'investissement rapporte. Le moment correspondant au « point mort » pour le projet d'IDE représentatif, c.-à-d. le temps écoulé lorsque l'effet cumulatif sur la balance des paiements est égal à zéro, était d'environ quatorze ans pour le Royaume-Uni, selon les calculs de Reddaway et coll., et d'à peu près neuf ans pour les États-Unis selon les estimations de Hufbauer et Adler.

Des résultats généralement concordants se dégagent d'autres études. Bergsten, Horst et Moran (1978), par exemple, ont conclu que la croissance des filiales de sociétés américaines à l'étranger avait un effet nettement positif sur l'expansion des exportations des sociétés mères américaines. Lipsey et Weiss (1981) ont eux aussi conclu que l'investissement direct des États-Unis à l'étranger s'accompagnait d'un accroissement des exportations américaines, même en neutralisant l'effet des autres facteurs (la taille de l'entreprise, la R-D et les dépenses de commercialisation, entre autres choses), mais que la production des filiales de sociétés américaines à l'étranger remplaçait les exportations de pays tiers vers le pays d'accueil. Dans une étude ultérieure, les mêmes auteurs (Lipsey et Weiss, 1984) ont utilisé des données recueillies au niveau de l'entreprise pour examiner la production à l'étranger et les exportations des États-Unis dans quatorze industries manufacturières. Ils ont signalé des corrélations importantes et positives dans onze de ces industries.

Les observations faites à l'échelle internationale appuient donc dans une large mesure la conclusion selon laquelle l'IDE et les exportations sont des compléments plutôt que des substituts. Il importe toutefois de replacer cette conclusion dans le contexte de la théorie de la géographie économique présentée précédemment. Comme nous l'avons indiqué, la complémentarité observée pourrait être plus apparente que réelle, en ce sens que la croissance de la production pourrait masquer des modifications du processus de production, lorsque ces dernières sont le résultat d'une bifurcation et de l'IDE découlant de cette dernière. Cette conclusion a plus de chances de se vérifier dans le cas des études fondées sur une analyse de séries chronologiques (p. ex. l'étude de Rao, Legault et Ahmad publiée dans le présent volume, les résultats de Blomström et coll., 1988, décrits précédemment, ainsi que les études de Hufbauer et Adler, 1968, et de Reddaway et coll., 1967) que dans celles qui reposent sur une analyse transversale (ce qui est le cas des autres travaux cités).

Même dans ces conditions, la théorie élaborée ici postule que l'IDE et les échanges commerciaux correspondants sont suscités par la recherche de l'efficacité économique. Rien dans cette théorie n'indique que les structures d'échanges qui découlent d'une agglutination de l'activité économique en grappes et des bifurcations auxquelles donnent lieu ces grappes réduisent le bien-être dans les régions qui possèdent des avantages acquis. En fait, la théorie, telle qu'elle est présentée dans notre étude, devrait être encourageante pour le Canada et les Canadiens, dans la mesure où elle ne permet pas de conclure que l'IDE entraînera une désindustrialisation dans les secteurs où existent actuellement des grappes. Nous reviendrons sur ce thème dans notre conclusion.

L'IDCE ET LA FORMATION DE CAPITAL INTÉRIEURE

LE RAPPORT QUI EXISTE ENTRE L'IDE et la formation de capital intérieure est subtil et indirect. Malheureusement, cela n'empêche pas nombre d'économistes de supposer une relation simple entre ces deux éléments, à l'aide de l'identité épargne-investissement à l'échelle nationale :

$$I - S \equiv NCF \quad (1)$$

où NCF désigne une entrée nette de capitaux dans le pays. Comme l'IDE est une composante des entrées nettes de capitaux, certains économistes ont été tentés de soutenir que²²

$$\Delta DIA = \Delta I \quad (2)$$

Si cette relation se vérifiait, elle impliquerait que l'IDE est strictement substituable à l'investissement dans l'économie nationale. Il faudrait pour cela, entre autres choses, que l'IDE n'ait aucun effet sur l'épargne intérieure ou sur

toute autre composante des entrées de capitaux dans un pays. Or, l'hypothèse voulant que l'investissement direct n'ait aucun effet sur les autres composantes des entrées de capitaux peut être complètement fausse. Par exemple, si un IDE prend la forme d'une prise de contrôle d'une entreprise étrangère par une entreprise canadienne et que cette prise de contrôle est financée par un placement d'obligations dans le pays étranger, l'entrée nette de capitaux au Canada est égale à zéro (de sorte que ni I ni S ne sont modifiés). Dans ce cas, l'identité exprimée par l'équation (1) est satisfaite grâce à la vente d'obligations, qui se traduit (au sens comptable) par une entrée de capitaux au Canada, tandis que l'IDE représente une sortie de capitaux d'un montant égal. En fait, dans cette opération, la formation de capital intérieure n'est modifiée ni au Canada ni dans le pays d'accueil de l'investissement; il se produit uniquement un changement de propriété d'une entreprise existante.

En fait, un IDCE est effectué chaque fois que des Canadiens acquièrent une participation suffisamment importante au capital-actions d'une entreprise située hors des frontières et que les propriétaires canadiens sont considérés comme ayant le contrôle de l'entreprise en question. Étant donné que le recours aux capitaux propres n'est que l'un des moyens par lesquels les entreprises peuvent financer la formation de capital réel, la situation décrite précédemment est possible non seulement lorsque l'IDE n'entraîne aucune formation de capital (dans le pays d'accueil ou dans le pays d'origine), mais aussi lorsqu'une entreprise appartenant à des intérêts étrangers crée du capital réel dans le pays d'accueil sans que cela s'accompagne d'un flux (comptabilisé) d'investissement direct. (Ce serait le cas, par exemple, si l'entreprise devait financer son investissement à même ses liquidités ou par un emprunt contracté auprès de prêteurs locaux.) Par conséquent, l'affirmation selon laquelle la relation qui existe entre la formation de capital et l'investissement direct est de nature indirecte est fondée.

Néanmoins, malgré les deux exemples que nous venons de présenter et dans lesquels il n'existe aucun rapport direct entre la formation de capital et l'investissement direct, la plupart des économistes estiment qu'une relation de ce genre doit forcément exister, même si elle est indirecte. Toutefois, comme un IDE est la source de financement d'un investissement réel plutôt que l'investissement lui-même, on peut se demander si le lien entre l'IDE et la formation de capital dans le pays d'accueil ne se situe pas dans l'élément épargne de l'identité $I - S \equiv NCF$, plutôt que dans l'élément investissement, c.-à-d. que l'investissement direct réduit le montant d'épargne intérieure nécessaire au financement de l'investissement intérieur. Cependant, même en supposant que cela soit vrai, on ne sait toujours pas si une diminution de l'épargne intérieure entraînera une baisse de l'investissement intérieur ou si l'investissement intérieur demeurera constant et sera financé par une entrée de capitaux étrangers.

Peu importe la relation qui existe, elle ne peut pas être extrêmement importante dans le cas du Canada, du simple fait que l'IDCE est plus faible que la formation de capital intérieure. Au tableau 1, nous présentons deux

TABLEAU 1					
INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER PAR RAPPORT À LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE INTÉRIEURE, 1987-1991					
(EN MILLIONS DE \$ CAN)					
	1987	1988	1989	1990	1991
Formation brute de capital fixe (FBCF)	116 717	132 790	145 902	141 486	132 383
Formation brute de capital fixe des entreprises (FBCFE)	64 705	74 711	81 407	80 182	74 329
Investissement direct canadien à l'étranger (IDCE)	10 271	7 098	6 126	4 715	4 922
(EN POURCENTAGE)					
IDCE/FBCF	8,80	5,35	4,20	3,33	3,72
IDCE/FBCFE	15,87	9,50	7,53	5,88	6,62
Sources : OCDE, <i>Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1979-1991</i> (pour la FBCF et la FBCFE); FMI, <i>Balance of Payments Statistics Yearbook 1993</i> (pour les IDCE).					

TABLEAU 2		
INVESTISSEMENT DIRECT À L'ÉTRANGER (IDE) EN POURCENTAGE DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE (FBCF) ET DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE DES ENTREPRISES (FBCFE) DANS QUATRE GRANDS PAYS D'ORIGINE DES INVESTISSEMENTS		
MOYENNES DE LA PÉRIODE 1987-1991		
PAYS	IDE EN POURCENTAGE DE LA FBCF	IDE EN POURCENTAGE DE LA FBCFE
Canada	4,95	8,83
Japon	3,99	6,86
Royaume-Uni	17,70	34,30
États-Unis	3,12	5,99
Source : Calculs de l'auteur à partir de données extraites des sources du tableau 1.		

évaluations de cette relation pour cinq années récentes. Au cours de cette période (de 1987 à 1991), l'IDCE en proportion de la formation brute de capital fixe au Canada a varié entre un maximum d'environ 8,8 p. 100, en 1987, et un minimum d'environ 3,3 p. 100, en 1990. La formation brute de capital fixe n'étant toutefois pas constituée uniquement des investissements faits par les entreprises commerciales, il vaut peut-être mieux, pour évaluer l'IDCE en proportion de la formation de capital intérieure, l'exprimer en pourcentage de la formation brute de capital fixe des entreprises, ce que montre aussi le tableau. Dans ce cas, les proportions varient d'un maximum d'environ 15,9 p. 100, en

1987, à un minimum d'environ 5,9 p. 100, en 1990²³. Par conséquent, au cours de n'importe laquelle des années récentes, l'IDCE a représenté, même en l'évaluant de cette manière extrêmement généreuse, un peu moins d'un sixième de la formation brute de capital fixe au Canada.

Si l'on examine les rapports comparables dans les trois plus importants pays d'origine des investissements (le Royaume-Uni, le Japon et les États-Unis) au cours des dix dernières années, on constate que les ratios calculés pour le Canada ne sont que légèrement supérieurs à ceux du Japon et des États-Unis, mais qu'ils sont beaucoup plus faibles qu'au Royaume-Uni (tableau 2).

En tenant compte de ces observations, examinons certains des résultats que présentent Rao, Legault et Ahmad (dans le présent volume) au sujet de l'IDCE et de la formation de capital intérieure. Il faut d'abord noter que, de l'avis de ces auteurs, il est difficile d'évaluer l'incidence de l'IDCE sur l'investissement intérieur au Canada.

Rao, Legault et Ahmad concluent ensuite que, même si une analyse (bivariée) simple révèle l'existence d'une relation positive et significative entre l'IDCE et la formation de capital intérieure (ce qui laisse penser que l'IDCE stimule la formation de capital dans le pays d'origine au lieu de la réduire), lorsqu'on tient compte d'autres facteurs (dont l'activité économique, la rentabilité et le changement technologique), la relation n'est plus statistiquement significative.

Il est utile de replacer ces conclusions dans le contexte de la théorie de la géographie économique pour expliquer l'investissement direct, comme nous l'avons indiqué précédemment. Le point à souligner ici est que l'activité économique et le changement technologique sont probablement les principaux facteurs à l'origine de l'investissement direct. Par conséquent, lorsque ces facteurs sont implicitement introduits dans les régressions de Rao, Legault et Ahmad, ils soulèvent un problème de détermination simultanée. En fait, la théorie prédit que la croissance de la demande détermine l'apparition de nouvelles grappes pour la production des biens ou services dont la demande augmente et que, dans la mesure où l'investissement direct entre dans la création des nouvelles grappes, son accroissement s'accompagne d'une expansion des activités et, partant, d'une hausse de l'investissement intérieur dans les secteurs visés. De plus, comme dans le cas des exportations, le rapport entre l'IDE et la formation de capital intérieure se complique. Une bifurcation horizontale de l'activité économique suppose un rapport de substitution entre l'investissement direct à l'étranger et les activités analogues dans le pays d'origine, mais il existe (peut-être simultanément) un rapport de complémentarité entre le même IDE et les activités verticales connexes (p. ex., les activités situées en amont dans le pays d'origine pourraient se développer de manière à répondre à la demande engendrée par les opérations en aval contrôlées par des entreprises du pays d'origine). Cependant, la croissance qui est à l'origine de la bifurcation signifie que, dans l'ensemble, la capacité de production est accrue dans les secteurs considérés, peut-être même par des entreprises qui appartenaient

à la grappe initiale. Les progrès techniques renforceraient dans une large mesure le rapport de complémentarité entre l'IDE et la formation de capital intérieure, en bonne partie parce qu'ils entraîneraient vraisemblablement le remplacement (partout) du capital réel existant par de nouvelles installations.

Il découle de tout cela que l'étude bivariée simple présentée par Rao, Legault et Ahmad ne devrait pas être rejetée du revers de la main. Cette étude montre qu'une hausse de l'IDCE s'accompagne d'une croissance de l'activité au Canada, et c'est exactement ce que prédit la théorie de la géographie économique (celle-ci indique en fait que les deux phénomènes sont indissolublement liés). Le rapport existant entre l'IDE et la formation de capital intérieure, comme nous l'avons mentionné, sera un ensemble complexe de relations de substitution et de complémentarité, mais il se peut fort bien, selon les résultats de l'analyse bivariée de Rao, Legault et Ahmad, que les rapports de complémentarité priment sur les rapports de substitution.

CONCLUSION

LA PRINCIPALE CONCLUSION à tirer de cette étude est que l'investissement direct du Canada à l'étranger est probablement bénéfique pour l'économie canadienne. Il n'y a aucune raison, fondée sur des considérations théoriques ou des observations empiriques, de croire que l'IDCE remplace les exportations canadiennes, sauf dans le cadre d'un phénomène naturel de croissance économique. Il n'y a pas lieu non plus de penser que l'IDCE remplace la formation de capital au Canada même. En fait, lorsque l'évolution des circonstances économiques suscite l'apparition de nouvelles grappes d'activités, l'IDCE permet aux entreprises détenues par des intérêts canadiens de conserver les avantages associés à la propriété. En un mot, les Canadiens n'ont aucune raison de craindre que les activités des multinationales canadiennes nuisent à l'avenir économique du Canada.

NOTES

- 1 On peut opposer cette situation à celle qui existe dans le domaine du commerce extérieur, où la théorie – même en tenant compte de la «nouvelle» théorie des échanges – appuie très fortement la thèse selon laquelle une politique d'ouverture commerciale améliore le bien-être national. Bien qu'il existe en théorie des cas particuliers qui ne corroborent peut-être pas cette thèse, il s'agit généralement de situations assez peu probables en pratique (Krugman, 1992). Bien entendu, il est rare que les politiciens acceptent sans les critiquer les arguments économiques qui militent en faveur de la libéralisation des échanges commerciaux, de sorte que les économistes ont toujours une dure lutte à livrer pour faire accepter cette idée. Même dans ce cas, cependant, la théorie (comme les observations empiriques – voir Hufbauer et Elliott, 1994) appuie clairement les économistes.
- 2 La position des travailleurs organisés est énoncée dans un article classique du dirigeant syndical américain Nat Goldfinger (Goldfinger, 1971).
- 3 Par conséquent, si les IDE et les exportations (ou les IDE et la formation de capital) étaient substituables, il pourrait en résulter des effets de répartition négatifs, même si l'incidence globale nette était positive pour l'économie canadienne.
- 4 Sur les 37,2 p. 100 d'ICDE qui ne se trouvent pas aux États-Unis, près de la moitié – 17,3 p. 100 – sont situés dans les pays de l'Union européenne, ce qui renforce à notre avis les principales conclusions de cette section.
- 5 Une introduction à cette nouvelle théorie est présentée dans Krugman (1991). Elle pourrait aussi aider à expliquer la structure des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada et les autres pays avancés – et, de fait, la structure du commerce et des investissements entre les pays avancés autres que ceux d'Amérique du Nord –, mais il est fort probable qu'elle soit pertinente dans le cas du Canada et des États-Unis. Voir aussi Eaton, Lipsey et Safarian (1994a et 1994b).
- 6 Il existe bien entendu des variantes du modèle HOS dans lesquelles les frais de transport ne figurent pas, mais de façon générale ces frais apparaissent simplement comme des facteurs mineurs de complication du modèle.
- 7 Voir, par exemple, Krugman (1992).
- 8 Cette situation pose évidemment le «problème de la poule et de l'oeuf» : lequel des deux éléments – le bassin de facteurs de production ou l'implantation des premières usines – est antérieur à l'autre? Toute la difficulté de la création des grappes réside dans cette question.
- 9 Eden (1991) souligne le fait que certains changements technologiques, p. ex. ceux qui concernent la technologie de l'information (TI) et la production juste-à-temps (JAT), peuvent amener la formation d'une grappe d'activités économiques connexes. Cela est tout à fait cohérent avec la théorie générale présentée ici; l'effet combiné de la TI et de la JAT est de

- créer (ou de renforcer) des économies d'échelle externes localisées.
- 10 Le lecteur notera ici un problème d'ordre terminologique : une «économie interne», au sens où cette expression est utilisée dans la théorie de l'organisation, n'est pas synonyme d'«économie d'échelle interne».
 - 11 Au sujet de l'économie de l'organisation et des économies internes, voir, par exemple, Williamson (1975) et Hart (1989). L'étude séminale qui a introduit la notion d'économie interne dans l'analyse de l'entreprise multinationale est l'ouvrage de Buckley et Casson (1976). Parmi les travaux notables faits par la suite dans ce domaine, mentionnons ceux de Rugman (1980) et de Dunning, qui sont cités plus loin dans le contexte de la théorie des PLI.
 - 12 Dans les modèles formels, les grappes sont concentrées en un point unique d'un espace de phases, ce qui n'est évidemment pas d'une grande utilité en pratique!
 - 13 Cela suppose que les facteurs sont mobiles; bien entendu, si l'un d'eux n'est pas mobile (p. ex. le terrain), le résultat est différent.
 - 14 On trouvera une présentation mathématique de la théorie du chaos dans Devaney (1989) et un exposé plus abordable (c.-à-d. non mathématique) dans Gleick (1987).
 - 15 Lorsqu'on approche du chaos, le nombre d'équilibres stables augmente sans limite, résultat peu plausible dans une économie réelle. Une condition nécessaire (mais non suffisante) pour qu'il se produise une situation de chaos est que les équilibres instables soient denses dans la région chaotique de l'espace des phases, c'est-à-dire que dans toute sous-région de cet espace, même si elle est très petite, il existe une infinité calculable d'équilibres instables. Il s'agit là encore une fois d'une condition très peu plausible dans une économie réelle.
 - 16 Rappelons au lecteur qu'un processus de croissance linéaire implique une diminution constante du taux de croissance.
 - 17 Ces observations reposent sur l'hypothèse que, sous réserve d'une économie d'échelle externe, le coût moyen est toujours décroissant par rapport à la production. La forme asymptotique de la courbe de coûts traduit tout simplement le fait que, à terme, les coûts doivent commencer à diminuer à des taux constamment décroissants si l'on ne veut pas qu'ils deviennent inférieurs à zéro.
 - 18 Le modèle PLI est généralement associé au nom de John Dunning (voir, par exemple, Dunning, 1980 et 1991), mais il découle de travaux antérieurs portant sur l'internalisation. Le modèle PLI est expliqué plus en détail par McFetridge dans une autre étude publiée dans le présent volume.
 - 19 Si la bifurcation ne touche que les activités situées en aval, comme nous l'avons déjà indiqué, il y a substitution de biens intermédiaires pour des produits finis.
 - 20 La «théorie des échanges stratégiques», comme celle de la géographie économique, repose sur l'hypothèse de rendements croissants. À la différence

de la deuxième, elle fait appel à des hypothèses très restrictives concernant la nature de ces rendements et d'autres aspects de la structure de production et de consommation. On trouvera un examen critique de cette théorie dans Richardson (1990).

- 21 Ces pays représentent plus de 95 p. 100 des exportations et des investissements directs à l'étranger des États-Unis.
- 22 Les IDE constituent évidemment l'une de ces nombreuses formes de flux et, comme ils constituent une sortie plutôt qu'une entrée, ils doivent être affectés d'un signe négatif, de sorte que $NCF \equiv -IDE + (\text{autres éléments})$. À noter qu'il ne s'agit pas là d'un «homme de paille». Plus d'une analyse consacrée aux effets des IDE sur l'économie du pays d'origine reposent sur ce raisonnement simple (mais en bonne partie erroné). Voir, par exemple, Musgrave (1975), dont l'ouvrage a été largement cité à l'appui du projet de loi Burke-Hartke, alors à l'étude au Congrès, et qui aurait fortement limité l'investissement direct des États-Unis à l'étranger.
- 23 Pour des raisons déjà mentionnées, ces ratios ne sont pas établis entre des éléments strictement comparables, de sorte qu'il ne faut pas leur attacher trop de signification. Leur seul intérêt ici est de donner une idée de l'ordre de grandeur respectif de la formation de capital intérieure au Canada et des IDCE. Il serait complètement faux, par exemple, d'affirmer (comme certains pourraient être tentés de le faire) qu'en l'absence des IDCE les investissements des entreprises au Canada auraient été supérieurs de 15,9 p. 100 en 1987 à ce qu'ils ont été en réalité. Cela signifierait qu'on n'a absolument pas compris l'argument essentiel que nous exposons.

BIBLIOGRAPHIE

- Bergsten, C. Fred, Thomas Horst et Theodore H. Moran, *American Multinationals and American Interests*, Brookings Institution, Washington (DC), 1978.
- Bergsten, C. Fred et Edward M. Graham, *Global Corporations and National Governments: Are Changes Needed in the International Economic and Political Order in Light of the Globalization of Business*, The Institute for International Economics, Washington (DC), à paraître.
- Blomström, M., R. E. Lipsey et K. Kulchayck, «U.S. and Swedish Direct Investment and Exports», paru dans *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, ouvrage publié sous la direction de Robert E. Baldwin, University of Chicago Press pour le National Bureau of Economic Research, Chicago, 1988.
- Buckley, Peter J. et Mark C. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London, 1976.
- Caves, Richard E., «Industrial Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica*, vol. 38, 1971, p. 1-27.
- Devaney, Robert L., *An Introduction to Chaotic Dynamical Systems*, Addison-Wesley, Redwood City (CA), 1989.
- Dunning, John H., «Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests», *Journal of International Business Studies*, vol. 11, n° 1, 1980, p. 9-31.
- Dunning, John H., «The Eclectic Paradigm of International Production: A Personal Perspective», paru dans *The Nature of the Transnational Firm*, ouvrage publié sous la direction de Pitelis et Sugden, Routledge, Londres, 1991.
- Eaton, B. Curtis, Richard G. Lipsey et A. Edward Safarian, «Théorie de la localisation des usines des multinationales dans une zone d'échanges régionale», paru dans *Les multinationales en Amérique du Nord*, ouvrage publié sous la direction de Lorraine Eden, University of Calgary Press, Calgary, 1994a, p.61-90.
- Eaton, B. Curtis, Richard G. Lipsey et A. Edward Safarian, «Théorie de la localisation des usines des multinationales : agglomération et disagglomération», paru dans *Les multinationales en Amérique du Nord*, ouvrage publié sous la direction de Lorraine Eden, University of Calgary Press, Calgary, 1994b, p. 91-117.
- Eden, Lorraine, «Les multinationales et le nouvel environnement commercial et technologique : les répercussions au Canada», paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, ouvrage publié sous la direction de Donald G. McFetridge, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 157-209.
- Gleick, James, *Chaos*, Penguin Books, Londres, 1987.
- Globerman, Steven, «Canada», paru dans *Multinational Enterprises, Economic Structure, and International Competitiveness*, ouvrage publié sous la direction de John H. Dunning, Chichester, R.-U. et John Wiley and Sons, New York, 1985.
- Goldfinger, Nat, «A Labor View of Foreign Investment and Trade Issues», Commission on International Trade and Investment Policy, *United States International Economic Policy in an Interdependent World*, U.S. Government Printing Office, Washington (DC), 1971.
- Hart, Oliver, «An Economist's Perspective on the Theory of the Firm», *Columbia Law Review*, vol. 89, 1989, p. 1757-1774.
- Hufbauer, Gary C. et Kimberly A. Elliott, *Measuring The Costs of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1994.
- Hufbauer, Gary C. et F. M. Adler, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*, U.S. Treasury Department Tax Policy Research Study n° 1, U.S. Government

- Government Printing Office, Washington (DC), 1968.
- Krugman, Paul R., *Geography and Trade*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1991.
- Krugman, Paul R., «Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy», *The World Economy*, vol. 15, n° 4, 1993, p. 423-441.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 1981, p. 488-494.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports of Individual Firms», *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, 1984, p. 304-308.
- Musgrave, Peggy, *Direct Investment Abroad and the Multinationals: Effects on the United States Economy*, U.S. Government Printing Office, Washington (DC), monographie préparée pour le Comité des relations étrangères du Sénat des États-Unis, 1975.
- Ostry, Sylvia, *Governments and Corporations in a Shrinking World*, Council on Foreign Relations, New York, 1990.
- Pearce, R. D., *Overseas Production and Exporting Performance: Some Further Investigations*, University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, n° 135, 1990.
- Porter, Michael, *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 1992.
- Reddaway, W. B., J. O. N. Perkins, S. J. Potter et C. T. Potter, *Effects of U.K. Direct Investment Overseas*, HMSO, Londres, 1967.
- Richardson, J. David, «The Political Economy of Strategic Trade Policy», *International Organization*, vol. 44, n° 1, 1990, p. 107-135.
- Rugman, Allan M., «Internalisation as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Reappraisal of the Literature», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, n° 2, 1980, p. 365-379.
- Rugman, Allan M., «New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory», *Bulletin of Economic Research*, vol. 38, 1986, p. 101-118.
- Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies, Analysis, and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York, 1975.



Donald G. McFetridge
Professeur d'économie
Université Carleton

5

Les investissements directs du Canada à l'étranger, la R-D et les transferts de technologie

INTRODUCTION

CET EXPOSÉ A POUR OBJET D'Étudier l'incidence des investissements directs du Canada à l'étranger (IDCE) sur le niveau de l'activité d'innovation et le taux de croissance de la productivité au Canada. Cet examen est motivé par les préoccupations que suscite la possibilité que des technologies d'origine canadienne soient exploitées à l'étranger et que le Canada ne puisse avoir accès aux rentes et aux économies d'agglomération qui s'y rattachent. Bien que les investissements directs étrangers (IDE) dans les industries à technologie de pointe soient relativement récents au Canada, leurs répercussions suscitent des inquiétudes depuis plus de 20 ans et cette question a fait couler beaucoup d'encre. La situation est certes paradoxale : tandis que les États-Unis craignaient de céder sans frais la technologie transférée à l'étranger sous la forme des IDE, les pays hôtes tels le Canada se souciaient, dans ces conditions, de ne bénéficier d'aucun avantage technologique. Naturellement, les préoccupations mercantilistes entourant l'exportation de la technologie ne datent pas d'hier.

INNOVATION ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

LA PRÉSENTE ÉTUDE REPOSE SUR UNE TYPOLOGIE des moyens dont peuvent se prévaloir les entreprises canadiennes pour tirer des revenus de source étrangère des technologies qu'elles ont mises au point au Canada. D'abord, il leur est possible d'intégrer ces technologies aux biens et services exportés du Canada. Le développement technologique se poursuit alors au Canada, qui profite des économies d'agglomération, fréquemment évoquées mais rarement mesurées. De plus, l'entreprise canadienne concernée tire des bénéfices de ces exportations, dont une partie peut être apparentée à des quasi-rentes engendrées par son activité de R-D. Les acheteurs étrangers profitent également de cette situation dans la mesure où le prix des biens et services canadiens est inférieur à la valeur de la technologie nouvelle qui y est incorporée.

Les acheteurs étrangers ont également la possibilité d'avoir recours à de la rétroingénierie, c'est-à-dire de reproduire le produit canadien importé.

Une deuxième possibilité est d'accorder une licence d'exploitation de la technologie à l'étranger¹, ce qui se traduit par un revenu sous forme de redevances. L'entreprise canadienne et ses licenciés étrangers poursuivent alors ensemble le développement de la technologie visée. Dans ces conditions, le pays d'origine continue de bénéficier d'économies d'agglomération, mais dans une mesure moindre que dans le premier cas. Si une activité d'innovation permanente se situe en fin de production, comme le suggèrent Jorde et Teece (1993), l'initiative pourrait passer en dernier ressort du concédant canadien à ses licenciés étrangers plus importants². Lei et Slocum (1992) se sont penchés sur le phénomène de la perte de l'initiative dans le cadre d'ententes de coopération conclues avec des étrangers dans le contexte des ententes de coentreprises américano-japonaises.

Une troisième possibilité est le transfert de la technologie à des sociétés affiliées étrangères. C'est le thème principal du présent document concernant les IDE. La société mère canadienne encaisse alors des bénéfices et des redevances et conserve le contrôle du développement continu de la technologie. Le développement du produit est susceptible de se poursuivre au sein de la société affiliée si celle-ci est implantée dans un marché plus important que celui de la société mère ou s'il est nécessaire de modifier le produit pour répondre aux besoins de clients étrangers. Dans la mesure où le développement a lieu au sein des sociétés affiliées étrangères, les économies d'agglomération se manifesteront à l'étranger, plutôt qu'au pays. Autre fait à noter, les fuites de technologie risquent d'être plus importantes parmi les sociétés affiliées étrangères ou les licenciés étrangers que si cette technologie était demeurée dans son pays d'origine.

Il existe de nombreux ouvrages qui traitent des déterminants du choix de l'exportation, de l'octroi de licences ou de l'investissement étranger direct. Suivant le paradigme «PLI» (propriété-localisation-internalisation; Dunning, 1977), l'exportation l'emporte sur le transfert de technologie si la production est moins coûteuse à l'intérieur du pays qu'à l'étranger. Cette décision est motivée par le coût du transport, les barrières commerciales (normes, préférences locales et protection exceptionnelle), les coûts de production et les éléments d'actif «co-spécialisés» de Teece. L'influence de ces facteurs dans la décision relative au lieu de production dépend de la taille du marché intérieur par rapport à celle des marchés étrangers.

Si la production se déroule à l'étranger, il est alors possible de transférer la technologie nécessaire par voie interne, c'est-à-dire par les IDE, ou par le biais de divers arrangements contractuels sans lien de dépendance ou avec un lien de dépendance partielle. Les modalités de la convention dépendent de la durée et de la complexité de l'entente de transfert envisagée, c'est-à-dire de l'ampleur de la mise de fonds propre à l'opération³.

C'est un fait bien connu. La société mère canadienne effectuera un choix optimal dans son contexte d'entreprise privée. La société mère établie dans un

petit pays aura davantage tendance à opter pour la production et le développement technologique à l'étranger et ne réussira probablement pas aussi bien qu'une société mère d'un grand pays. Cette situation peut se trouver aggravée (comme le constatent les Canadiens à leur grand déplaisir) par les politiques agressives pratiquées par le pays de grande taille.

Il n'est pas nécessaire que coïncident les conditions optimales privées et sociales. Pour l'entreprise, la solution optimale peut consister à transférer à l'étranger la production d'une importante activité génératrice d'externalités. En pareil cas, les IDE (ou la licence) ne constitueraient pas une solution sociale optimale, du moins dans la perspective du pays d'origine. Pour contrer cet effet, ce dernier devrait subventionner l'activité génératrice d'externalités. Cela pourrait se traduire par l'octroi de subventions, par divers moyens, à l'appui tant de la R-D au sens strict que de l'activité innovatrice en général. Le GATT s'opposerait évidemment à des subventions accordées au titre d'une activité autre que la R-D au sens strict, et toute dérogation entraînerait des mesures de rétorsion de la part des États-Unis. En revanche, si l'activité de R-D au sens strict est transférée à l'étranger avant d'avoir pu engendrer des externalités à l'intérieur du pays d'origine, les arguments en faveur de l'octroi continu de subventions perdent de leur importance.

Il faut comprendre que si, pour des considérations de développement économique national, certaines modalités sont préférables à d'autres lorsqu'il s'agit de vendre de la technologie canadienne à l'étranger, il vaut mieux presque toujours de conclure des ventes avec l'étranger que de s'en abstenir. En d'autres termes, des effets d'échelle et de substitution entrent en jeu ici. Si l'adoption de mesures visant à dissuader les sociétés canadiennes de technologies de pointe de procéder à des IDE est susceptible d'intensifier l'exploitation au Canada des innovations, il est également probable que le nombre d'innovations diminuerait au total⁴. Les questions qui se posent alors sont les suivantes :

- Les IDE canadiens comportent-ils une importante composante technologique?
- Les IDEC orientés vers la technologie réduisent-ils les avantages pour la société de l'activité innovatrice au Canada (autrement dit, l'effet de substitution l'emporte-t-il sur l'effet d'échelle)?
- Existe-t-il des mesures de politique susceptibles d'encourager les entreprises canadiennes à prendre en considération les externalités de l'innovation au Canada dans leurs décisions en matière d'IDE?

IMPORTANCE DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN TANT QUE FACTEUR DÉTERMINANT DES IDCE

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES CANADIENNES QUI EFFECTUENT DES IDE

AUX TERMES DU PARADIGME PLI QUI a généralement cours, les IDE sont destinés à faciliter le transfert interne sur un marché étranger d'éléments d'actifs propres à une entreprise. Une raison possible des IDE des entreprises canadiennes serait le transfert à l'étranger de technologies développées au Canada ou de connaissances technologiques.

Cela dit, on s'entend en général pour dire que le transfert de technologie n'a pas été une raison majeure des IDCE. La répartition par industrie des IDCE à la fin de 1991 était la suivante : boissons, 6,3 p. 100; métaux non ferreux, 12 p. 100; bois et produits du bois, 11,7 p. 100; fer et produits du fer, 4 p. 100; produits chimiques et connexes, 7 p. 100; autres industries manufacturières, 2,9 p. 100; commerce, 4,1 p. 100; mines et fonte, 6,9 p. 100; pétrole et gaz naturel, 6,3 p. 100; services publics, 2,5 p. 100; finances, 30,2 p. 100⁵. La composition de l'ensemble a évolué avec le temps, l'importance relative des secteurs des produits chimiques et des finances ayant augmenté, celle des boissons et des services publics ayant diminué⁶.

Si les catégories d'activité présentées ci-dessus sont imparfaites, elles n'en révèlent pas moins que les IDCE ne se sont pas dirigés vers des secteurs à forte intensité de R-D, à l'exception du secteur des produits chimiques et connexes⁷. Cela ne signifie pas que les entreprises des secteurs des finances, des produits du bois, des métaux ferreux et autres ne sont pas innovatrices. Au contraire, elles font fréquemment preuve d'innovation tant comme utilisatrices de technologies développées à l'étranger qu'à d'autres égards (organisation, marketing)⁸. On peut soutenir toutefois que, si cette activité innovatrice est importante, il est peu probable qu'elle engendre des effets de propagation comme ceux que l'on associe aux secteurs à forte intensité de R-D.

Un examen des caractéristiques des grandes entreprises multinationales canadiennes aboutit à des résultats semblables. Il est plus probable que les éléments d'actif propres que ces entreprises transfèrent à l'étranger soient le savoir-faire en marketing plutôt que des technologies nouvelles. À partir de l'étude qu'il a menée en 1987, Alan Rugman signale que les 18 multinationales canadiennes les plus importantes avaient une intensité de R-D relativement faible (0,8 p. 100 en moyenne, si l'on exclut Northern Telecom). Rugman conclut que l'avantage de ces entreprises résidait dans le marketing et la distribution plutôt que dans la conception de nouveaux produits.

En ce qui concerne les entreprises de taille plus petite, les investissements directs à l'étranger semblent effectivement constituer un moyen d'exploiter un avantage technologique sur des marchés étrangers. Ainsi, Litvak et Maule (1981) constataient, au terme de leur enquête réalisée en 1978

auprès de 25 entreprises canadiennes de petite taille (ventes inférieures à 100 millions de dollars) ayant des filiales aux États-Unis que la possession d'une technologie supérieure était citée comme la principale raison qui les incitait à investir aux États-Unis (tableau 3, p. 42)⁹. Les auteurs mettent également sur le compte de facteurs liés à la technologie la décision d'une des sociétés qui a participé à l'enquête d'ouvrir un laboratoire à Denver. Deux facteurs particulièrement importants de sa décision étaient la présence d'un grand nombre de laboratoires tirant leur financement de source gouvernementale et privée et la concentration dans la région de Denver des activités de recherche aux États-Unis dans des domaines qui coïncidaient avec ceux de la société (p. 46-47).

Plus récemment, Gorecki (1992) constatait qu'en 1986, la probabilité qu'une «grande» entreprise canadienne (toute entreprise dont les éléments d'actif totalisaient plus de 25 millions de dollars) soit une multinationale s'établissait à 0,3397 parmi les entreprises des industries à forte intensité de R-D (10 p. 100 ou plus) et à 0,1989 parmi les entreprises des industries à faible intensité de R-D. Parmi les «petites» entreprises, la probabilité qu'une entreprise d'une industrie à forte intensité de R-D soit une multinationale était de 0,0056, tandis que la valeur correspondante était de 0,0022 pour une entreprise d'une industrie à faible intensité de R-D. Il semble donc que les entreprises des activités à plus forte intensité de R-D aient davantage tendance à faire des IDE.

Les conclusions de Gorecki mettent en lumière également l'importance des éléments d'actif propres à l'entreprise de façon générale comme déterminant des IDE. Il a constaté qu'il est plus probable que des grandes entreprises appartenant à des industries à forte intensité de publicité soient des multinationales que les entreprises équivalentes des industries qui font peu de publicité (tableau 12). Il devait aussi constater que les grandes entreprises s'occupant de diversification par produits connexes ou par conglomérats avaient plus de chances d'être des multinationales que les entreprises à produits uniques (tableau 9). Cette constatation est compatible avec des conclusions antérieures selon lesquelles les raisons qui motivent les entreprises à viser des marchés multiples au pays poussent aussi à être des multinationales.

Les conclusions de Gorecki concernant le rôle des actifs propres aux entreprises comme explication des investissements directs étrangers sont confirmées par les résultats présentés au tableau 8 de l'étude de Rao, Legault et Ahmad publiée dans le présent volume. D'après ce tableau, les entreprises canadiennes qui ont des actifs à l'étranger (entreprises à vocation internationale) ont une intensité de R-D plus élevée dans toutes les industries que leurs homologues à vocation purement locale (sans actifs étrangers).

Corvari et Wisner (1991) ont également analysé les caractéristiques de multinationales qui appartiennent à des intérêts canadiens. Ils ont constaté qu'en moyenne la marge de la valeur ajoutée des établissements manufacturiers des multinationales canadiennes est légèrement supérieure à celle des établissements manufacturiers d'entreprises canadiennes qui n'ont pas de sociétés affiliées

à l'étranger (tableau 2.3). Après désagrégation, les auteurs constatent que la marge de la valeur ajoutée des multinationales est supérieure dans trois groupes principaux, à savoir les aliments et boissons, la première transformation des métaux et la fabrication de produits en métal, et inférieure dans quatre autres.

La marge de la valeur ajoutée est définie comme étant la part de la valeur ajoutée attribuable aux quasi-rentes des actifs corporels et incorporels, plus toute rente économique (bénéfice «excédentaire»). Une interprétation possible de la conclusion de Corvari et Wisner serait que les multinationales détenues par des intérêts canadiens n'ont pas une intensité d'actifs incorporels plus élevée que les entreprises canadiennes sans sociétés affiliées à l'étranger. De prime abord, cette interprétation viendrait contredire à la fois les constatations faites par Gorecki et celles auxquelles aboutissent Rao, Legault et Ahmad (et dont il est fait état ci-dessus). Les résultats différents que Corvari et Wisner obtiennent pourraient être attribuables à la petite taille de leur échantillon ou à des différences qui tendent à s'annuler sur le plan de l'intensité des actifs corporels ou du pouvoir de marché. De plus, les dépenses en publicité et en R-D ne sont généralement pas imputées aux établissements manufacturiers particuliers. Quoi qu'il en soit, aucune des constatations présentées par Gorecki, ou Rao, Legault et Ahmad, ou Corvari et Wisner, n'est vraiment probante quand à la validité du paradigme PLI, car aucune ne garde constants des facteurs relatifs à l'emplacement comme le coût du transport et les barrières commerciales.

Sur le plan de leur orientation technique, les IDCE possèdent les caractéristiques suivantes :

- Une proportion considérable du stock des IDCE est concentrée dans des industries qui ne dépendent pas des technologies de pointe ou, à tout le moins, qui ne sont pas à intensité élevée de R-D.
- Les entreprises appartenant à des industries à forte intensité de publicité ou de R-D ont une propension plus élevée à faire des IDE (c'est-à-dire à posséder une société affiliée à l'étranger).
- Les entreprises canadiennes à vocation internationale ont tendance à avoir une intensité en R-D plus élevée que leurs homologues à vocation locale, même si cette différence ne peut être confirmée au niveau de l'établissement.

CARACTÉRISTIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

DANS LA SECTION PRÉCÉDENTE, nous avons conclu qu'en règle générale, les principaux IDCE étaient destinés à appuyer l'activité de marketing et d'autres avantages non technologiques propres à l'entreprise. Or, on constate une tendance générale chez les entreprises des industries à forte intensité de R-D au Canada à être des investisseurs étrangers plus actifs, et les résultats d'enquêtes révèlent que des entreprises de petite taille ont investi aux États-Unis dans le dessein d'y exploiter plus efficacement leurs avantages technologiques.

Sur le montant net de 31 milliards de dollars que le Canada a investi aux États-Unis, moins de 10 p. 100 pourraient normalement être affectés officiellement aux industries à forte intensité de R-D¹⁰. Parmi ces industries figurent celles des produits chimiques et connexes (0,81 p. 100), des machines non électriques (1,12 p. 100), du matériel électrique (4,68 p. 100), du matériel de transport (0,35 p. 100), des instruments (0,04 p. 100), des services commerciaux (0,27 p. 100) et de l'ingénierie (0,11 p. 100).

Les industries qui regroupent le pourcentage le plus élevé des investissements canadiens aux États-Unis ne sont pas à intensité de R-D. Il s'agit des industries des produits alimentaires et des produits connexes (16,30 p. 100), de l'immobilier (12,71 p. 100), des assurances (10,47 p. 100), de la première transformation des métaux et de la fabrication de produits en métal (9,33 p. 100), de l'imprimerie et de l'édition (8,47 p. 100) et du commerce de détail (7,74 p. 100). Si les entreprises appartenant à ces industries sont novatrices à leur manière, il est peu probable que leur présence suscite des retombées technologiques appréciables pour le pays hôte.

Les données sur les investissements directs du Canada aux États-Unis révèlent que les établissements manufacturiers appartenant à des intérêts étrangers considérés comme groupe comptent pour une part plus importante des emplois dans les industries américaines à plus forte intensité de R-D que dans les industries où l'intensité de R-D est moins forte (Howenstine et Zeile, 1992, tableau F, dont une partie est reproduite ci-dessous au tableau 1). Plus particulièrement, le coefficient de corrélation entre l'intensité de la R-D effectuée au sein d'une industrie et la part des emplois attribuable aux établissements manufacturiers appartenant à des intérêts étrangers s'établit à 0,286 et il est statistiquement significatif. Cette constatation est conforme aux prédictions formulées d'après le paradigme PLI et aux résultats empiriques portant sur d'autres pays (Caves et autres, 1980; Meredith, 1984).

Si l'on ventile les entreprises suivant le pays du propriétaire bénéficiaire ultime, on constate que ce sont les établissements possédés par des intérêts allemands ou japonais qui sont à l'origine d'une part plus importante des emplois dans les industries à plus forte intensité de R-D aux États-Unis (coefficients de corrélation de 0,351 et de 0,365 respectivement)¹¹. Il n'existe pas de

TABLEAU 1

PART MOYENNE DES EMPLOIS DES ÉTABLISSEMENTS DE PROPRIÉTÉ ÉTRANGÈRE DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES AMÉRICAINES, GROUPEES D'APRÈS L'ACTIVITÉ DE R-D SELON CERTAINS PAYS DU PROPRIÉTAIRE BÉNÉFICIAIRE ULTIME (PBU), 1987

POURCENTAGE DES EMPLOIS DANS L'INDUSTRIE DES ÉTABLISSEMENTS DONT LE PBU SE TROUVE DANS LES PAYS SUIVANTS :							
	TOUS LES PAYS	CANADA	ALLEMAGNE	JAPON	PAYS-BAS	ROYAUME- UNI	
Ensemble des industries	8,3	1,3	1,0	0,6	0,6	2,0	
EMPLOIS EN R-D EN POURCENTAGE DE L'EMPLOI TOTAL							
0,0 - 1,9 21 industries	6,6	1,0	0,3	0,4	0,3	2,2	
2,0 - 3,9 15 industries	8,0	1,2	0,9	0,5	0,7	1,7	
4,0 - 5,9 7 industries	8,0	0,9	1,3	0,7	0,5	2,0	
6,0 - 7,9 7 industries	13,9	3,4	2,6	1,3	1,1	2,2	
8,0 ou plus	8,7	0,3	1,3	0,8	0,8	2,0	
CORRÉLATION ENTRE LA PART DES EMPLOIS ET L'INTENSITÉ DE R-D							
	0,286 ^a	0,094	0,351 ^a	0,365 ^a	0,233	-0,044	
Note : ^a Les coefficients de corrélation sont statistiquement significatifs au seuil de 5 p.100.							
Source : Howenstine et Zeile (1992), tableau F.							

relation linéaire entre la part des emplois des établissements appartenant à des Canadiens et l'intensité de R-D caractéristique de l'industrie¹². Le tableau 1 propose une explication de ce résultat. Comme on l'a constaté pour l'Allemagne, le Japon et les Pays-Bas, la part des emplois des établissements appartenant à des Canadiens augmente avec l'importance de la R-D effectuée par l'industrie jusqu'à ce que l'on atteigne la fourchette des 6-8 p. 100 d'intensité de R-D. La part des emplois des établissements possédés par des intérêts canadiens diminue de façon abrupte dans la catégorie d'intensité de R-D la plus élevée, et cette chute est plus vertigineuse qu'elle ne l'est pour l'Allemagne, le Japon et les Pays-Bas. Par ailleurs, les entreprises britanniques sont réparties de façon uniforme dans toutes les catégories de l'échelle d'intensité de R-D.

Une interprétation plausible de ces résultats dans le contexte du paradigme PLI serait que les entreprises britanniques transfèrent aux États-Unis un ensemble d'actifs incorporels technologiques et non technologiques, tandis que leurs homologues allemandes, japonaises et néerlandaises y transfèrent principalement des actifs incorporels technologiques. Exception faite des actifs ayant l'intensité de R-D la plus élevée, les actifs incorporels de nature technologique sont aussi relativement plus importants pour les entreprises canadiennes.

Howenstine et Zeile (1992, tableau D) donnent également quelques indices quant à la mesure dans laquelle les IDE effectués par le Canada appuient éventuellement le transfert d'autres actifs incorporels aux États-Unis. Les auteurs ont observé que la part des emplois des établissements étrangers s'accroît en proportion de l'«intensité de capital» de l'industrie. Cela est également vrai des établissements canadiens, allemands, néerlandais et britanniques.

Howenstine et Zeile font appel à la marge de la valeur ajoutée pour mesurer l'intensité en capital (la valeur ajoutée, moins les salaires et traitements, exprimée en pourcentage de la valeur ajoutée). Comme il a été mentionné précédemment, ce calcul pourrait permettre de capter les quasi-rentes des actifs incorporels se rapportant à la technologie ou au marketing (la reconnaissance de la marque) ou du capital matériel, ainsi que les rentes économiques (bénéfices «excédentaires»). Dans la mesure où ces marges correspondent à des quasi-rentes des actifs incorporels, les constatations faites par Howenstine et Zeile sont compatibles avec le raisonnement du paradigme PLI¹⁹.

En bref, il existe certains indices peu concluants selon lesquels les entreprises canadiennes ont tendance à être plus présentes dans les industries manufacturières américaines à intensité de technologies de pointe intermédiaires que dans les industries américaines à faible coefficient de technologie. Ces mêmes indices font état de la place plus importante qu'occuperaient les entreprises canadiennes au sein des industries manufacturières américaines à marge élevée et, éventuellement, à coefficient d'actifs incorporels élevé.

On peut alors se demander si les investissements canadiens directs aux États-Unis ont tendance à être axés sur la technologie en comparaison de ceux d'autres investisseurs étrangers. L'avantage comparatif manifeste des investisseurs directs canadiens (ACMI) peut être calculé en prenant la valeur ajoutée (produit brut) des sociétés affiliées étrangères aux États-Unis contenue dans le *Survey of Current Business* (septembre 1992). L'ACMI de l'industrie *i* se définit comme suit :

$$\text{ACMI}^i = (\text{part des sociétés affiliées canadiennes en pourcentage de la totalité de la valeur ajoutée par les sociétés affiliées dans l'industrie } i) / (\text{part des sociétés affiliées canadiennes en pourcentage de la totalité de la valeur ajoutée par les sociétés affiliées}).$$

Le tableau 2 présente les données relatives à l'ACMI pour 1987 et 1990. Il est évident que les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif dans les industries de l'imprimerie et de l'édition (notamment celle des journaux), du commerce de détail, des assurances, de l'immobilier, des mines, des transports et communications ainsi que des services publics. Par contre, les investisseurs canadiens sont en situation de désavantage comparatif dans les industries de l'extraction et du raffinage du pétrole, des machines non électriques, des instruments, du commerce de gros et des services commerciaux. De plus,

TABLEAU 2

AVANTAGE COMPARATIF MANIFESTE DES INVESTISSEURS DIRECTS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

INDUSTRIE	PART EN 1990 (%)	ACMI DE 1990	PART EN 1987 (%)	ACMI DE 1987
Ensemble des industries	16,16	1,00	18,38	1,00
Pétrole	5,05	0,31	3,60	0,20
Fabrication	17,71	1,10	22,95	1,25
Aliments et boissons	-	-	19,10	1,04
Première transformation				
des métaux	17,54	1,09	16,18	0,88
Fabrication de produits en métal	4,32	0,27	19,06	1,04
Machines	11,25	0,70	14,29	0,78
Machines, sauf				
les machines électriques	3,06	0,19	-	-
Machines électriques	17,21	1,06	-	-
Textile et vêtement	17,15	1,06	12,11	0,66
Bois d'oeuvre, bois, meubles	9,82	0,61	17,21	0,94
Papier et produits connexes	12,54	0,78	15,78	0,86
Imprimerie et édition	50,64	3,13	56,87	3,09
Véhicules automobiles				
et matériel connexe	10,15	0,63	-	-
Instruments	2,22	0,14	0,81	0,04
Commerce de gros	3,79	0,23	5,92	0,32
Commerce de détail	33,41	2,07	34,17	1,86
Finances, sauf les banques	12,57	0,78	4,42	0,23
Assurances	28,89	1,79	23,35	1,27
Immobilier	28,73	1,78	44,43	2,42
Services	6,08	0,38	8,36	0,45
Services commerciaux	3,61	0,22	2,01	0,11
Ingénierie	8,95	0,55	9,52	0,52
Comptabilité, gestion de la recherche	3,92	0,24	2,10	0,11
Mines	18,81	1,16	26,48	1,44
Construction	13,05	0,81	4,56	0,25
Transports	28,06	1,74	27,90	1,52
Communications et services publics	-	-	65,16	3,54

Note : La part correspond à la valeur ajoutée des entreprises canadiennes en pourcentage de la totalité des entreprises de propriété étrangère.

Source : U.S. Department of Commerce, «Gross Product U.S. Affiliates of Foreign Direct Investors, 1987-1990», *Survey of Current Business*, novembre 1992, tableaux 2.1 et 2.4.

comme les données sur l'ACMI varient d'année en année, et il n'est pas indiqué de tirer des conclusions de ces données, à moins qu'il ne s'agisse de valeurs extrêmes.

Peu d'indices permettent de croire que le Canada bénéficie d'un avantage comparatif manifeste en matière d'investissements en technologies de pointe. Par ailleurs, il est incontestablement en situation de désavantage comparatif

dans des secteurs manufacturiers à forte intensité de R-D, comme ceux des machines non électriques et des instruments, et dans des secteurs de services tels que l'ingénierie et la recherche. En ce qui a trait au matériel électrique et électronique, la situation relative du Canada n'est ni avantageuse ni défavorable.

La répartition par État des investissements canadiens directs aux États-Unis, décrite dans la *Benchmark Survey of Foreign Direct Investment in the United States* de 1987 (département du Commerce des États-Unis, 1990), permet de tirer certaines conclusions quant à leur orientation technologique. L'enquête révèle que les sociétés affiliées canadiennes comptent pour la part la plus importante de l'emploi des sociétés affiliées dans les États suivants (présentés par ordre décroissant d'importance) : Maine, Virginie occidentale, Dakota du Sud, Montana, Delaware et Vermont. En outre, elles représentaient la part la plus importante des emplois dans les sociétés affiliées manufacturières dans le Dakota du Sud, en Virginie occidentale, au Delaware, dans le Maine, en Alaska et en Idaho.

La répartition entre États des investissements directs canadiens nous donne certains indices intéressants concernant la tendance qu'auraient les Canadiens, par rapport aux autres étrangers, à investir dans les États situés près de la frontière canadienne, dans ceux à haute teneur en technologies de pointe ou dans ceux ayant une main-d'oeuvre bon marché. Selon les résultats de l'enquête, les sociétés affiliées canadiennes intervenaient pour 16 p. 100 des emplois dans les sociétés affiliées manufacturières appartenant à des intérêts étrangers aux États-Unis en 1987 et pour 16,4 p. 100 des emplois des sociétés affiliées dans les 11 États frontaliers, y compris l'Alaska. Une comparaison succincte ne permet pas de conclure que les investisseurs canadiens auraient tendance à concentrer leur activité dans les États frontaliers.

Il est possible de définir de nombreuses façons un État à haute teneur en technologies de pointe. Pour la circonstance, est déterminée par la corrélation entre le nombre de brevets par habitant et l'ensemble des dépenses au titre de la R-D industrielle⁴. Suivant cette formule, les cinq États ayant la plus forte teneur en technologies de pointe sont la Californie, le New Jersey, le Michigan, le Massachusetts et l'État de New York. Les sociétés affiliées canadiennes interviennent pour 11,5 p. 100 des emplois des sociétés affiliées dans ces États, ce qui est sensiblement inférieur à la part globale du Canada.

Dans le présent contexte, les États à faible coût de main-d'oeuvre sont définis en fonction du rapport entre le pourcentage de la main-d'oeuvre syndiquée et le pourcentage de la population ayant terminé ses études secondaires. Les États pour lesquels cette variable est la moins élevée sont la Caroline du Sud, le Nebraska, la Caroline du Nord, l'Arizona et l'Utah. Les sociétés affiliées canadiennes comptent pour 19,6 p. 100 des emplois des sociétés affiliées dans ces États, ce qui est supérieur à la part globale du Canada.

L'analyse de régression multiple permet d'obtenir un meilleur éclairage sur cette question. Une régression de la part de l'emploi des sociétés affiliées manufacturières canadiennes sur les variables de hautes technologies, du coût

La perception que l'on se fait de l'importance de la décentralisation de la R-D à l'échelle internationale dépend de la variable à mesurer (soit la R-D ou les brevets), de la nationalité des entreprises étudiées et de l'industrie à laquelle elles appartiennent. Il semble que la répartition internationale des demandes de brevet faites par les sociétés soit plus centralisée que ne l'est celle des dépenses de R-D (Casson, Pearce et Singh, 1992). Si elles participent désormais au processus de décentralisation, les multinationales américaines et japonaises ont eu tendance, par le passé, à centraliser leur activité de R-D dans le pays d'origine plutôt que d'établir des multinationales à l'étranger, notamment si le marché national du pays visé était plus petit que celui du pays d'origine (De Meyer et Mizushima, 1989; Cantwell, 1993; Cheng et Bolon, 1993). Certaines industries affichent une tendance plus forte à la décentralisation, les plus décentralisées étant celles des produits alimentaires, des produits pharmaceutiques et des minéraux non métalliques, les moins décentralisées étant celles des aéronefs, des instruments professionnels et scientifiques et des produits textiles (Cantwell, 1993, tableau 2).

Le tableau 3 illustre les tendances par industrie de la décentralisation de la R-D par les multinationales américaines de 1982 à 1989. La part de la R-D allant aux sociétés affiliées s'est accrue le plus fortement dans les industries de l'électronique, des produits en matière plastique divers et des métaux ferreux, et le moins, dans celles des produits pharmaceutiques, du matériel de transport, de la pierre, de l'argile et du verre, ainsi que de l'imprimerie et de l'édition.

Le tableau 4 illustre, par pays, l'accroissement récent de l'activité de R-D effectuée par des sociétés affiliées de multinationales américaines. Il montre que les dépenses des sociétés affiliées ont augmenté le plus au Japon, en Irlande, en Italie et aux Pays-Bas, et le moins (parmi les pays de l'OCDE) en Turquie, en Grèce, en Finlande et en Suisse.

Parmi les facteurs qui déterminent la décentralisation de la R-D, on peut citer les suivants :

- la décentralisation accrue de la production et du marketing;
- les progrès des technologies de l'information et des communications (qui ont facilité la coordination et l'intégration internationales);
- la reconnaissance accrue des compétences et des ressources scientifiques à mettre au service de l'innovation, qui existent ailleurs que dans le pays d'origine.

Les principaux facteurs qui freinent la décentralisation semblent être les déséconomies de la R-D à échelle restreinte, les coûts des communications et de la coordination et la similitude des marchés étrangers et du marché national (Casson et Singh, 1993, tableau 2). La masse critique indispensable de la

TABLEAU 3

TAUX DE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE L'ACTIVITÉ DE R-D DES
SOCIÉTÉS AFFILIÉES PAR RAPPORT AUX SOCIÉTÉS MÈRES,
MULTINATIONALES AMÉRICAINES, 1982-1989

INDUSTRIES	PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES (%)	PART DE R-D (%)
Dérivés du pétrole et du charbon	11,9	3,1
Produits de meunerie et de boulangerie	-9,1	26,2
Boissons	-34,3	127,3
Autres aliments et produits connexes	2,6	32,0
Produits chimiques industriels	21,9	32,2
Médicaments	-0,4	-8,6
Savon, nettoyeurs et articles de toilette	11,3	113,2
Produits chimiques agricoles	1,7	30,0
Produits chimiques n.c.a.	36,1	44,7
Première transformation de métaux ferreux	75,5	319,6
Première transformation de métaux non ferreux	-6,8	98,6
Fabrication de produits en métal	-22,4	105,8
Machines pour la construction et les mines	13,8	7,5
Machines de bureau et ordinateurs	71,4	162,7
Machines agricoles, de jardin et autres	67,4	103,3
Matériel de radio, de télévision et de communications	7,3	53,4
Composants et accessoires électroniques	132,6	316,6
Articles ménagers, matériel électrique, n.c.a.	27,2	99,6
Matériel de transport	7,0	-7,1
Textile et vêtement	23,2	48,0
Bois d'oeuvre, bois, meubles et articles d'ameublement	-8,1	110,6
Papier et produits connexes	88,5	182,1
Imprimerie et édition	15,4	-24,1
Produits en matière plastique divers	135,6	276,3
Produits en verre	-9,4	191,7
Pierre, argile, autres minéraux non métalliques	45,2	-12,0
Instruments et produits connexes	-23,6	27,0
Autres articles manufacturés	16,0	49,0
Grossistes de biens durables	-32,6	86,5
Services informatiques et de traitement des données	107,0	184,2
Services commerciaux n.c.a.	19,9	169,2

Nota : Première colonne = $\frac{[CASA89/CASM89]}{[CASA82/CASM82] - 1} \times 100$, où CASA = chiffre d'affaires des sociétés affiliées, CASM = chiffre d'affaires de sociétés mères;
Deuxième colonne = $\frac{[RDSA89/RDSM89]}{[RDSA82/RDSM82] - 1} \times 100$, où RDSA correspond à la R-D réalisée par, ou pour, les sociétés affiliées et RDSM correspond à la R-D des sociétés mères.

Sources : U.S. Department of Commerce, U.S. *Direct Investment Abroad*, enquêtes repères de 1982 et de 1989.

fonction de R-D varie, mais on estime qu'elle se chiffre à un personnel technique composé de 25 à 30 employés dans les industries de la peinture et des produits chimiques et de 100 à 200 employés dans celle des produits pharmaceutiques (de Meyer et Mizushima, 1989). Dans ces conditions, le

TABLEAU 4

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE LA R-D PAR PAYS, SOCIÉTÉS AFFILIÉES DE MULTINATIONALES AMÉRICAINES, 1982-1989

PAYS	CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES (%)	CROISSANCE DE LA R-D (%)	DIRD/PIB (%)
Japon	126,5	792,9	2,8
Allemagne	58,2	60,0	2,7
France	70,9	56,9	2,3
Italie	84,9	162,0	1,1
Royaume-Uni	54,8	108,5	2,3
Canada	60,4	93,1	1,4
Espagne	184,8	45,0	0,5
Australie	31,7	66,7	1,1
Turquie	172,7	0	0,2
Pays-Bas	64,6	464,6	2,1
Belgique	42,3	40,4	1,5
Suède	22,8	10,7	2,8
Suisse	8,9	-1,7	2,4
Autriche	74,4	23,1	1,3
Grèce	-20,0	0	0,3
Norvège	3,3	5,9	1,6
Finlande	91,9	-25,0	1,5
Portugal	145,8	100,0	0,4
Nouvelle-Zélande	45,8	33,3	1,0
Irlande	142,7	1,633,3	0,8

Source : OCDE et U.S. Department of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, enquêtes de référence de 1982 et 1989.

nombre d'entreprises canadiennes qui pourraient utiliser de manière efficiente des laboratoires multiples, qu'ils soient situés au Canada ou ailleurs (se reporter à ce sujet à la rubrique «La R-D effectuée à l'étranger par des entreprises canadiennes» ci-après), se trouverait limité.

Il existe deux grandes catégories de R-D étrangère. La première réunit les fonctions d'appui à la production et à l'adaptation au marché local. La fonction d'appui assimile la technologie que lui cède la société mère, offre des services techniques aux clients locaux et adapte les produits ou les procédés technologiques selon la clientèle et les conditions locales (ou éventuellement régionales). L'emplacement de l'activité de R-D à l'appui de l'adaptation au marché local est déterminé principalement par le lieu de production.

La seconde grande catégorie de R-D étrangère regroupe les services intégrés à l'échelle globale ou internationale, que l'on a qualifiés plus récemment de services de R-D orientés vers l'acquisition de connaissances. Ainsi, un laboratoire intégré à l'échelle internationale développe ou participe à la mise au point de technologies destinées à être employées partout dans le monde par

la société mère ou par ses filiales. Le choix de l'emplacement des divisions de R-D intégrée ou orientée vers les connaissances tend à être déterminé davantage par la nécessité d'avoir accès à des réseaux, des grappes ou des centres d'excellence locaux (Fusfeld, 1986; Cantwell, 1989; Teece, 1991). Ces réseaux locaux sont susceptibles de réunir une partie ou la totalité des clients, fournisseurs ou concurrents, universités ou instituts de recherche avancés.

La R-D à l'appui de l'adaptation aux marchés et la R-D orientée vers l'acquisition de connaissances ont des retombées différentes tant pour le pays d'origine que pour le pays hôte. En ce qui concerne l'acquisition de connaissance, le pays hôte doit d'abord disposer d'une masse critique de compétences scientifiques dans le secteur visé pour que des multinationales y entreprennent de la R-D. Deuxièmement, les retombées de cette activité dont bénéficiera le pays hôte vont dépendre de la contribution faite au fonds de connaissances local par les chercheurs en quête de savoir. Si les divisions ne servent que de poste d'écoute, elles ne font qu'augmenter la part réalisée à l'étranger des quasi-rentes sur des innovations d'origine nationale. En ce qui a trait au pays d'origine, il est possible que l'installation à l'étranger de divisions de R-D par des entreprises nationales augmente les avantages que tire l'économie nationale du fonds de connaissances internationales. Dans cette optique, la décentralisation de la R-D axée sur l'acquisition de connaissances est susceptible d'engendrer des avantages sociaux pour le pays d'origine en sus des avantages qu'elle procure à l'entreprise privée.

La décentralisation de la R-D à l'appui de la production ou de l'adaptation aux marchés à l'étranger n'accroît pas pour le pays d'origine les connaissances puisées dans le fonds international. Au contraire, elle peut augmenter les fuites vers l'étranger des technologies d'origine nationale.

Ceci soulève la possibilité que les pays étrangers recourent à des barrières non tarifaires (restrictions à l'acquisition, normes, quotas) afin d'inciter les entreprises qui veulent percer sur leur marché à établir des installations de production dans ces pays. Si la production locale oblige l'entreprise à effectuer de la R-D sur place et si des fuites de savoir-faire émanent des fonctions de production ou de R-D, la société mère perd des bénéfices et le pays d'origine perd des avantages sociaux sur ce que leur aurait rapporté l'exportation. Plus précisément, le pays d'origine de la société mère renonce aux avantages des retombées engendrées par la production et la R-D transférées à l'étranger. Bien que les bénéfices de la société mère soient nécessairement supérieurs à ceux qu'elle aurait gagnés si elle n'avait pas eu accès au marché étranger en question, il se peut qu'ils soient inférieurs à ceux que la société aurait réalisés en optant pour l'exportation.

DONNÉES EMPIRIQUES RÉCENTES CONCERNANT LA DÉCENTRALISATION INTERNATIONALE DE LA R-D

DES DONNÉES STATISTIQUES RÉCENTES sur les facteurs les plus déterminants du choix de l'emplacement des travaux de R-D sont fournies par Pearce (1992), Casson, Pearce et Singh (1992) et Casson et Singh (1993). Pearce estime qu'à l'exception de l'industrie des produits pharmaceutiques et des produits chimiques de consommation, de l'industrie du matériel de bureau et, dans une moindre mesure, de celle du pétrole, le besoin de fournir un soutien technique à l'unité de production locale ou de modifier ou de développer de nouveaux produits destinés au marché local est beaucoup plus important que le milieu scientifique ou l'infrastructure locale lorsqu'il s'agit de décider d'établir des installations de R-D dans un pays donné.

Pearce estime donc que les industries axées sur l'acquisition de connaissances sont celles des produits pharmaceutiques et des produits chimiques de consommation, du matériel de bureau et du pétrole. Celles orientées vers l'appui accordé aux sociétés affiliées locales sont les industries du montage automobile et de la production des pièces, de la fabrication de produits en métal ainsi que des aliments, boissons et tabac (Pearce, 1992, tableau 5.1). Les industries qui appuient les sociétés affiliées sur le marché local sont en général celles à faible intensité de R-D et de recherche fondamentale.

Casson, Pearce et Singh (1992) présentent un tableau semblable des entreprises orientées vers l'acquisition de connaissances. Ils ont observé que les entreprises appartenant aux secteurs des produits pharmaceutiques, du matériel professionnel et scientifique ainsi que des produits chimiques seront probablement davantage intéressées par un emplacement à l'étranger qui offre un réservoir de personnel professionnel (tableau 6.6). Ils concluent que les entreprises appartenant aux industries des produits pharmaceutiques, du matériel de bureau et des produits chimiques ont plus de chances d'exploiter une fonction de R-D intégrée à l'échelle internationale (tableau 6.7). En raison de cette intégration, la répartition des brevets détenus par les entreprises qui sont rattachées à ces industries est plus centralisée que celle des industries dans lesquelles la R-D effectuée à l'étranger vise davantage à résoudre des problèmes posés par les processus et les procédés de production locaux (tableau 6.8). Dans ces conditions, on peut s'interroger sur la validité du recours à la part des brevets détenus à titre de mesures de la décentralisation de l'activité de R-D, comme l'ont fait Patel et Pavitt (1991).

L'importance du soutien accordé à la production à l'étranger comme facteur de décentralisation de la R-D est confirmée par Casson et Singh (1993), qui utilisent également les données rassemblées par Pearce et Singh. Les auteurs estiment que la propension à faire de la R-D à l'étranger est fonction de la part de la production réalisée à l'étranger et de la taille du service de R-D que possède la société mère dans le pays d'origine (tableau 1). Compte tenu de l'importance relative de la production étrangère, les sociétés

mères dans l'industrie des produits chimiques et celles dont le pays d'origine est de petite taille avaient tendance plus que les autres à effectuer la R-D à l'étranger.

Le nombre de pays étrangers dans lesquels se déroulent des travaux de R-D est fonction de la taille de l'entreprise et de la part de la production réalisée à l'étranger. Dans ces conditions, ce nombre est plus élevé pour les industries des produits pharmaceutiques, de l'électrotechnique et du génie mécanique. C'est une indication provisoire que les dirigeants de ces industries sont plus motivés que d'autres à implanter leur fonction de R-D là où ils pourraient tirer parti du fonds de connaissances local. On pourrait aussi conclure que le nombre d'installations de production à l'étranger (et donc le nombre d'occasions de réaliser de la R-D axée sur l'appui à la production), compte tenu d'une proportion donnée de production à l'étranger, est plus élevé dans ces industries.

Des résultats d'études de cas viennent confirmer l'importance qu'accorde l'industrie des produits pharmaceutiques à la R-D effectuée à l'étranger à des fins d'acquisition de connaissances (Howells, 1990; Taggart, 1991; OCDE, 1992, p. 224-225). Dalton et Serapio (1993, p. 37) ont observé que l'acquisition de connaissances est le facteur déterminant qui pousse les compagnies étrangères à implanter aux États-Unis des activités de R-D en biotechnologie. Les auteurs ont constaté en effet, en ce qui concerne l'industrie de l'électronique, que l'acquisition de technologies et la satisfaction des besoins de la clientèle sont deux facteurs d'importance égale dans la décision d'établir une installation de R-D aux États-Unis. Le facteur décisif pour l'industrie de l'automobile est le soutien à la production (satisfaction des besoins de la clientèle et respect des normes américaines en matière d'environnement).

De façon plus générale, Fusfeld (1986, p. 132) explique la décentralisation initiale de la R-D des sociétés américaines par le désir d'avoir «une fenêtre sur les sciences à l'étranger». Fusfeld fait également observer, toutefois, que les activités de R-D à l'étranger qui fonctionnaient bien étaient celles d'entreprises associées à une activité manufacturière.

Dans la perspective de la gestion de la recherche, cette corrélation n'a rien d'étonnant. Un laboratoire de recherches industrielles n'existe pas en vase clos. Les rapports qu'entretient un laboratoire avec une installation manufacturière constituent des critères de sélection des divers projets techniques possibles. Ils permettent une rétroaction entre les procédés techniques et les conditions de fabrication (1986, p. 133).

D'autres études (OCDE, 1992, p. 224) ont révélé que la décentralisation de la R-D s'explique par la volonté de mettre à profit tant les compétences accumulées des sociétés affiliées de production à l'étranger que les compétences scientifiques locales. Cela voudrait dire que l'existence d'une relation statistique entre la production et la R-D à l'étranger ne signifie pas nécessairement

que la R-D est située à l'étranger afin d'appuyer la production. La production étrangère vient également appuyer la R-D entreprise à l'étranger à des fins d'acquisition de connaissances.

De Meyer (1993) insiste aussi sur l'élément de soutien réciproque qui existe entre la production et la R-D réalisée à l'étranger. Il constate que, lorsqu'on leur demande pourquoi elles ont choisi d'installer à l'étranger leur fonction de R-D, les entreprises en règle générale mentionnent le désir de se rapprocher de la clientèle, des fournisseurs et de l'activité manufacturière ainsi que le désir de se rapprocher des sources de la technologie et de faire partie d'un réseau d'où émanent des idées. Le dénominateur commun est que l'appui à la production et l'acquisition de connaissances accélèrent l'expansion du savoir tant du côté de l'offre que de celui de la demande :

À notre avis, l'acquisition plus rapide d'information plus pertinente est la clé qui permet d'expliquer l'internationalisation de la R-D. L'internationalisation a pour objet de connaître les besoins de la clientèle, de surveiller les secteurs de pointe du domaine pour recueillir rapidement les faits nouveaux et d'avoir accès aux ingénieurs et aux scientifiques capables de traiter rapidement cette information (De Meyer, 1993, p. 44).

Les tableaux 3 et 4 ci-dessus présentent certains indices sur les facteurs qui expliquent la croissance des activités de R-D des sociétés affiliées d'entreprises américaines à l'étranger. Une régression de la variation de la part de R-D des sociétés affiliées sur la variation de la part du chiffre d'affaires des sociétés affiliées (à partir des données figurant au tableau 3), dans laquelle entrent des variables fictives afin de tenir compte de l'incidence de l'acquisition de connaissances et de l'appui à la production, montre que les variations des parts de R-D des sociétés affiliées évoluent en fonction des fluctuations des parts du chiffre d'affaires des sociétés affiliées. De 1982 à 1989, on n'observe aucun mouvement séculaire de la R-D vers les sociétés affiliées dans les secteurs axés sur l'acquisition de connaissances¹⁶.

En ce qui a trait à la répartition internationale de la croissance des activités de R-D parmi les sociétés affiliées, une analyse de régression fondée sur des données du tableau 4 fait état de la tendance des dépenses au titre de la R-D des sociétés affiliées à croître davantage dans les pays à plus forte intensité de R-D ainsi que dans ceux qui sont caractérisés par une progression plus rapide du chiffre d'affaires des sociétés affiliées. Cette observation est compatible avec un comportement axé sur l'acquisition de connaissances.

À titre de pays qui possède un degré de scolarisation élevé et qui a un marché réduit, le Canada devrait bénéficier d'un avantage comparatif en matière de R-D axée sur l'acquisition de connaissances. Il devrait effectivement détenir une part plus que proportionnelle de la R-D globale dans les industries axées sur l'acquisition de connaissances ainsi qu'une part moins que proportionnelle des industries où la R-D vise à appuyer les sociétés affiliées.

Certaines données permettent de croire que le Canada se classe relativement bien parmi les pays où s'effectuent des recherches industrielles fondamentales et que la présence dans ce pays de professionnels compétents y a attiré des activités de R-D (Casson, Pearce et Singh, tableaux 6.5 et 6.6).

LA R-D À L'ÉTRANGER DES ENTREPRISES CANADIENNES

D'APRÈS LES RÉSULTATS D'UNE ENQUÊTE menée par le Conference Board du Canada auprès de 151 sociétés installées au Canada (Reitsma, 1993), 58 p. 100 des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles effectuaient des travaux de R-D au Canada. Parmi ces dernières, le pourcentage moyen des travaux de R-D réalisés au Canada se chiffrait à 73 p. 100, ce qui semble indiquer que, en moyenne, 27 p. 100 de l'activité de R-D de ces entreprises était réalisé à l'étranger. On prévoyait que le pourcentage de R-D réalisée à l'étranger allait diminuer de façon minime au cours des trois années subséquentes (p. 16). En comparaison, les multinationales suédoises ont réalisé 23 p. 100 de leurs travaux de R-D à l'étranger en 1987 (De Meyer, 1993, p. 42).

Casson, Pearce et Singh (1992, tableau 6.4) constataient, au terme d'un sondage portant sur les laboratoires de R-D appartenant à 500 grandes entreprises internationales, que les entreprises possédées par des intérêts canadiens avaient 11 laboratoires au Canada, un aux États-Unis et un au Royaume-Uni. Ils ont ensuite conclu, en se fondant sur leur analyse statistique, que la R-D réalisée à l'étranger par les entreprises canadiennes avait tendance à s'orienter vers la diversification, c'est-à-dire qu'elle avait pour objet de trouver de nouvelles utilisations aux ressources canadiennes (tableau 6.5). Il faut faire preuve d'une certaine témérité pour tirer de telles conclusions à partir d'observations portant sur deux laboratoires.

Les rapports annuels et les déclarations 10K des entreprises canadiennes contiennent des données sur les endroits où elles effectuent des travaux de R-D. Le tableau 5 présente les plus importantes entreprises canadiennes qui effectuent de la R-D industrielle. Northern Telecom se classe de très loin au premier rang au Canada. D'après sa déclaration 10K, ses filiales en propriété exclusive dans le domaine de la R-D employaient 8 700 personnes au 31 décembre 1992. De ce nombre, 55 p. 100 étaient employées au Canada, 29 p. 100 aux États-Unis et 16 p. 100 au Royaume-Uni.

CAE Industries se classe au deuxième rang des entreprises canadiennes (organismes non gouvernementaux) qui effectuent des travaux de R-D. Elle y a consacré 191 millions de dollars canadiens en 1992 et 173 millions de dollars canadiens en 1991. CAE ne produit pas de déclaration 10K et son rapport annuel ne donne pas le détail de ses dépenses totales au titre de la R-D. Il est probable que cette activité soit en grande partie décentralisée, compte tenu de l'importance que la société accorde à la clientèle et au développement (Crawford, 1993). Selon Lem (1993, p. B2) :

TABLEAU 5

PRINCIPALES ENTREPRISES INDUSTRIELLES CANADIENNES EFFECTUANT DES TRAVAUX DE R-D

SOCIÉTÉ	R-D EN 1992 (EN MILLION DE \$ CAN)	R-D EN 1992 (POURCENTAGE DES RECETTES)
Northern Telecom Canada Limitée	1 124,7	11,10
AECL	316,0	91,07
CAE Industries Ltd.	191,0	18,26
Ontario Hydro	183,0	2,36
Alcan Aluminium Limitée	153,0	1,62
Hydro-Québec	140,9	2,07
Bell Canada	126,6	1,61
Inco Limitée	55,3	1,79
Bombardier Inc.	53,7	1,76
B.C. Tel	52,0	2,55
Mitel Corporation	46,5	11,45
Nova Corporation of Alberta	41,0	1,35
Newbridge Networks Corp.	29,5	16,24
Apotex Ltd.	27,4	12,63
Syncrude Canada Ltd.	26,0	1,74

Source : The Globe and Mail Report on Business Magazine, septembre 1993, p. 79.

[...] CAE-Link Corp., filiale new-yorkaise de la société et important fournisseur de matériel militaire aux États-Unis, a consacré une partie non divulguée de ce montant [191 millions de dollars] à la mise au point du système d'anesthésiologie virtuelle devant servir à former le personnel médical à l'anesthésie.

Au cours des années, Alcan a dépensé d'importantes sommes au titre de la R-D au Canada (Litvak et Maule, 1981; Rugman, 1985). Ses dépenses dans ce domaine se sont chiffrées à 153 millions de dollars canadiens en 1992. Alcan a deux laboratoires de R-D au Canada, à Kingston (Ontario) et à Jonquière (Québec), et elle possède également un laboratoire à Banbury (Angleterre) et un autre à Cambridge (Massachusetts). À Jonquière, l'activité du laboratoire porte principalement sur les procédés et les opérations. À Kingston et à Banbury, la société développe et améliore des alliages d'aluminium, des procédés de fabrication des systèmes de produits en aluminium, et elle y étudie les perspectives de marché pour ces produits. Le laboratoire de Cambridge s'intéresse à la conception de produits et de procédés. Cette installation est donc investie d'un mandat axé sur l'acquisition de connaissances. D'autres activités de développement se déroulent aussi en usine. Alcan possède 100 usines dans 18 pays et 14 fonderies dans cinq pays. Elle effectue également

des travaux d'ingénierie (dans le secteur de l'automobile) axés sur la clientèle dans des centres établis en Amérique du Nord, en Europe et au Japon. Sa situation témoigne de la gamme d'influences qui déterminent l'emplacement des activités à vocation technologique au sein d'une multinationale. Parmi ces facteurs déterminants figurent l'expansion de connaissances, l'appui à la production et l'appui à la clientèle.

Diverses tendances se dégagent d'un examen des multinationales canadiennes dont les budgets de R-D sont plus modestes. Le producteur de nickel Inco consacrait à cette activité 55 millions de dollars canadiens en 1992. Son principal laboratoire de recherche sur les procédés est établi à Mississauga (Ontario), mais la société possède également des installations de recherche à Port Colborne et à Sudbury (Ontario), à Thompson (Manitoba), à Clydach (Pays de Galles) et à Acton (Angleterre). En outre, elle exploite des raffineries à Port Colborne, à Clydach et à Acton, de même que des raffineries et des fonderies à Sudbury et à Thompson.

Moore Corporation, fabricant d'imprimés administratifs, consacrait 32 millions de dollars américains à la R-D en 1992. Ses travaux dans ce domaine se déroulent au centre de recherche que possède la société à Grand Island (New York). Moore a 52 usines aux États-Unis, neuf au Canada et 40 dans d'autres pays.

MacMillan Bloedel, fabricant de produits forestiers, a consacré 20 millions de dollars canadiens à la R-D en 1992. Son activité porte sur la protection de l'environnement, le contrôle informatique et les matériaux de construction dérivés du bois, et elle se déroule au centre de recherche et développement que possède la société à Burnaby (Colombie-Britannique). MacMillan Bloedel a également investi 3,5 millions de dollars américains dans les recherches à l'appui de la coentreprise de produits du bois de haute technologie Trus Joist MacMillan (TJM), dont les installations sont situées à Boise (Idaho) et dans laquelle elle possède une participation minoritaire.

La situation de ces trois entreprises illustre certains des facteurs qui déterminent l'endroit où les entreprises canadiennes choisissent d'effectuer des recherches. Pour sa part, Moore a concentré son activité de R-D exclusivement aux États-Unis, vraisemblablement parce qu'une part importante de son marché s'y trouve. Inco et MacMillan Bloedel effectuent le plus clair de leur R-D au Canada afin d'appuyer les installations de production locales, et elles utilisent également, en toute probabilité, les compétences accumulées au Canada dans les domaines de la métallurgie et de la foresterie. Fait à noter, toutefois, en ce qui concerne MacMillan Bloedel, le développement de nouveaux produits chez TJM se fait aux États-Unis.

LES FACTEURS DÉTERMINANTS DES TRANSFERTS DE TECHNOLOGIES À L'ÉTRANGER

AU TERME D'UNE ENQUÊTE MENÉE auprès de petites entreprises manufacturières (PEM) canadiennes, Niosi et Rivard (1990) constataient que ces entreprises avaient l'habitude de transférer des procédés techniques brevetés à des pays en développement afin de s'y installer ou d'augmenter leurs exportations à destination de ces pays. L'échange de technologies et l'apprentissage de technologies étrangères constituaient également d'importants facteurs de motivation du transfert de technologies (1990, p. 1 535) pour les PEM qui exploitaient une entreprise de fabrication dans un pays industrialisé ou qui y écoulait leurs produits. En règle générale, les transferts vers les pays en développement ne mettaient pas en cause une prise de participation. Le cas échéant, elle prenait le plus souvent la forme d'une coparticipation. Il semble que les transferts à destination de pays développés mettaient en cause un peu plus fréquemment des sociétés affiliées à l'étranger¹⁷.

Litvak (1992) a analysé la situation de 29 PEM canadiennes sur une période de 20 ans. En 1991, 10 des 29 PEM poursuivaient leur exploitation en tant qu'entités autonomes. Neuf d'entre elles avaient fait faillite et 10 avaient été acquises par des multinationales américaines ou européennes. Des 10 entreprises survivantes, deux avaient un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de dollars en 1990, celui des autres étant inférieur à 50 millions de dollars. Les entreprises survivantes avaient conclu des alliances avec des entreprises étrangères dans le dessein d'obtenir à la fois des technologies et un accès aux marchés (les marchés des technologies de pointe sont souvent soumis à des politiques restrictives en matière d'acquisitions). De l'avis de Litvak, les alliances sont d'une importance capitale à la survie d'entreprises autonomes.

Les sondages menés auprès des PEM dans le domaine des technologies de pointe révèlent un certain nombre de faits intéressants. D'abord, il est possible qu'une part appréciable des transferts de technologies des entreprises canadiennes se fassent sous une forme autre que celle d'investissements directs à l'étranger. En effet, il ne semble pas que l'étude des IDE puisse apporter beaucoup de précisions sur les transferts de technologies. De plus, elle pourrait mener à des conclusions erronées sur l'ampleur, la nature et les avantages des échanges canadiens en matière de technologies. Deuxièmement, les transferts de technologies aux pays moins développés ont généralement pour objet d'appuyer la production locale et ils sont souvent stimulés par les politiques commerciales du pays hôte. Troisièmement, les transferts de technologies vers les pays développés reposent fréquemment sur des impératifs d'acquisition de connaissances; il est probable que les transferts de technologie plutôt que la décentralisation de la R-D soient la façon principale de répondre à ces besoins.

LA R-D ÉTRANGÈRE, LES TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE ET LES FUITES DE TECHNOLOGIES À L'ÉTRANGER

DANS LA PERSPECTIVE DU PAYS D'ORIGINE de la société mère, les transferts de technologies ou la décentralisation de la R-D vers l'étranger peuvent être coûteux, car ils réduisent la capacité de l'économie du pays d'origine de s'approprier la rente générée par l'activité innovatrice. La rente pourra être perçue dans le pays d'origine si les connaissances ne font pas l'objet de fuites ou, du moins, de fuites vers l'étranger. L'*imitation* par les concurrents actuels ou futurs est la forme classique des fuites de connaissances technologiques.

Mansfield et coll. (1982) ont étudié la question de savoir si les transferts de technologie à l'étranger permettaient aux étrangers de les imiter plus facilement. Les auteurs ont conclu qu'en moyenne, les transferts de technologie n'influençaient aucunement la rapidité de l'imitation par les concurrents étrangers (1982, p. 39-40)¹⁸. Il convient toutefois de signaler certains cas où les transferts ont donné lieu à une imitation beaucoup plus rapide à l'étranger, notamment dans le domaine des procédés techniques (1982, p. 41).

L'imitation se fait le plus fréquemment par le biais de la rétroingénierie, laquelle peut porter aussi bien sur un produit d'importation que sur un produit de fabrication locale; c'est la raison principale pour laquelle l'imitation des technologies à l'étranger n'est pas facilitée par les transferts de technologie. La deuxième méthode en importance est l'embauche du personnel de la filiale. Il semble logique de supposer qu'il est plus facile pour les imitateurs en puissance de faire du maraudage en recrutant des employés clés de la filiale plutôt que ceux de la société mère; les entreprises du pays hôte se trouvent donc en meilleure posture pour procéder à des imitations de technologies nouvelles.

Une étude effectuée plus récemment par Levin, Klevorick, Nelson et Winter (1987) confirme l'importance de la rétroingénierie comme moyen d'imiter les technologies de nouveaux produits. Tout aussi importantes sont la R-D indépendante et l'obtention de licences. Il n'est pas nécessaire que les activités de production ou de R-D se fassent localement pour que ces méthodes d'imitation puissent être utilisées à l'échelle locale. L'embauche d'employés de l'entreprise innovatrice ou l'obtention d'information de cette source nécessitent une production ou une R-D locale, mais on a constaté que ces méthodes d'imitation sont beaucoup moins efficaces.

En ce qui concerne les innovations au niveau des procédés, les méthodes d'imitation les plus efficaces sont des activités indépendantes de R-D et l'obtention de licences (Levin et coll., tableau 6). Dans ce contexte également, l'embauche d'employés de l'entreprise innovatrice ou l'obtention de renseignements de cette source ne constituent pas des moyens aussi efficaces. Ces observations permettent à nouveau de conclure que l'approvisionnement des marchés étrangers à partir d'installations de production ou de R-D situées à l'étranger plutôt que sur le territoire du pays d'origine n'accroîtra probablement pas de façon appréciable la capacité des étrangers d'imiter des technologies nouvelles.

Mansfield et coll. ont également évalué l'ordre de grandeur des avantages dont ont profité les entreprises britanniques suite aux retombées de l'activité de production locale des sociétés affiliées américaines. Près de la moitié des entreprises britanniques consultées par les auteurs n'ont pu procéder plus rapidement au lancement de produits ou de procédés nouveaux à la suite des retombées résultant de transferts de technologies aux sociétés affiliées britanniques d'entreprises américaines. Presque aucune (2 sur 68) des entreprises britanniques interrogées n'a pu avancer de plus de 10 p. 100 la date de lancement des technologies qu'elles se proposaient d'adopter en tablant sur les retombées émanant de sociétés affiliées britanniques d'entreprises américaines, et aucune n'a pu l'avancer de plus de 25 p. 100 (1982, tableau 2.8).

Ces résultats permettent de conclure que la décentralisation de la production et de la R-D ne réduit pas sensiblement la capacité d'appropriation. Il se peut que cette conclusion ne s'applique pas à la situation d'autres pays d'accueil ni même à celle de différentes industries ou à différentes époques en Grande-Bretagne. Cantwell (1995, p. 25) fait valoir les arguments suivants :

Les investissements américains ont apporté un élément de compétitivité qui a accéléré le taux d'innovation dans l'ensemble de l'industrie locale sur des marchés qui, sans l'arrivée de sociétés affiliées appartenant à des intérêts américains, auraient été dominés par des entreprises britanniques possédant une solide base technologique. Ainsi, dans les industries du pneu, des produits de nettoyage et des détergents et des chaudières à usage domestique, les entreprises britanniques sont devenues beaucoup plus sensibles aux possibilités de progrès technologique sous l'effet de la présence des sociétés affiliées américaines. En ce qui concerne des regroupements d'activités économiques plus vastes, que l'on mesure les mouvements de la compétitivité technologique par les variations des différences de productivité entre les sociétés affiliées de propriété américaine et les entreprises locales ou que l'on utilise les variations de la part de marché de ces dernières, il semble qu'au cours des années 40 et du début des années 50, les entreprises britanniques aient repris un peu du terrain perdu dans le domaine des produits du caoutchouc et du génie mécanique. Cet état de choses confirme les résultats des études de cas portant sur les pneus et les chaudières à usage domestique. Il ne s'agit cependant pas uniquement d'avantages découlant de la dissolution d'un monopole ou d'un oligopole à très forte collusion par suite de l'arrivée d'entreprises américaines. *Au début des années 80, il devint évident qu'en général, les effets des retombées bénéfiques étaient le fruit d'investissements directs sous forme d'imitation concurrentielle et d'apprentissage rapide, dans les domaines où il y avait une forte présence locale* [italique ajouté, suppression des renvois].

Ce qu'observe Cantwell ne tient pas tant de la rétroingénierie que de l'effet de démonstration. La présence de sociétés affiliées montre aux entreprises du pays d'accueil qu'elles peuvent tirer parti davantage de leurs

capacités d'innovation existantes (c'est-à-dire qu'elle leur indique comment augmenter les quasi-rentes de leurs stocks existants de capital de R-D).

Les retombées dont profite le pays d'accueil peuvent se présenter sous une autre forme qu'une capacité accrue d'imiter les techniques brevetées du pays d'origine. Parmi les autres avantages possibles figure l'acquisition de connaissances par les travailleurs ou les fournisseurs ou la réalisation d'économies d'agglomération. En ce qui a trait à l'apprentissage dont profite le fournisseur, il est probable que la filiale fasse appel au moins dans une certaine mesure aux fournisseurs du pays d'accueil pour certains facteurs de production. Or, en approvisionnant des sociétés affiliées locales, les fournisseurs du pays d'accueil sont susceptibles d'acquérir des connaissances qu'ils peuvent mettre à profit pour améliorer leurs produits ou en concevoir de nouveaux. Tant que la production se poursuit dans le pays d'origine, les fournisseurs de celui-ci continueront de profiter de ces rapports. La seule différence, c'est que les fournisseurs à l'étranger profitent désormais des mêmes avantages¹⁹.

Selon Cantwell (1992, p. 25-26), les fournisseurs britanniques ont tiré des avantages considérables de leurs rapports avec les sociétés affiliées locales d'entreprises américaines :

En ce qui a trait aux fournisseurs, il semble que l'implantation et la croissance des sociétés affiliées américaines aient eu le plus souvent pour effet d'élargir plutôt que d'approfondir les capacités technologiques des entreprises locales auprès desquelles elles achetaient des facteurs de production. En l'occurrence, elles étaient tenues de fabriquer des facteurs de production d'une nature et d'une qualité qui n'étaient pas auparavant exigées des entreprises britanniques, et, pour ce faire, *elles avaient besoin d'une aide technique fournie par les sociétés affiliées*. Toutefois, si l'influence des sociétés affiliées japonaises devait surtout se faire sentir ultérieurement sur les fournisseurs de produits intermédiaires, les sociétés affiliées américaines semblent avoir exercé une influence au moins comparable sur leurs clients [italique ajouté, renvois supprimés].

L'interaction entre les sociétés affiliées américaines et leurs clients britanniques a également stimulé l'innovation dans l'industrie des biens d'équipement d'une façon différente que ne l'auraient fait les importations en provenance des États-Unis :

Par comparaison avec les entreprises d'exportation, il était plus probable que les sociétés affiliées américaines adaptent leurs produits aux exigences britanniques et en viennent à des ententes réciproquement avantageuses en procédant au développement concerté de nouveaux produits (Cantwell, 1992, p. 26) [italique ajouté].

En ce qui concerne les rapports entre la société affiliée et la clientèle, ils seraient profitables à la fois aux clients de la société mère et à ceux de

l'étranger si l'on suppose qu'aucune interaction n'aurait existé en l'absence de production à l'étranger. Pourvu que la production se poursuive dans le pays d'origine, les clients du pays d'origine continuent de profiter des échanges entre le fournisseur et la société mère, à cette différence près que les clients du pays d'accueil, qui peuvent être leurs concurrents, peuvent maintenant profiter d'avantages semblables.

Porter (1991) admet que les échanges qui ont lieu avec les filiales procurent des avantages aux entreprises du pays hôte, mais il soutient que ces avantages sont moins importants que ceux dont bénéficient les fournisseurs, les clients et les concurrents du pays d'origine de la société mère :

Par ailleurs, l'acquisition de compétences et le développement de technologies, de même que l'emplacement des activités du pays d'origine dont ils dépendent, ont des répercussions bien différentes sur la prospérité nationale que celles découlant de l'importation d'idées et de compétences de l'étranger. Les externalités qui découlent de la création de compétences et de connaissances sont des externalités à l'intérieur du losange. Le transfert international de connaissances et de compétences, au sein de réseaux multinationaux, est également assorti d'externalités, mais ces dernières sont différentes et jouent un rôle moins important dans l'amélioration du bien-être national (p. 80).

Même si le transfert de technologies ou la décentralisation de la R-D à l'étranger devait permettre aux étrangers de procéder à une imitation plus rapide ou faire perdre des occasions d'échanges entre les utilisateurs et les fournisseurs du pays d'origine ou des occasions d'apprentissage dont peuvent bénéficier les travailleurs ou les professionnels du pays d'origine, il sera vraisemblablement préférable, du point de vue tant de la société mère que du pays d'origine, à une situation où le marché étranger ne serait pas desservi du tout. Mansfield et coll. (1982) étaient également de cet avis. Ils ont constaté que le transfert international de technologie représentait 30 p. 100 du rendement de la R-D du pays d'origine (1982, p. 56).

CONCLUSION

ON PEUT RAISONNABLEMENT CONCLURE que la vaste majorité des investissements directs canadiens à l'étranger s'explique par des facteurs autres que le transfert de technologie. Certains indices donnent à penser que les entreprises canadiennes en mesure d'innover sont davantage portées que les autres à effectuer ce type d'investissements et que la part des emplois des entreprises canadiennes dans le secteur américain de la fabrication s'accroît (jusqu'à un certain point) avec l'intensité de la R-D industrielle, mais les Canadiens ne sont pas particulièrement orientés vers la R-D parmi les investisseurs directs étrangers.

Le transfert de technologies ou la décentralisation de la R-D à l'appui de la production à l'étranger n'ont probablement pas aidé les concurrents établis dans le pays d'accueil à imiter beaucoup plus rapidement des techniques brevetées précises du pays d'origine. Il se peut que cette activité ait poussé les concurrents du pays d'accueil à mieux tirer parti de leurs propres capacités technologiques. Il est presque certain que le transfert de technologie a multiplié les occasions d'une collaboration mutuellement avantageuse avec les fournisseurs et les clients du pays d'accueil. Dans certains cas, les possibilités de collaboration et d'apprentissage dont pouvaient profiter les fournisseurs et les employés du pays d'origine ont pu se trouver réduites ²⁰. Dans d'autres cas, notamment lorsqu'il s'agissait de R-D axée sur l'acquisition de connaissances, il est possible que les occasions dont pouvaient profiter les fournisseurs et les employés du pays d'origine aient été plus nombreuses.

Les pertes pour le pays d'origine attribuables à des fuites plus nombreuses et à des retombées auxquelles il renonce sont probablement peu importantes par rapport à celles qu'il aurait subies si le marché étranger n'avait pas été exploité. Les réactions indiquées en matière de politique de la part des pays d'origine qui s'estiment lésés à ce chapitre consistent, dans un premier temps, à utiliser les mécanismes multilatéraux afin de dissuader le recours à la politique commerciale pour brouiller le choix entre l'exportation et la production à l'étranger et, dans un deuxième temps, à veiller à ce que le milieu de la technologie sur la scène nationale continue d'être attrayant pour les entreprises locales et étrangères.

NOTES

- 1 On entend ici par «licence» l'éventail complet des mécanismes de régie autres que l'internalisation intégrale (l'intégration à la hiérarchie). Dans ce contexte, le terme peut englober les ententes de coentreprise et diverses formes d'alliance.
- 2 Il pourrait s'agir du perfectionnement d'un produit ou d'un procédé qui résulte des échanges entre le licencié et les clients ou les fournisseurs locaux, des progrès que le licencié retire de l'expérience acquise par le détenteur ou du jumelage des connaissances ou du savoir-faire exclusifs que possède le licencié, d'une part, et de la technologie fournie par le concédant, d'autre part (voir aussi Teece, 1991).
- 3 On constate également l'apparition récente d'ouvrages théoriques sur le volume des transferts de technologies (Wang et Blomström, 1992). Les modèles traitant de la question font normalement appel à une structure oligopolistique à deux niveaux dans laquelle la disposition de rentes tirées de l'oligopole de niveau deux dépend à la fois des travaux de R-D de premier niveau effectués par des entreprises nationales et du transfert de technologies de premier niveau par les sociétés affiliées étrangères. Si les résultats possibles sont nombreux, il se peut que les transferts vers les sociétés affiliées soient à la hausse lorsque les concurrents nationaux sont «forts». Ce modèle est compatible avec l'interprétation donnée par Cantwell (1992) de l'expérience de la Grande-Bretagne.
- 4 Le professeur Globerman a avancé que l'effet de substitution pouvait être positif, c'est-à-dire que la R-D étrangère et la R-D nationale pourraient être des compléments plutôt que des substituts. Cette hypothèse pourrait se confirmer dans le cas de la R-D étrangère axée sur l'«acquisition de connaissances». Cette question est traitée sous la rubrique «Les IDE et le transfert de technologies à l'étranger» plus loin dans cette étude. La R-D étrangère et la R-D nationale à l'appui de la production seraient des compléments plutôt que des substituts à condition que la production étrangère soit un complément de la production nationale plutôt qu'un substitut. Cette question est abordée dans l'étude de Graham mentionnée ici.
- 5 Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° 67-202 au catalogue, mai 1993, tableau 10.
- 6 Voir l'étude de Rao, Legault et Ahmad, figures 3 et 4, dans le présent volume.
- 7 Aux fins de la présente ventilation, la catégorie «autres industries manufacturières» engloberait des secteurs à forte intensité de R-D tels ceux des aéronefs et pièces d'aéronef, de l'électronique, du matériel de télécommunications, des instruments et des machines.
- 8 McFetridge (1993) traite de la nature de l'innovation au sein des secteurs industriels sans intensité de R-D au Canada. Bresnahan (1986) a mesuré l'avantage sous forme de retombées dont a profité le secteur financier aux États-Unis à la suite de l'application de la technologie informatique.

- 9 Vingt et un répondants considéraient comme «très importante» et quatre jugeaient «importante», comme motif d'investissement aux États-Unis, la possession d'une technologie supérieure. Aucun autre facteur n'a été classé aussi fréquemment au premier et au deuxième rang.
- 10 Donnée correspondant à la fin de 1986, selon le département du Commerce des États-Unis (1990, tableau I-3).
- 11 Les corrélations seraient plus élevées si l'on retranchait de l'échantillon la catégorie «autre matériel de transport», constituée en majeure partie d'entreprises de matériel militaire à très haute intensité de R-D et dont sont exclues les entreprises étrangères. La corrélation entre la part globale des emplois attribuables aux entreprises étrangères et l'intensité de R-D passe de 0,286 à 0,404 lorsque cette industrie est exclue (Howenstein et Zeile, p. 53).
- 12 Le coefficient de corrélation est de 0,094. Il n'est pas statistiquement significatif.
- 13 Rappelons que, dans un test approprié, il faudrait maintenir constants les facteurs de l'emplacement.
- 14 Données tirées du U.S. Bureau of the Census, *State and Metropolitan Area Data Book*, 1991.
- 15 Si la part canadienne des emplois des sociétés affiliées dans l'État i est s_i , alors le logarithme du risque relatif est :

$$\text{LOCPM} = \ln[s_i/1-s_i]$$

Contrairement à la part comprise entre zéro et un, le logarithme du ratio de risque relatif est continu entre plus et moins l'infini. Les analyses de régression effectuées en utilisant la part comme variable dépendante aboutissent aux mêmes conclusions. Les régressions sont estimées au moyen de l'estimateur matriciel hétéroscédastique des covariances de White.

- 16 La variable dépendante est le taux de croissance du ratio de la R-D de la société affiliée à celle de la société mère (dans l'industrie i) pour la période 1982-1989. Les variables indépendantes sont les taux de croissance du ratio du chiffre d'affaires de sociétés affiliées à celui des sociétés mères au cours de la même période ainsi qu'à une variable fictive égale à un si l'industrie i est une industrie axée sur l'acquisition de connaissances selon Pearce (1992) ou encore selon Casson, Pearce et Singh (1992). Ni l'une ni l'autre des variables fictives se rapportant à l'acquisition de connaissances ne sont statistiquement significatives. Le taux de croissance du ratio du chiffre d'affaires de la société affiliée à celui de la société mère est statistiquement significatif et l'hypothèse nulle d'un coefficient égal à un ne peut être rejetée. Ainsi, une hausse de 1 point de pourcentage du chiffre d'affaires de la société affiliée à celui de la société mère augmente de 1 point de pourcentage le ratio de la R-D effectuée par la société affiliée à celle de la R-D faite par la société mère, tant dans les industries axées sur

- l'acquisition de connaissances que parmi la population en général.
- 17 Les auteurs indiquent que 11 des 43 PEM ayant effectué des transferts vers des pays en voie de développement possédaient une société affiliée à l'étranger (p. 1 535). Ils ne précisent pas, toutefois, si la société affiliée a pris part au transfert.
 - 18 Le transfert à l'étranger a accéléré de manière appréciable la vitesse à laquelle s'est répandu un nombre limité de technologies, mais en moyenne, l'hypothèse de l'effet nul n'a pu être rejetée.
 - 19 Étant donné que la production étrangère remplace une partie de la production du pays d'origine, les fournisseurs du pays d'origine apprendront moins si l'apprentissage est fonction de la quantité des facteurs de production fournis.
 - 20 Les nouvelles études statistiques sur les retombées de la R-D à l'échelle internationale indiquent que les entreprises canadiennes profitent des retombées de la R-D réalisée aux États-Unis (Mohnen, 1992). Il y a lieu de croire aussi que la R-D effectuée par les entreprises canadiennes aux États-Unis est susceptible d'entraîner des retombées au Canada. Reste à savoir si ces retombées sont moins importantes que celles qui se seraient produites si la R-D avait été réalisée au Canada.

REMERCIEMENTS

LA PRÉSENTE ÉTUDE A ÉTÉ RÉALISÉE en partie au moment où l'auteur était titulaire de la chaire d'économie industrielle T. D. MacDonald au Bureau de la politique de concurrence. L'auteur désire remercier Jeffrey Bernstein, Lorraine Eden, Steven Globberman, John Knubley et André Raynauld qui ont bien voulu lui faire part de leurs commentaires. Les opinions exprimées ici sont celles de l'auteur uniquement.

BIBLIOGRAPHIE

- Bresnahan, T., «Measuring Spillovers from Technical Advance: Mainframe Computers in Financial Services», *American Economic Review*, n° 76, 1986, p. 742-745.
- Cantwell, J., «Innovation and Technological Competitiveness», dans l'ouvrage publié sous la direction de P. Buckley et M. Casson, *Multinational Enterprises in the World Economy*, Elgar, Aldershot, 1992, p. 20-40.
- Cantwell, J., «Multinational Corporations and Innovatory Activities: Towards a New, Evolutionary Approach», University of Reading, département d'économique, *Discussion Papers in International Investment and Business Studies*, n° 172, Reading.
- Crawford, M., «The Guys Who Came in from the Cold», *Canadian Business*, juin 1993, p. 38-43.
- Casson, M., R. Pearce et S. Singh, «Global Integration through the Decentralization of R&D», dans l'ouvrage préparé sous la direction de M. Casson, *International Business and Global Integration*, Macmillan, Londres, 1992, p. 163-204.
- Casson, M. et S. Singh, «Corporate Research and Development Strategies: The Influence of Firm, Industry and Country Factors on the Decentralization of R&D», *R&D Management*, n° 23, 1993, p. 91-107.
- Caves, R., M. Porter, A. Spence et J. Scott, *Competition in the Open Economy*, Harvard University Press, Cambridge, 1980.
- Cheng, J. et D. Bolon, «The Management of Multinational R&D: A Neglected Topic in International Business Research», *Journal of International Business Studies*, n° 24, 1993, p. 1-18.
- Corvari, R. et R. Wisner, «The Role of Canadian Multinationals in Shaping Canada's International Competitiveness», Ottawa, manuscrit inédit.
- De Meyer, A., «Internationalizing R&D Improves a Firm's Technical Learning», *Research Technology Management*, vol. 36, n° 4, 1993, p. 42-49.
- De Meyer, A. et A. Mizushima, «Global R&D Management», *R&D Management*, n° 19, 1989, p. 135-146.
- Dunning, J., «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach», dans l'ouvrage préparé sous la direction de B. Ohlin, P. Hesselborn et P. Wijkman, *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, Londres, 1977.
- Fusfeld, H., *The Technical Enterprise*, Ballinger, Cambridge, 1986.
- Gorecki, P., «Canada's Multinationals: Their Characteristics and Determinants», Ottawa, Statistique Canada, Direction des études analytiques, document de recherche n° 52, 1992.
- Howells, J., «The Location and Organization of Research and Development: New Horizons», *Research Policy*, vol. 19, n° 4, 1990.
- Howenstine, N. et W. Zeile, «Foreign Direct Investment in the United States: Establishment Data for 1987», *Survey of Current Business*, octobre 1992, p. 44-76.
- Jorde, T. et D. Teece, «Rule of Reason Analysis of Horizontal Arrangements: Agreements Designed to Advance Innovation and Commercialize Technology», *Antitrust Law Journal*, vol. 61, 1993, p. 579-619.
- Lei, D. et J. Slocum, «Global Strategy, Competence-Building and Strategic Alliances», in *California Management Review*, n° 35, 1992, p. 81-97.
- Levin, R., A. Klevorick, R. Nelson et S. Winter, «Appropriating the Returns from Industrial Research and Development», dans l'ouvrage publié sous la direction de M.

- Baily et C. Winston, *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 3, 1987, p. 783-820.
- Litvak, A., «Public Policy and High-Technology SME's: The Government Embrace», *Canadian Public Administration*, vol. 35, 1992, p. 22-38.
- Litvak, I. et C. Maule, *The Canadian Multinationals*, Toronto, Butterworths, 1981.
- Mansfield, E., A. Romeo, M. Schwartz, D. Teece, S. Wagner et P. Brach, *Technology Transfer Productivity and Economic Policy*, Norton, New York, 1982.
- Mc Fetridge, D., «The Canadian System of Industrial Innovation», dans l'ouvrage publié sous la direction de R. Nelson, *National Innovation Systems*, New York, Oxford, 1993, p. 299-323.
- Meredith, L., «Marketing Determinants of U.S. Direct Investment in Canadian Manufacturing Industries», *The Columbia Journal of World Business*, vol. 19, 1984, p. 72-78.
- Mohnen, P., *Le rapport entre la R-D et la croissance de la productivité au Canada et dans d'autres grands pays industrialisés*, Groupe Communication Canada, Ottawa, 1992.
- Niosi, J. et J. Rivard, «Canadian Technology Transfer to Developing Countries through Small and Medium-Size Enterprises», *World Development*, vol. 18, 1990, p. 1 529-1 542.
- OCDE, *Technology and the Economy: The Key Relationships*, Paris, 1992.
- Patel, P. et Pavitt, K., «Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of Non-Globalization», *Journal of International Business Studies*, 1991.
- Pearce, R., «Factors Influencing the Internationalization of Research and Development in Multinational Enterprises», dans l'ouvrage préparé sous la direction de P. Buckley et M. Casson, *Multinational Enterprises in the World Economy*, Elgar, Aldershot, 1992, p. 75-95.
- Porter, M., *Le Canada à la croisée des chemins*, Approvisionnement et Services, Ottawa, 1991.
- Reitsma, S., *The Canadian Response to Globalization*, Le Conference Board du Canada, Ottawa, rapport n° 106-93, 1993.
- Rugman, A., *Outward Bound*, Institut C.D. Howe, Ottawa, 1987.
- Rugman, A. et J. McIlveen, *Megafirms: Strategies for Canada's Multinationals*, Methuen, Toronto, 1985.
- Sarapio, M. et D. Dalton, «Foreign R&D Facilities in the United States», *Research Technology Management*, vol. 36, n° 6, 1993, p. 33-39.
- Taggart, J., «Determinants of Foreign R&D Locations in the Chemical Industry», *R&D Management*, vol. 21, 1991, p. 229-240.
- Teece, D., «Technological Development and the Organization of Industry», *Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy*, OCDE, Paris, 1991, p. 409-418.
- United States Department of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States 1987 Benchmark Survey*, U.S. Government Printing Office, Washington, 1990.
- Wang, J. et M. Blomstrom, «Foreign Investment and Technology Transfer» in *European Economic Review*, vol. 36, 1992, p. 137-155.



Morley Gunderson
Directeur du Centre de
relations industrielles
Université de Toronto

et

Savita Verma
Faculté des études
en administration
Université York

6

Incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail

INTRODUCTION

DANS LE CONTEXTE GÉNÉRAL du marché du travail, les questions les plus inquiétantes concernant les investissements directs à l'étranger tournent autour de deux champs de préoccupation. Le premier est que ces investissements équivalent à exporter des emplois. Le second est que cette mobilité du capital risque d'empêcher un pays d'élaborer sa propre législation et réglementation du travail, de peur qu'elle ne décourage les investissements directs en provenance de l'étranger et qu'elle ne favorise encore davantage les investissements directs à l'étranger. La présente étude se propose de faire une évaluation critique de ces deux préoccupations.

Évaluer les répercussions de l'investissement direct (tant de l'étranger qu'à l'étranger) sur l'emploi est une tâche complexe et difficile, car il n'existe pas de méthode simple et reconnue de le faire. Les études empiriques qui ont porté sur certains pays et différentes périodes ont abouti à des conclusions différentes, voire contradictoires, quant à l'incidence de l'IDE sur l'emploi dans le pays d'origine et le pays hôte.

Lorsque l'on évalue l'incidence de l'IDE sur l'emploi, il faut nécessairement faire une distinction entre, d'une part, ses conséquences à court et à long termes et, d'autre part, ses répercussions directes et indirectes sur l'emploi dans le pays d'origine et le pays hôte. Une combinaison de facteurs macro et microéconomiques, qui agissent de façon complexe les uns sur les autres, joue un rôle important sur le plan de l'évaluation des conséquences globales et dynamiques des IDE sur l'emploi. Il importe de préciser ici que les conséquences à long terme, qui englobent les effets indirects et dynamiques, seraient positives et pourraient être bien plus importantes que les répercussions directes et à court terme.

Les conséquences à long terme des investissements réalisés à l'étranger sur l'emploi et les salaires dans les pays d'origine seront fort différentes de celles à court terme. En effet, à long terme, les répercussions des investissements directs à l'étranger se feront surtout sentir sur les salaires réels. Par

contre, à court terme, leurs répercussions se feront surtout sentir sur l'emploi en raison du ralentissement du marché du travail et de l'ajustement du taux de change. L'incidence relative, à court et à moyen termes, des investissements à l'étranger sur l'emploi et les salaires dans les pays d'origine dépendra donc essentiellement de la portée et de la rapidité de l'ajustement des salaires réels et du taux de change.

L'incidence globale des investissements directs à l'étranger sur l'emploi et les salaires dans les pays d'origine est la somme des effets directs et indirects sur le marché du travail. À court terme, ce sont sans doute les effets directs qui domineront. À long terme, cependant, ceux-ci seront supplantés par les effets indirects et dynamiques. Les incidences directes comprennent une éviction possible de la formation du capital et de l'activité économique dans le pays d'origine, et des recettes d'investissement. L'importance et l'ampleur de l'incidence directe nette des investissements directs à l'étranger sur l'emploi et les salaires dépendront de l'importance relative de ces deux tendances contraires. Par contre, les conséquences indirectes pourraient être positives et l'emporter sur les effets directs en raison des conséquences favorables des investissements directs à l'étranger sur le commerce et l'efficacité dans les pays d'origine.

Bref, l'évaluation de l'incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail dans les pays d'origine est loin d'être chose facile. Les résultats obtenus devront être interprétés avec circonspection et utilisés avec la plus grande prudence, car les méthodes utilisées pour calculer les répercussions sur le marché du travail ne sont pas aussi perfectionnées qu'on pourrait le penser. Une mauvaise interprétation des résultats risquerait de détourner l'attention du problème fondamental, qui est celui de l'adaptation efficace et équitable du marché du travail.

L'objectif de la présente étude est de passer soigneusement en revue les questions conceptuelles et empiriques liées à l'analyse de l'incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail des pays d'origine, de donner une vue d'ensemble des recherches empiriques qui ont été faites sur cette question et d'analyser leur signification dans l'optique de l'incidence probable des investissements directs du Canada à l'étranger (IDCE) sur l'emploi, les salaires et les relations de travail au Canada.

Après une brève description de la nature des préoccupations relatives aux investissements directs à l'étranger, nous traitons de certaines questions théoriques concernant les conséquences de ces derniers, à court et à long termes, sur les salaires et l'emploi, de même que sur la structure de l'emploi. Nous procédons ensuite à une analyse de l'incidence des investissements directs à l'étranger sur la réglementation du travail. Puis, nous analysons les données empiriques se rapportant aux retombées de la réglementation du travail sur les décisions en matière d'implantations d'usines et d'investissements directs à l'étranger, de même que les pertes et les gains d'emplois attribuables aux investissements directs à l'étranger. Nous examinons également les caractéristiques des emplois associés aux IDCE. Nous terminons

par une critique de l'accent qui est actuellement mis sur la teneur en emplois des investissements directs à l'étranger (et sur les échanges commerciaux en général) et nous recommandons que l'on s'intéresse davantage aux questions d'adaptation plutôt qu'au dénombrement des emplois.

PRÉOCCUPATIONS SOULEVÉES PAR LES IDE

DIRE QUE LES IDCE ÉQUIVALENT À EXPORTER des emplois peut se comprendre lorsque l'on voit toute la publicité qui entoure les fermetures d'usines au Canada et leur réouverture aux États-Unis. Les manchettes et les déclarations suivantes qui ont paru dans les journaux illustrent bien cette perspective :

Des entreprises se pressent de déménager aux États-Unis pour comprimer radicalement leurs coûts. Tridon, qui fabrique des pièces de rechange, a quitté le Canada pour le Tennessee, éliminant ainsi plus de 500 emplois au Canada. Jusqu'à l'an dernier, des entreprises canadiennes avaient investi 400 millions de \$ US pour créer 8 000 emplois au Tennessee, une augmentation incroyable par rapport aux 66,4 millions de dollars et aux 2 000 emplois observés en 1980 (*Globe and Mail*, 2 juillet 1991).

Le Sud d'autrefois courtise le Grand Nord blanc... Les États du Sud, qui ont tant maraudé leurs cousins du Nord au début des années 80, se tournent maintenant tout naturellement vers l'Ontario pour y chercher de nouveaux investissements... Les États du Nord, proches des grands marchés pour les entreprises canadiennes, ont hâte de remplacer les usines que le Sud leur avait ravies il y a plusieurs années. Et le Canada semble se prêter au jeu (*Globe and Mail*, 3 juillet 1991).

Il y a actuellement 52 entreprises canadiennes en Caroline du Nord qui emploient 32 000 personnes soit près de 1 p. 100 de l'ensemble de la main-d'oeuvre dans cet État (*Toronto Star*, 2 décembre 1991).

Les fabricants de pièces de rechange pour automobiles sont attirés par les États-Unis (*Globe and Mail*, 27 janvier 1992).

[Varity Corporation de Toronto] poursuit son petit bonhomme de chemin pour aller goûter aux plaisirs de Buffalo (*Globe and Mail*, 4 juillet 1991).

Les médias font également valoir la possibilité que ces décisions de déménagements d'usines et d'investissements soient partiellement influencées par les coûts élevés attribuables à la législation canadienne du travail qui, à son tour, peut empêcher les provinces canadiennes d'élaborer leur propres règlements en la matière (et peut-être également dans d'autres domaines de la politique sociale).

Les terrains à bon marché, les faibles taux d'imposition et la législation du travail favorable aux employeurs sont autant de facteurs qui contribuent à attirer les sociétés vers la Caroline du Nord [Tarheel State] (*Toronto Star*, 2 décembre 1991).

La réglementation gouvernementale, dont la réglementation du travail, est la principale préoccupation des entreprises [117 entreprises étrangères qui se sont établies dans le sud-ouest de l'Ontario] (*Toronto Star*, 12 novembre 1991).

Bien entendu, ces déclarations que véhiculent les journaux et les médias ne donnent pas une vue d'ensemble de l'incidence des investissements étrangers sur le marché du travail. Par contre, elles mettent en relief les deux principaux problèmes que suscitent les investissements directs à l'étranger : les risques de pertes d'emplois et la perte de contrôle éventuelle sur la politique intérieure du marché du travail.

Au Canada, ces préoccupations relatives aux investissements directs à l'étranger sont d'une importance primordiale dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, car il est généralement reconnu que l'ALENA s'intéresse davantage aux investissements qu'aux échanges commerciaux. On trouvera, dans la prochaine section, des précisions sur les mécanismes selon lesquels des accords semblables à l'ALENA influent sur les décisions en matière d'investissements étrangers. À ce stade-ci, qu'il suffise de dire que la principale raison d'être de l'ALENA est de préserver les réformes qui ont pris place au Mexique ces 10 dernières années et de rendre ce pays plus attrayant pour les investissements, notamment ceux en provenance du Canada ou qui y auraient normalement été destinés.

Signalons ici que, depuis 10 ans, les Canadiens se préoccupent moins des investissements de *l'étranger* que des investissements à *l'étranger*. Du point de vue du marché du travail, l'ancienne préoccupation à l'égard des investissements de *l'étranger* s'explique de plusieurs façons. Si on décidait, par exemple, de préserver dans le pays d'origine les meilleurs emplois en gestion et en R-D, ou de fermer des usines au Canada parce que le siège social américain subit des pressions politiques pour que des usines moins efficaces restent ouvertes, on risquerait de perdre un certain contrôle sur les emplois correspondants. Plusieurs estiment que les multinationales sont moins conscientes de leurs responsabilités sociales et qu'elles ne prêteront guère d'attention aux questions sociales de portée plus large dans les communautés où elles ont fait des investissements. Elles sont perçues comme étant davantage portées à détacher leurs représentants clés du siège social pour de brefs séjours dans le pays hôte, plutôt que de former sur place des employés clés et de promouvoir l'esprit d'entreprise. D'autres prétendent qu'en important de tels investissements étrangers, on importe automatiquement des méthodes de travail et des politiques de gestion des ressources humaines qui ne peuvent être transférées

et qui risquent de provoquer un choc culturel. Le manque d'appartenance et de contrôle peut également contribuer à multiplier les grèves lorsque les sièges sociaux se montrent plus intransigeants, parce qu'ils sont moins sensibilisés aux habitudes locales et craignent que les règlements de conflits locaux ne se répercutent sur d'autres usines¹.

Les personnes qui s'opposent aux investissements directs de l'étranger au Canada, parce qu'ils imposent des coûts aux Canadiens pendant que le pays d'origine en retire surtout les avantages, ont également tendance à ne pas favoriser les investissements directs à l'étranger parce que les Canadiens peuvent en retirer les avantages tout en laissant aux pays hôtes le soin d'en assumer les coûts. Cette symétrie d'arguments suppose que les investissements directs à l'étranger permettraient de conserver les «bons» emplois au Canada, ou d'envoyer du personnel clé canadien dans le pays hôte aux fins de formation, ou qu'ils permettraient aux investisseurs canadiens d'obtenir un meilleur rendement parce qu'ils ne devraient pas se préoccuper de leurs responsabilités sociales. Il est peu probable que les détracteurs des investissements directs à l'étranger souscrivent à cette symétrie d'arguments. En effet, l'opposition semble être dirigée à la fois contre les investissements directs à l'étranger et de l'étranger, et contre le libre-échange des biens et services.

Ce qui ne signifie pas pour autant qu'il y ait incohérence entre les diverses positions. Les détracteurs des investissements directs à l'étranger y voient sans doute une perte d'emplois et de contrôle sur la politique du marché du travail dans le pays d'origine. Les opposants aux investissements directs de l'étranger peuvent aussi y voir une perte de contrôle sur le comportement des investisseurs étrangers. Néanmoins, il arrive souvent que les personnes qui s'opposent aux investissements directs de l'étranger parce qu'ils imposent des coûts aux Canadiens ont tendance à ne pas souscrire au même argument à l'égard des investissements directs à l'étranger qui peuvent rapporter des avantages symétriques aux Canadiens. Dans une certaine mesure, le débat qui porte sur l'incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail s'explique par un désaccord sur les interactions théoriques, comme nous le verrons dans les sections ci-après.

QUESTIONS THÉORIQUES

ON PEUT ILLUSTRER LE LIEN ENTRE l'IDE, les emplois et la politique du marché du travail en examinant les mécanismes qui font que le libre-échange exerce une incidence sur l'IDE, de même que ceux qui font que ces investissements influent sur les emplois et la politique du marché du travail. Bien que la présente étude porte surtout sur les investissements directs à l'étranger, nous traiterons également, pour qu'elle soit complète, des investissements directs de l'étranger.

IMPACT DU LIBRE-ÉCHANGE SUR LES IDE

EN ÉLIMINANT LES BARRIÈRES TARIFAIRES et non tarifaires, le libre-échange devrait réduire la nécessité de recourir à des IDE sous la forme d'implantations de succursales et de filiales dans le but de contourner des barrières tarifaires. Ainsi, si les tarifs étaient réduits, les multinationales américaines seraient moins portées à ouvrir des succursales au Canada comme solution de rechange aux exportations. Il est maintenant plus facile d'exporter vers le Canada, bien que les succursales puissent demeurer viables à cause de la menace de l'imposition de droits compensateurs et antidumping. Les succursales feront l'objet d'une importante restructuration (Crockell, 1987; Rugman, 1987; Rugman et Verbeke, 1988). Il est possible qu'on les rationalise pour qu'elles se spécialisent et réalisent les économies d'échelle devant leur permettre de faire face à la concurrence mondiale; mais le pays d'origine continuera, dans une large mesure, de prendre les décisions stratégiques et de poursuivre les activités de R-D. Les succursales pourraient se spécialiser si on donnait l'exclusivité mondiale à leurs produits; elles deviendraient alors également responsables des décisions stratégiques et des activités de R-D concernant leurs produits. Sinon, elles pourraient fermer leurs portes ou s'installer ailleurs pour y fabriquer leurs produits (peut-être dans le pays d'origine), qu'elles exporteraient au Canada à des tarifs douaniers réduits.

Selon ce scénario, le libre-échange devrait réduire les investissements directs de nos partenaires commerciaux *dans notre pays*, étant donné que ces investissements ne sont plus requis pour contourner les barrières tarifaires. Bien entendu, le même principe s'applique aux autres partenaires commerciaux du Canada et l'on pourrait assister à une certaine réduction des investissements directs de l'étranger vers ces pays, puisqu'il est maintenant plus facile d'y exporter. De même, les échanges et l'IDE pourraient être complémentaires si les multinationales conservaient leurs filiales dans le but de faciliter leur spécialisation, d'accroître le commerce entre elles, de promouvoir leur présence nationale, de les rationaliser et de donner l'exclusivité mondiale à leurs produits (Safarian, 1985; Rugman et Verbeke, 1991).

Toujours selon ce scénario, le libre-échange devrait augmenter les investissements directs *du Canada* chez ses partenaires commerciaux, puisqu'il est maintenant plus facile d'investir dans ces pays et d'y réinstaller des usines pour ensuite réexporter au Canada, en raison de barrières tarifaires et non tarifaires moins élevés.

Le libre-échange aura une incidence sur le commerce et les décisions d'investissement des pays qui ne sont pas signataires de l'Accord de libre-échange et de ceux qui l'ont signé. En effet, les autres pays sont encore assujettis aux tarifs extérieurs des pays de ce bloc commercial et ils pourraient effectuer des IDE pour contourner ces tarifs et assurer leur présence au sein du bloc commercial, dans le but d'exporter leurs produits aux pays qui en font partie. Comme le précise Longair (1990), «l'IDE constitue la meilleure façon, sur le

plan stratégique, de composer avec une intégration régionale dont vous ne faites pas partie».

L'ALENA, par exemple, contribuera vraisemblablement à un grand déplacement des courants d'échanges à mesure que le Canada et les États-Unis laisseront tomber leurs importations en provenance des pays d'Asie, où les salaires sont bas, pour s'approvisionner au Mexique, qui a aussi l'avantage d'avoir une main-d'oeuvre à bon marché (Leamer, 1991). Pour contrer cette tendance, le Japon va sans doute accroître ses IDE au Mexique (au détriment sans doute d'autres pays d'Asie où les salaires sont bas), d'où il exportera vers le Canada et les États-Unis. Certains de ces investissements pourraient aboutir au Canada, aux fins d'exportation vers les États-Unis et le Mexique, mais il est plus probable qu'ils iront au Mexique, où la main-d'oeuvre est meilleur marché.

Les taux de salaire ne sont toutefois pas le seul facteur qui influence la destination des investissements. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre, qui tiennent compte à la fois des taux de salaire et de la productivité, constituent une meilleure mesure de l'avantage que présente la main-d'oeuvre d'un pays. La productivité beaucoup plus faible de la main-d'oeuvre mexicaine réduit de beaucoup les avantages qu'offrent des taux de salaire plus bas. D'autres facteurs jouent aussi un rôle important, notamment l'accès à une main-d'oeuvre qualifiée, la qualité et la quantité des infrastructures, la proximité des matières premières, des composants et des débouchés. Le Canada possède un avantage sur le plan de plusieurs de ces facteurs.

Des accords de libre-échange, comme l'ALENA, peuvent également avoir une incidence plus directe sur les IDE en raison des dispositions relatives au traitement national. En effet, les pays signataires ne peuvent pas faire de discrimination à l'égard des investissements étrangers provenant d'autres pays signataires et doivent leur accorder le même traitement qu'aux investissements intérieurs. En réduisant les barrières qui, sinon, s'érigeraient à l'endroit des investisseurs étrangers, ces dispositions devraient entraîner une hausse des investissements en provenance de l'étranger et vers l'étranger, pour autant, bien entendu, que la réciprocité leur soit assurée dans la pratique.

Les accords de libre-échange peuvent également avoir une incidence indirecte sur les IDE en agissant sur le milieu des affaires. C'est notamment le cas lorsque le libre-échange ouvre la voie à une économie plus ouverte et à l'intervention des forces du marché. Comme nous l'avons précisé plus tôt, un des principaux objectifs de l'ALENA est de préserver les réformes et l'ouverture qui ont caractérisé le Mexique ces 10 dernières années, offrant ainsi un milieu plus attrayant pour les investissements, notamment ceux en provenance du Canada ou qui y auraient normalement été destinés.

Le libre-échange peut également avoir une incidence indirecte sur les investissements étrangers par suite de l'«effet d'intégration». En effet, les échanges de composants de biens, de services, de capital ou de main-d'oeuvre favorisent une interaction synergique qui, à son tour, encourage d'autres

échanges. Les échanges de biens favorisent aussi des échanges sur d'autres plans qui peuvent agir sur les goûts et la technologie. Les entreprises qui, de par leur culture interne, sont bien disposées envers les marchés extérieurs n'ont guère de difficultés à accepter la notion des investissements directs à l'étranger.

En somme, le libre-échange contribuera sans doute à accroître les investissements directs à l'étranger du fait qu'il devient alors plus facile de réexporter vers le pays d'origine de ces investissements. Il se peut aussi que l'on assiste à une élimination d'anciennes barrières artificielles à l'IDE (avec l'entrée en vigueur des dispositions sur le traitement national) et à un effet d'intégration à mesure que l'on favorisera des échanges dans des domaines autres que celui du commerce extérieur.

LES IDE ET LES PERTES D'EMPLOIS

LA PRÉSENTE SECTION ET LA SUIVANTE mettent l'accent sur le lien qui existe entre les investissements directs à l'étranger et les salaires et l'emploi dans le pays d'origine de ces investissements.

L'analyse ci-après des répercussions sur le marché du travail porte sur les salaires et l'emploi. À court terme, l'incidence des investissements directs à l'étranger se fera surtout sentir sur l'emploi, du fait que les salaires nominaux ont tendance à être rigides et que les corrections du taux de change se font lentement. À plus long terme, les salaires réels seront plus susceptibles de s'ajuster (par suite de variations dans les salaires nominaux qui s'écarteront de l'inflation), tout comme d'ailleurs les taux de change, avec diminution des effets correspondants sur l'emploi. À moyen terme, les répercussions sur les emplois et l'embauche dépendront de l'ampleur et du rythme d'ajustement des salaires réels, ainsi que du taux de change. L'adaptation de la main-d'oeuvre pourra aussi être plus forte dans les secteurs où les salaires sont plus rigides. Par ailleurs, les effets négatifs des ajustements salariaux attribuables aux déplacements d'emplois peuvent être importants lorsque des travailleurs sont déplacés vers d'autres secteurs. Dans pareils cas, les travailleurs peuvent perdre le capital humain accumulé dans l'industrie ou la rente sectorielles ou encore une prime salariale accordée auparavant afin de compenser le risque de déplacement sur le marché du travail.

Le mécanisme par lequel les investissements directs à l'étranger agissent le plus sur les emplois est celui de leur teneur en emplois, c'est-à-dire le nombre d'emplois qui seraient créés si ces investissements s'effectuaient dans le pays d'origine au lieu de se faire dans le pays hôte. Cette incidence directe est compatible avec la notion voulant que les investissements directs à l'étranger suppriment (ou remplacent) les investissements intérieurs et équivalent à une exportation d'emplois. Comme nous le verrons plus loin, il existe plusieurs méthodes permettant d'évaluer l'ampleur des pertes d'emplois correspondantes, notamment des méthodes comptables qui montrent le lien

qui existe entre les investissements intérieurs et les emplois dans le pays d'origine. Les analyses d'entrées-sorties permettent également d'évaluer la teneur en emplois des retombées connexes sur les producteurs en aval qui fournissent les composants, fournitures et services, de même que sur les producteurs en amont qui distribuent et assurent l'entretien des produits.

Cette méthode de calcul des emplois est intuitivement attrayante car elle donne à penser que des investisseurs canadiens qui ouvriraient, par exemple, une usine au Mexique auraient tout aussi bien pu l'implanter au Canada. Bien que le nombre d'emplois perdus correspondants aurait sans doute été moindre que celui des emplois gagnés au Mexique, le rapport capital-travail étant plus élevé au Canada, le Canada perdrait malgré tout des emplois. Pareille situation entraînera d'autres pertes d'emplois pour les producteurs en amont et en aval.

Bien qu'intuitivement attrayant, ce genre de raisonnement relève du paralogisme du bloc d'emplois selon lequel il existe un nombre déterminé d'emplois dans l'économie, problème que nous aborderons plus en détail dans nos conclusions. Qu'il suffise de dire, à ce stade-ci, que bien qu'il puisse y avoir une relation *comptable* entre les investissements directs à l'étranger et leur teneur *possible* en emplois intérieurs, la relation de comportement ou de structure entre les emplois intérieurs et les investissements directs à l'étranger n'est pas aussi simple que la relation comptable le laisse supposer.

Les investissements directs à l'étranger peuvent également avoir une incidence sur la main-d'oeuvre intérieure en modifiant les rapports capital-travail. Toutes autres choses étant égales par ailleurs, les investissements directs à l'étranger diminueront le rapport capital-travail dans le pays d'origine et le feront augmenter dans le pays hôte. Il peut en résulter une baisse de productivité de la main-d'oeuvre dans le pays d'origine et une hausse dans le pays hôte. Cette convergence de productivité peut, quant à elle, entraîner une convergence des salaires entre les deux pays, bien que celle-ci puisse prendre beaucoup de temps, étant donné que les changements dans le niveau des salaires risquent d'être considérablement plus lents que ceux qui agissent sur la productivité. À court terme, toute baisse de productivité dans le pays d'origine qui n'est pas assortie d'une baisse de salaires risque d'entraîner une réduction des emplois. À plus long terme, les salaires s'adapteront vraisemblablement davantage aux baisses de productivité découlant d'un rapport capital-travail réduit; les baisses d'emplois seront atténuées par ces ajustements de salaires.

Ce scénario peut devenir plus complexe selon la nature de l'investissement. Dans la mesure où l'investissement direct à l'étranger se justifie par une plus grande possibilité de réexporter vers le pays d'origine de l'investissement (grâce aux tarifs douaniers réduits), l'investissement s'effectuera fort probablement dans le secteur manufacturier, puisque la plupart des biens faisant l'objet d'échanges sont des produits manufacturés. De même, l'investissement s'effectuera fort probablement dans le secteur manufacturier à fort coefficient de main-d'oeuvre, étant donné que c'est dans ce secteur que le pays à faibles salaires détient un avantage comparatif. Les pertes d'emplois attribuables à cet

investissement risquent alors d'être plus élevées. Cependant, dans la mesure où ces emplois ont une valeur ajoutée ou une productivité peu élevée au Canada, leur perte pourrait faire augmenter la productivité de la main-d'oeuvre canadienne (à mesure que la composition des emplois au Canada passera d'une faible valeur ajoutée à une forte valeur ajoutée). Ce phénomène explique manifestement en partie le fait que la compétitivité de pays comme le Canada dépende des possibilités de restructuration permettant de passer d'emplois à faible valeur ajoutée à des emplois à forte valeur ajoutée.

Les investissements directs à l'étranger pourraient également avoir une incidence négative sur les emplois intérieurs s'ils entraînaient une perte de technologie. Cela pourrait être le cas, par exemple, si l'exportation de biens-capitaux provoquait une perte de technologie incorporée dans les biens d'équipement. Il s'ensuivrait une réduction de la productivité de la main-d'oeuvre dans le pays d'origine. Cependant, dans la mesure où la technologie peut être réutilisée (par l'octroi de licences ou la production d'unités multiples de matériel de haute technologie), elle n'est pas épuisée et donc perdue une fois exportée. La technologie peut être réutilisée à maintes reprises, pour autant que l'on dispose du capital et des autres facteurs nécessaires. Par ailleurs, dans le cas de l'ALENA, il est fort peu probable que cela constitue un problème étant donné que les investissements se feront probablement dans des emplois qui ne nécessitent pas de nouvelles technologies, mais plutôt un transfert de technologies déjà bien établies au Canada. Dans la mesure où les investissements se feront probablement dans des emplois peu rémunérés, à faible teneur en technologie, et qu'ils susciteront des investissements à plus forte valeur ajoutée au Canada, ils devraient accroître, et non réduire, la technologie canadienne.

En résumé, toute conséquence négative des investissements directs à l'étranger sur l'emploi dans le pays d'origine sera vraisemblablement attribuable à des pertes d'emplois résultant du déplacement d'investissements intérieurs. De même, à long terme, toute baisse correspondante des rapports capital-travail dans le pays d'origine ou toute perte de technologie risque d'entraîner une réduction de la productivité. Pareille situation peut provoquer des pertes d'emplois à court terme si les salaires sont rigides, de même que des réductions de salaires à long terme si ces derniers sont plus souples. Les relations de comportement ne sont pas bien établies, et il existe des facteurs de compensation qui peuvent réduire ou annuler les pertes de salaires et d'emplois et faire en sorte que les emplois gagnés soient mieux rémunérés et les emplois perdus, moins bien rémunérés.

LES IDE ET LES GAINS DE SALAIRES ET D'EMPLOIS

NOUS VENONS DE VOIR QUELS ÉTAIENT les mécanismes en vertu desquels les investissements directs à l'étranger pouvaient être associés à des pertes de salaires et d'emplois au Canada. Il existe cependant d'autres mécanismes qui

font que les investissements directs à l'étranger entraînent des gains de salaires et d'emplois plus explicites dans le pays d'origine de ces investissements.

Les investissements directs à l'étranger finissent par engendrer des recettes d'investissement dans le pays d'origine qui, lorsqu'elles sont dépensées, devraient améliorer les salaires et les emplois. Les investissements directs à l'étranger peuvent également entraîner une expansion des échanges par l'intermédiaire d'importations accrues de biens-capitaux et d'autres intrants par le pays d'accueil², dont la plupart proviendront sans doute du pays d'origine des IDE. Les exportations complémentaires de biens-capitaux et d'autres intrants augmenteront les emplois dans le pays d'origine des investissements. Il y aura sans doute moins d'emplois créés par suite des exportations de biens-capitaux que d'emplois disparus à cause des investissements perdus, car la production de biens d'équipement aura sans doute un coefficient de main-d'oeuvre moins élevé que la production associée aux investissements perdus, étant donné que les investissements directs à l'étranger chercheront à tirer parti des possibilités de production à fort coefficient de main-d'oeuvre dans le pays d'accueil. Par contre, les emplois associés aux exportations de biens-capitaux vers le pays bénéficiaire de l'IDE seront sans doute plus spécialisés et mieux rémunérés. Cela fait également partie de la restructuration en vue d'une production à plus forte valeur ajoutée dans les pays où les salaires sont élevés.

En plus de connaître un accroissement des exportations de biens-capitaux et d'autres facteurs qui font partie intégrante de l'IDE, le pays d'origine des investissements directs à l'étranger peut augmenter le nombre des cadres et des employés dans les sièges sociaux qui gèrent ces investissements directs à l'étranger. Certaines de ces personnes se chargeront à court terme de l'implantation des IDE; d'autres s'occuperont à long terme de la gestion et de la coordination de ces investissements. L'ampleur des fonctions assumées dans les sièges sociaux dépendra toutefois du degré d'autonomie accordée aux investissements directs à l'étranger, ainsi que du degré de coordination requis par la suite, même si le degré d'autonomie est élevé. Dans le marché mondial actuel, nombreux sont les sièges sociaux qui fonctionnent davantage comme des sociétés de portefeuille, assurant la coordination des réseaux internationaux d'IDE dans le monde entier. Ces activités comportent bien entendu des emplois et, bien que ces derniers puissent être moins nombreux que ceux associés aux investissements perdus, il s'agira sans doute de postes mieux rémunérés de gestion, de services professionnels et d'administration, de même que d'emplois en R-D.

Les investissements directs à l'étranger peuvent également engendrer une expansion des échanges (avec des résultats positifs sur les salaires et l'emploi) par le biais d'effets d'intégration indirecte à mesure que l'interaction synergique contribue à accroître les échanges. Aussi, comme nous l'avons précisé antérieurement, les investissements étrangers et les échanges peuvent se compléter lorsque les IDE augmentent les échanges, surtout les échanges

internes entre les sociétés mères et leurs filiales étrangères. Il peut alors en résulter un accroissement de la productivité et de la compétitivité grâce à une meilleure répartition des ressources, un apport technologique accéléré, une spécialisation plus poussée et de plus grandes économies d'échelle et d'envergure. Les entreprises canadiennes qui font des investissements directs à l'étranger peuvent également devenir plus compétitives, car les entreprises orientées vers les marchés extérieurs peuvent être davantage incitées à maximiser l'efficacité de leurs activités au Canada et à l'étranger. Ces entreprises peuvent aussi provoquer des retombées positives favorisant le rendement d'autres entreprises ayant leur siège social au Canada par suite d'intégration verticale avec des entreprises en amont et en aval. Ces conséquences indirectes à long terme associées aux investissements directs à l'étranger effectués par des entreprises canadiennes se traduiront sans doute par une plus forte demande pour leurs produits (et une demande accrue de main-d'oeuvre), ce qui aura une incidence positive sur les salaires et l'emploi¹.

Quand on analyse l'incidence des investissements directs à l'étranger sur le marché du travail, il importe de souligner que, pour les entreprises qui ne font pas d'investissements à l'étranger, la stratégie à adopter n'est pas nécessairement le *statu quo*. En effet, ces entreprises peuvent être négativement touchées par une augmentation des importations et même être forcées de fermer leurs portes à cause de coûts élevés et d'une faible productivité. Leur compétitivité et leur survie peuvent, dans une certaine mesure, fort bien dépendre de leur diversification par le biais d'investissements à l'étranger.

En résumé, les investissements directs à l'étranger peuvent avoir une incidence positive sur les salaires et l'emploi dans le pays d'origine lorsque les revenus de ces investissements sont dépensés et qu'il y a expansion des échanges par suite de facteurs tels que les exportations induites de biens-capitaux, les échanges intra-entreprises et les effets d'intégration. Cette incidence positive peut également être ressentie par les gestionnaires et les employés des sièges sociaux qui gèrent les investissements directs à l'étranger. À long terme, dans le pays d'origine, les restructurations et l'orientation vers les marchés extérieurs devraient aussi entraîner un accroissement de l'efficacité et de la compétitivité et avoir une incidence positive sur les salaires et l'emploi.

RESTRUCTURATION DES EMPLOIS ET INCIDENCE DES SALAIRES AU RENDEMENT

JUSQU'À PRÉSENT, NOUS AVONS FAIT valoir que bon nombre d'emplois perdus en raison d'investissements directs à l'étranger figurent vraisemblablement dans la catégorie des emplois faiblement rémunérés, tandis que de nombreux emplois gagnés (par suite des exportations induites de biens-capitaux et des activités des sièges sociaux) seront vraisemblablement des emplois bien rémunérés. Pour des pays tels que le Canada, les effets des investissements sur

les salaires et l'emploi sont semblables à ceux qu'exerce le libre-échange en général sur les salaires et l'emploi (Gunderson, 1993a). Autrement dit, la concurrence sur le plan des importations proviendra des importations associées à de faibles salaires, et l'expansion des exportations sera associée aux emplois bien rémunérés.

Il est possible que des pays à faibles salaires comme le Mexique possèdent également une main-d'oeuvre hautement qualifiée dans des secteurs tels que la rédaction de logiciels, l'ingénierie et le montage de véhicules. Comme le précise Betcherman (1993), on ne peut pas simplement extrapoler le passé dans l'avenir, d'autant plus que les pays à faibles salaires sont de plus en plus en mesure d'offrir une main-d'oeuvre hautement qualifiée, de faire des investissements et d'avoir des régimes politiques stables. Dans pareilles circonstances, les emplois les mieux rémunérés dans des pays tels que le Canada peuvent être négativement touchés par la concurrence des importations et les flux de capitaux vers les secteurs où l'on trouve cette main-d'oeuvre hautement qualifiée et faiblement rémunérée. Bien que cette incidence négative soit possible, la demande accrue de main-d'oeuvre dans les pays à faibles salaires devrait provoquer une hausse des salaires, même si cela peut prendre beaucoup de temps. Par ailleurs, en raison des seuils institutionnels et législatifs imposés sur les salaires au Canada, les coûts salariaux des travailleurs non qualifiés par rapport à ceux des travailleurs qualifiés sont sans doute plus élevés au Canada qu'au Mexique. Les données empiriques (voir Gunderson, 1993a) nous apprennent également que, pour des pays comme le Canada, la plus grande menace sur le plan de la concurrence se situe probablement au niveau des travailleurs non qualifiés faiblement rémunérés.

Compte tenu de ce qui précède, l'incidence des investissements directs à l'étranger sur les salaires et l'emploi agira vraisemblablement dans le même sens que celle de la concurrence des importations, mais elle sera surtout négative pour les emplois faiblement rémunérés au Canada. L'incidence des échanges et des investissements sur les salaires et l'emploi met en relief la question clé qui consiste à faciliter la transition de la main-d'oeuvre des secteurs d'importation à faibles salaires aux secteurs d'exportation à salaires élevés. Cette observation est tout aussi valable pour ce qui est de l'incidence des investissements directs à l'étranger sur les salaires et l'emploi qu'en ce qui concerne les échanges de biens et services.

La restructuration des emplois, des industries à faibles salaires vers celles à salaires élevés, aura également des conséquences sur le versement de salaires au rendement⁴, que les entreprises accordent de leur propre chef aux employés, au-delà du niveau exigé par le jeu de la concurrence, afin de les inciter à adopter un comportement positif en milieu de travail et de diminuer ainsi le taux de roulement et les tiraillements, en plus d'accroître la loyauté et l'engagement des employés. Les entreprises leur versent ces primes de leur propre chef, leur coût étant compensé par les avantages d'une attitude positive à l'égard du travail. Les entreprises optent indifféremment pour le versement

de ces primes salariales au rendement, qui favorisent une plus grande efficacité, ou pour le recours à d'autres types de déboursés qui servent à promouvoir un comportement positif en milieu de travail.

Bien que les entreprises optent indifféremment pour l'une ou l'autre de ces formules, les employés qui touchent des salaires au rendement ne sont pas indifférents. Le fait qu'ils les reçoivent les motive à adopter une attitude positive à l'égard de leur travail. Les primes de salaires au rendement sont des «prix» qui favorisent un comportement positif au travail; ce ne sont pas simplement des salaires versés qui ont pour but de compenser un effort de travail supplémentaire ou d'autres facteurs qui peuvent augmenter la «désutilité» du travail aux yeux des employés.

Étant donné que les employeurs versent ces primes au rendement de leur plein gré et que les travailleurs y trouvent leur compte, une économie où l'on trouve un grand nombre de ces «bons» emplois offre des avantages certains sur le plan du bien-être collectif.

Les primes salariales au rendement seront sans doute plus fréquentes dans les emplois bien rémunérés, en partie parce qu'il est dans l'intérêt des entreprises de favoriser le comportement positif de leurs employés au travail et de prévenir le roulement des travailleurs qualifiés. De même, les régimes de paiement à la pièce et d'autres modes de rémunération permettant de mesurer le rendement sont souvent moins indiqués pour les emplois hautement spécialisés. Dans la mesure où ces primes de rendement s'appliquent davantage aux emplois les mieux rémunérés et que la libéralisation des échanges (ou les investissements directs à l'étranger induits par cette libéralisation des échanges) est susceptible d'entraîner une restructuration des emplois les moins rémunérés vers des emplois mieux rémunérés, le nombre croissant d'emplois assortis d'une prime de rendement améliore le bien-être collectif. On peut donc trouver une certaine consolation dans le fait que les emplois perdus dans les secteurs les moins bien rémunérés ne sont généralement pas assortis de primes au rendement, contrairement à ceux gagnés dans les secteurs les mieux rémunérés qui, eux, feront plus vraisemblablement l'objet du versement de telles primes.

En pratique, il est difficile de savoir si les primes au rendement jouent effectivement un grand rôle en ce qui a trait à l'incidence de la libéralisation des échanges sur les salaires et l'emploi et aux effets induits sur les investissements directs à l'étranger. Il existe une certaine controverse quant à l'existence même de primes de rendement par opposition, par exemple, à celles qui sont obtenues par les syndicats et qui ne sont pas offertes spontanément par les employeurs. Même si les primes au rendement existent, elles ne sont pas nécessairement plus élevées dans le cas des emplois les mieux rémunérés. Sur le plan des politiques, le fait de préserver ces «bons» emplois pourrait simplement entraîner l'adoption de mesures conventionnelles (protectionnistes) visant à protéger les rentes, surtout du fait qu'il est difficile de distinguer les primes au rendement des autres primes salariales. Étant donné ces complications,

il serait sans doute plus indiqué de dire que les restructurations d'emplois moins bien rémunérés vers des emplois mieux rémunérés, attribuables aux échanges et aux investissements, pourraient accroître l'importance des primes au rendement dans des pays comme le Canada, bien que cette incidence positive soit contestable et, vraisemblablement, de faible portée.

INCIDENCE DES IDE SUR LA RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

JUSQU'À PRÉSENT, NOUS AVONS VU QUELS étaient les mécanismes en vertu desquels les investissements directs à l'étranger pouvaient avoir une incidence sur les salaires et l'emploi dans le pays d'origine de ces investissements. Il a surtout été question des mécanismes relatifs à la teneur en emplois de ces investissements, de même que des effets indirects attribuables aux changements induits sur les plans de la productivité, de la technologie, des importations de capitaux et d'autres facteurs.

PRESSIONS EN FAVEUR DE L'HARMONISATION

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER peuvent avoir une incidence indirecte sur les salaires et l'emploi dans le pays d'origine par suite des pressions que subissent les gouvernements sur le plan de la réglementation et des politiques de main-d'oeuvre. En plus d'être intéressante en soi, cette législation présente un certain intérêt en raison de son incidence ultime sur les salaires et les emplois qu'elle vise souvent à réglementer.

Les investissements directs à l'étranger ont une incidence sur la réglementation du travail du pays d'origine dans la mesure où cette législation augmente les coûts de main-d'oeuvre qui, à leur tour, peuvent influencer sur les investissements directs à l'étranger (notamment sur les décisions relatives aux implantations d'usines et aux investissements). Vu les niveaux croissants d'investissements à l'étranger et le loisir d'investir où bon leur semble, les employeurs peuvent raisonnablement menacer d'établir leurs entreprises et leurs investissements dans des régions qui imposent des coûts moins élevés en matière de réglementation. Autrement dit, les autorités d'un pays et de ses différentes régions seront davantage incitées à prendre des mesures en vue d'attirer de nouveaux investissements si la mobilité du capital par le biais de l'IDE s'accroît.

L'opposition au libre-échange s'explique en partie parce qu'on estime qu'il encouragera les investissements directs à l'étranger (puisque les entreprises pourront désormais s'installer plus facilement dans le pays d'un partenaire commercial et réexporter leurs produits en raison de tarifs douaniers réduits), ce qui se traduira par une harmonisation forcée de la législation du travail. Certains ont craint que cette harmonisation ne suive la règle du nivellement par le bas (en fonction des pays où les coûts réglementaires sont les plus bas)

alors que les pays se font concurrence pour attirer les investissements en n'imposant pas de coûts réglementaires excessifs. Les pressions inhérentes à cette menace de mobilité du capital peuvent être intensifiées par d'autres mécanismes induits par les échanges. En effet, dans certains secteurs, les politiques en matière de travail peuvent être considérées comme l'équivalent de «subventions indues» et, partant, être éventuellement menacées par l'imposition de droits compensateurs.

Par ailleurs, un accroissement des échanges signifie un degré accru d'exposition aux pratiques des partenaires commerciaux, ce qui peut favoriser une convergence vers les meilleures pratiques en usage dans les divers pays. Si l'adoption des meilleures pratiques entraîne une réduction de réglementations excessives, le libre-échange peut alors contribuer à réduire la complexité de la réglementation du travail.

L'incidence de la réglementation du travail sur les coûts de la main-d'oeuvre dépend en partie du type de législation du travail et de sa raison d'être⁵. Celle qui vise une plus grande efficacité du marché du travail peut, de toute évidence, survivre aux pressions concurrentielles provoquées par la menace de la mobilité du capital. Cela pourrait être le cas, par exemple, des lois et règlements qui définissent le cadre juridique au sein duquel fonctionnent les parties en présence, ou des règlements et politiques qui corrigent les éventuelles inefficacités du marché. Bien que l'on ne s'entende guère sur la mesure dans laquelle la législation du travail peut remédier aux imperfections éventuelles du marché, on pourrait donner comme exemples l'accumulation de données fort utiles sur le marché du travail et les dispositions en matière de préavis et de formation générale. Par contre, la réglementation du travail qui réduit l'efficacité et protège les rentes sera davantage menacée par la mobilité du capital.

La législation du travail axée sur la répartition ou l'équité risque également d'être menacée par la mobilité du capital et d'autres pressions provoquées par les échanges. Dans la mesure où l'objectif d'équité a une incidence positive sur l'efficacité (l'aide à l'adaptation des personnes touchées par le libre-échange peut contribuer à réduire leur opposition à ce régime), il n'existe pas de contradiction entre l'équité et l'efficacité. Par contre, si l'objectif d'équité s'oppose à l'efficacité (par exemple, lorsque l'on garantit un soutien du revenu qui incite les gens à demeurer dans des secteurs ou des régions en déclin), celui-ci sera alors soumis à des pressions à cause de la menace de la mobilité du capital. Autrement dit, les entreprises peuvent se montrer réticentes à faire des investissements là où les coûts de main-d'oeuvre sont fortement réglementés, même si cette réglementation est fondée sur des objectifs de répartition valables. La menace de la mobilité du capital sera bien entendu plus forte si les gens d'affaires n'appuient pas les objectifs de répartition.

En résumé, la mobilité du capital devrait entraîner une certaine harmonisation de la législation et de la réglementation du travail. Qui plus est, cette harmonisation sera davantage ciblée sur les réglementations qui imposent le

moins de coûts aux entreprises. En d'autres termes, plus la mobilité du capital sera grande, plus les pays se feront concurrence pour attirer les entreprises, concurrence qui se traduira en partie par une réglementation du travail plus souple et par des politiques moins coûteuses. Bien que ce scénario sous-entende une réglementation plus souple du marché du travail, cette réglementation pourra être maintenue si elle est axée sur l'efficacité, ou si les divers intervenants conviennent d'investir dans d'autres objectifs, dont celui de l'équité. Lorsque la mobilité du capital est plus grande, les coûts deviennent plus explicites – à savoir la possibilité de perdre des investissements et, éventuellement, les emplois qui s'y rattachent.

L'internationalisation de la politique intérieure du Canada, notamment en ce qui a trait au marché du travail, se fera sans doute qu'il y ait ou non expansion des investissements directs à l'étranger. Comme le Canada est fortement tributaire du commerce extérieur, de même que des investissements directs et de la technologie en provenance de l'étranger, la mondialisation rapide du commerce devrait donner lieu à une grande convergence des politiques nationales. À noter que cette convergence ne sera pas nécessairement négative. En effet, elle pourra contribuer à réduire les frictions entre les pays et faciliter l'expansion du commerce mondial, des investissements et des flux technologiques. Qui plus est, les gouvernements canadiens peuvent protéger les intérêts des Canadiens des effets néfastes de cette convergence en jouant un rôle actif dans les milieux internationaux qui s'intéressent, entre autres, à la politique du marché du travail (Betcherman, 1993).

DONNÉES EMPIRIQUES SUR LES IDE ET LA RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

BIEN QUE LA MOBILITÉ DU CAPITAL puisse avoir une incidence indirecte sur les salaires et l'emploi (par suite d'effets restrictifs sur la législation et la réglementation du travail), il n'existe guère de données empiriques sur les liens entre les investissements directs à l'étranger et la réglementation du travail. Pour que les investissements directs à l'étranger influent sur les salaires et l'emploi du pays d'origine par l'entremise de la réglementation du travail, il faut nécessairement que les conditions suivantes soient remplies:

- la réglementation du travail doit être différente dans les pays concernés;
- ces différences doivent influencer sur les coûts de main-d'oeuvre;
- les écarts dans les coûts de la main-d'oeuvre qui en résultent doivent se répercuter sur les investissements directs à l'étranger (par l'entremise, par exemple, de décisions relatives aux implantations d'usines et aux investissements); et

- la menace de cette mobilité du capital doit avoir une incidence sur la réglementation du travail (par le biais de l'harmonisation des différentes législations du travail, par exemple).

En ce qui concerne la première condition et dans l'optique plus précise de l'ALENA, il est raisonnablement bien établi que la réglementation du travail est plus poussée au Canada qu'aux États-Unis (Betcherman et Gunderson, 1990). Il en est ainsi notamment pour le salaire minimum, les heures de travail, les heures supplémentaires et les congés, les cessations d'emploi et les mises à pied, l'équité salariale, l'indemnisation des accidents du travail, la santé et la sécurité au travail, l'assurance-chômage et les règlements qui facilitent et soutiennent les négociations collectives. On s'entend aussi généralement pour dire que le Mexique possède tout un ensemble de règlements sur la main-d'oeuvre, mais que la plupart d'entre eux n'ont pas tendance à être mis en application (Gunderson, 1993c). C'est, bien entendu, en partie pour cette raison que les États-Unis tiennent tant à ce que les questions de main-d'oeuvre et d'environnement soient inscrites dans l'ALENA, afin de réduire les pressions concurrentielles exercées par des coûts moins élevés pour la main-d'oeuvre et l'environnement, lesquels sont en réalité encore moindres du fait que les lois pertinentes ne sont pas mises en application.

Pour ce qui est de la deuxième condition, à savoir l'incidence de la réglementation du travail sur les coûts de main-d'oeuvre, les données empiriques sont encore plus fragmentaires. Selon les manuels qui font autorité en matière de relations de travail, le salaire minimum bonifie le salaire des travailleurs faiblement rémunérés, les lois sur l'équité salariale augmentent le salaire des femmes et les lois régissant les négociations collectives contribuent à soutenir la syndicalisation qui, elle, augmente les salaires des syndiqués de 15 à 20 p. 100. Par contre, on ne sait pas exactement dans quelle mesure ces augmentations sont compensées par des économies réalisées sur d'autres plans. Les employeurs assument des coûts d'indemnisation des accidents du travail pour ne pas, par exemple, devoir payer les frais légaux associés à la responsabilité délictuelle, les travailleurs renonçant au droit de poursuite en contrepartie de l'indemnisation qu'ils reçoivent. Les règlements sur l'hygiène et la sécurité au travail réduisent également les accidents et les maladies professionnelles et permettent de réduire le coût des indemnisations pour cause d'accidents et d'invalidité, surtout dans le cas des systèmes à tarifs personnalisés, en vertu desquels ce sont les entreprises et les industries où la fréquence des accidents est la plus grande qui versent les primes les plus élevées. La législation en matière de préavis peut faciliter la recherche d'un emploi et réduire les frais de recrutement des autres employeurs. L'assurance-chômage réduit le coût d'une prime salariale compensatoire qu'il faudrait verser autrement afin de couvrir les risques associés au chômage ou aux emplois saisonniers, et l'indemnisation des accidents du travail réduit le coût de dédommagement des primes salariales pour des risques qui, sinon, ne seraient

pas assurés. Les employeurs qui offrent un milieu de travail plus sûr, par le biais de l'application de règlements sur l'hygiène et la sécurité au travail, peuvent également verser des primes salariales plus faibles, en échange de prestations de retraite aux termes de règlements en matière de pension, voire de certains accommodements visant à répondre aux besoins des personnes handicapées en milieu de travail.

On trouve également peu de données systématiques sur la troisième condition, à savoir l'incidence des coûts de la réglementation de la main-d'oeuvre sur les investissements directs à l'étranger par l'entremise de décisions relatives aux implantations d'usines et aux investissements, et celles qui sont disponibles sont de nature plutôt contradictoire. Certaines entrevues et études font ressortir que les coûts de main-d'oeuvre jouent un rôle déterminant dans les décisions concernant les implantations d'usines et les investissements (voir, à cet égard, Carlton, 1979; Kieschnick, 1983; Litvak et Maule, 1981; Williams et Brinker, 1985). Par contre, Forget et Denis (1985) et Ghandi (1990) ne partagent pas cette opinion. Selon certains sondages menés auprès d'entreprises canadiennes, les coûts de la réglementation au Canada ne joueraient pas un rôle déterminant dans les investissements directs du Canada à l'étranger (Knubley, Krause et Sadeque, 1991). Dans l'ensemble, les résultats de ces sondages révèlent que ces investissements sont davantage influencés par les facteurs d'attraction à l'étranger que par les facteurs de rejet dans le pays d'origine. Par contre, d'autres faits cités par Rugman (1987) révèlent que la syndicalisation et les coûts de main-d'oeuvre jouent un rôle déterminant dans les investissements directs du Canada à l'étranger. De même, comme le fait valoir Betcherman (1993, p. 7), les études économétriques⁶ se contredisent quant à l'importance des coûts de main-d'oeuvre en tant que facteur déterminant de l'IDE, notamment parce que les coûts de main-d'oeuvre (salaire moyen ou coût unitaire de la main-d'oeuvre) permettent difficilement de mesurer la qualité et la compétitivité de la main-d'oeuvre d'un pays.

Il existe également peu de données systématiques sur la quatrième condition : l'incidence de la mobilité du capital sur la réglementation du travail. Cette situation s'explique notamment par le fait qu'il est difficile de savoir quels sont les facteurs qui influencent les législateurs qui établissent ces lois, de même que les organismes de réglementation chargés de les appliquer et de les faire respecter. La réglementation du travail n'est, bien entendu, qu'un des moyens dont disposent les gouvernements pour attirer les entreprises et les investissements. Il y a aussi les impôts, les services publics, les taux de change, les règlements sur la protection de l'environnement et d'autres règlements. Par ailleurs, les multinationales peuvent transplanter leurs méthodes de travail dans les pays où elles sont installées, réduisant ainsi le besoin de réglementation.

De toute évidence, on ne dispose pas de données systématiques sur chacune, et encore moins sur l'ensemble, de ces conditions permettant d'affirmer, sans l'ombre d'un doute, que les investissements directs à l'étranger

ont une incidence indirecte sur les salaires et les emplois en modifiant la législation et la réglementation du travail. Pour le moment, tout ce que l'on peut dire de chacune de ces conditions est que :

- la réglementation du travail présente de grandes différences entre le Canada, les États-Unis et le Mexique;
- ces différences ont vraisemblablement une incidence sur les coûts de la main-d'oeuvre, sans que l'on sache exactement quelle est son ampleur;
- les différences de coûts de main-d'oeuvre attribuables aux lois en vigueur influent vraisemblablement sur les décisions relatives aux implantations d'usines et aux investissements, bien que les données empiriques soient insuffisantes et peu concluantes;
- on ignore l'impact de la mobilité du capital sur l'incitation à modifier la législation et la réglementation du travail, bien que les milieux politiques s'intéressent étroitement à cette question (par exemple, dans le cadre de l'intérêt qu'ils portent à l'harmonisation des lois du travail).

INCIDENCE DES IDE SUR L'EMPLOI

L'ABSENCE DE PREUVES CONCLUANTES vaut autant pour l'incidence *indirecte* des IDE sur les salaires et l'emploi par suite de changements à la législation et à la réglementation du travail que pour l'incidence plus *directe* de l'IDE sur les salaires et l'emploi, en grande partie attribuable à la teneur en emplois des investissements déplacés. Plusieurs méthodes empiriques ont été utilisées pour établir le lien entre les investissements directs à l'étranger et leur teneur en emplois et, ainsi, évaluer les pertes d'emplois éventuelles attribuables à ces investissements déplacés. Ces méthodes sont décrites dans les études récentes, mentionnées ci-après, dont les quatre premières traitent de l'incidence prévue de l'ALENA sur les investissements directs des États-Unis au Mexique et, en fin de compte, sur l'emploi aux États-Unis.

CYPHER (1992)

LE TABLEAU 1 PRÉSENTE une série de calculs tirés des évaluations que l'on trouve dans Cypher (1992)⁷. La première ligne donne des estimations hypothétiques quant à l'augmentation des IDE à laquelle on devrait s'attendre au Mexique entre 1992 et 1997 et la deuxième colonne donne le montant *supplémentaire* (17 milliards de \$) que l'ALENA devrait induire. Notre analyse porte sur les changements que l'ALENA devrait provoquer, tels que présentés

TABLEAU I

EFFETS DE L'ALENA SUR L'INVESTISSEMENT DIRECT ET L'EMPLOI^a AUX ÉTATS-UNIS (SELON DES CALCULS DE CYPHER, 1992)

MÉCANISMES PAR LESQUELS L'ALENA PEUT INFLUER SUR L'IDE ET L'EMPLOI AUX ÉTATS-UNIS	VARIATIONS PRÉVUES DE					
	L'IDE, 1992-1997		EMPLOIS PERDUS (-) ET GAGNÉS (+)			
	(EN MILLIARDS DE \$)		1992-1997		ANNUELLES D'ICI 1997	
	NORMALES	ALENA ^a	NORMALES	ALENA	NORMALES	ALENA
EFFETS SUR L'INVESTISSEMENT	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1. Hausse de l'investissement direct au Mexique ^c	-3,0	-17,0	-604 050	-342 295	-120 810	-68 459
2. x 0,63 en provenance des É.-U. ^d						
3. = investissement détourné des É.-U.	-18,9	-10,7	-380 552	-215 646	-76 110	-43 129
4. Ligne 1 x 0 053 (ratio exportation de biens-capitaux É.-U/IDE au Mexique) ^e						
5. = exportations induites de biens-capitaux É.-U.	+1,6	+0,9	+32 015	+18 142	+6 403	+3 629
6. Investissement net détourné des É.-U., c.-à-d., lignes 3 - 5	-17,3	-9,8	-348 537	-197 504	-69 707	-39 500
EFFETS SUR LA PRODUCTION/EXPORTATION						
7. Hausse des exportations mexicaines attribuables aux investissements ^f	-25,0	-14,2				
8. x 0,64 exporté aux É.-U.						
9. = exportations induites aux É.-U.	-16,0	-9,1			-322 160	-182 557
10. Total des investissements détournés et des effets sur l'exportation lignes 6 + 9	-33,31	-19,21			-391 867	-222 057

Notes : ^a Un chiffre négatif traduit une perte d'investissement ou d'emplois aux États-Unis; un chiffre positif indique un gain. Les calculs des emplois supprimés prennent pour base 20 135 emplois pour 1 milliard de \$ investi.
^b Effet de l'ALENA en sus des augmentations normales ou de référence prévues sans l'ALENA. En d'autres termes, les colonnes (2), (4) et (6) indiquent les investissements et les emplois supplémentaires perdus à cause de l'ALENA.
^c Selon les déclarations du président Salinas concernant les augmentations d'IDE prévues à 6 milliards de \$ par an, contre une augmentation de 2,6 milliards de \$ en 1990, qui est l'augmentation normale ou de référence.
^d Basé sur la part US de l'investissement étranger direct total au Mexique.
^e Basé sur le rapport des importations de biens-capitaux américains au Mexique (ou exportations de biens-capitaux US)/IDE de 2,04 milliards/38,40 milliards = 0,053 en 1988.
^f Basé sur un coefficient capital-production de 1,2/1, ce qui signifie qu'une immobilisation de 30 milliards de \$ (ligne 1) donne un rapport 30 milliards de \$/1,2 = 25 milliards de \$ de production supplémentaire.

Source : D'après des calculs présentés dans l'étude de Cypher (1992).

dans les colonnes (2), (4) et (6). Les entrées négatives dans ce tableau indiquent les investissements (et, partant, les emplois) perdus aux États-Unis.

Le calcul de la teneur en emplois américains des investissements est fondé sur le fait qu'en 1990, chaque milliard de dollars (ci-après M de \$) généré par l'activité économique (valeur ajoutée) correspond à 20 135 emplois. Comme 63 p. 100 des investissements directs au Mexique proviennent des États-Unis (deuxième ligne), les investissements induits par l'ALENA sont évalués à $0,63 \times 17 \text{ M de } \$ = 10,71 \text{ M de } \$$ (troisième ligne). Il en résulte 215 646 emplois perdus sur cette période de cinq ans (quatrième colonne), soit une perte annuelle de 43 129 emplois.

Une partie de cette perte éventuelle d'investissements est compensée par le fait que ces derniers comprennent des importations de biens-capitaux au Mexique. Si l'on utilise le rapport de 1988, qui est de 0,053 (quatrième ligne), entre les importations de biens-capitaux en provenance des États-Unis et les investissements directs au Mexique, les IDE induits par l'ALENA correspondent à $0,053 \times 10,71 \text{ M de } \$ = 0,901 \text{ M de } \$$ (cinquième ligne) d'exportations de biens-capitaux en provenance des États-Unis, soit un peu moins de 4 000 emplois créés chaque année. Les investissements nets transférés des États-Unis au Mexique sont donc de 9,81 M de \$ (sixième ligne), que l'on obtient en soustrayant l'expansion induite des exportations de biens-capitaux (cinquième ligne) de l'ensemble des investissements déplacés (troisième ligne).

La septième ligne donne les variations de production attribuables à ces investissements; ces estimations sont fondées sur le rapport capital-production de 1,2 qui sous-entend que 17 M de \$ d'investissements induits par l'ALENA entraîneraient une augmentation de production de 14,17 M de \$ (soit 17/1,2 \$) au Mexique. On suppose que toutes les augmentations de production induites par l'IDE sont exportées, partant du principe que c'est là l'objectif que poursuit le gouvernement mexicain en attirant les investissements directs de l'étranger. Étant donné que 64 p. 100 des exportations mexicaines sont acheminées actuellement vers le marché des États-Unis (huitième ligne), cela veut dire que 9,07 M de \$ des augmentations de production induites par les IDE de l'ALENA seront exportées aux États-Unis (neuvième ligne). Ces importations supplémentaires des États-Unis représentent une perte de 182 557 emplois lorsque l'on cumule les investissements prévus d'ici la fin de 1997. Étant donné que ces importations sont associées aux investissements cumulés, elles sont comptabilisées comme pertes d'emplois annuelles en 1997. Si on ajoute ces dernières aux pertes d'emplois attribuables au déplacement net des investissements en provenance des États-Unis, d'ici 1997, les États-Unis accuseraient une perte annuelle de 222 058 emplois (soit $182\,557 + 39\,501$) attribuable aux IDE induits par l'ALENA.

Comme le signale Cypher (1992), on peut contester les hypothèses sur lesquelles ces calculs sont fondés. Ainsi, le tableau 1 ne donne aucun gain d'emplois pour les États-Unis par suite d'une augmentation des exportations de produits de consommation destinés au Mexique attribuable à des niveaux de

revenu plus élevés suite à l'ALENA. Il ne s'agit pas ici de contester ces calculs, mais plutôt d'illustrer la façon dont ils ont été obtenus. À notre avis (et nous y reviendrons plus tard dans notre étude), ce ne sont pas les hypothèses sur lesquelles ces calculs sont fondés qui sont mauvaises, mais plutôt l'analyse de la teneur en emplois qui n'est pas une technique pertinente en soi.

KOECHLIN ET LARUDEE (1992A, B)

Cette étude contient une estimation du nombre d'emplois perdus qui pourraient résulter d'une éventuelle réorientation des investissements des États-Unis vers le Mexique à la suite de l'ALENA. Pour calculer l'ampleur du déplacement de l'IDE des États-Unis vers le Mexique, les auteurs ont eu recours à deux méthodes. Dans la première, ils appliquent une augmentation proportionnellement équivalente à celle de l'IDE transféré des États-Unis en Irlande lorsque ce pays est entré dans la Communauté économique européenne (CEE) en 1974. Cette augmentation proportionnelle (facteur de 3,8) a été calculée à partir de l'écart dans la moyenne mobile sur cinq ans de la croissance de l'investissement direct américain en Irlande après 1974. Les auteurs font valoir que ce résultat est représentatif de l'augmentation de l'investissement direct américain à laquelle on peut s'attendre puisque, dans un cas comme dans l'autre, la réorientation est attribuable à l'ouverture d'un plus grand marché⁸. Selon cette méthode, l'augmentation de l'investissement direct américain au Mexique imputable à l'ALENA serait de 5,9 milliards de \$ US en 1992, ou de 52,7 milliards de \$ US entre 1992 et l'an 2000. Ces chiffres correspondent à l'estimation «élevée» de l'investissement au tableau 2.

La deuxième méthode appliquée pour calculer l'augmentation de l'investissement direct américain au Mexique s'appuie sur des estimations des augmentations des investissements directs des États-Unis à l'étranger à la suite de la création de la CEE en général, et sur une mesure (construite par Koechlin et Larudee) d'un climat favorable aux affaires. À partir des données qu'ils ont recueillies dans 23 pays pour la période de 1974 à 1984, les auteurs ont soumis l'IDE en provenance des États-Unis à une analyse de régression en faisant intervenir plusieurs variables indépendantes qui sont censées expliquer la variation dans le total des investissements directs à l'étranger, y compris une variable fictive pour l'appartenance à la CEE, ainsi qu'un indicateur de climat favorable aux affaires dans le pays hôte. Ils se servent des estimations que produisent ces deux variables pour obtenir l'augmentation prévue d'investissements américains au Mexique attribuables à l'ALENA. Selon cette méthode, l'augmentation des investissements directs américains au Mexique suite à l'ALENA serait de 3,5 milliards de \$ en 1992 ou de 31,2 milliards de \$ entre 1992 et l'an 2000. Ces chiffres correspondent aux estimations «faibles» apparaissant au tableau 2.

Koechlin et Larudee partent de l'hypothèse que ces augmentations de l'investissement direct américain au Mexique entraîneront une réduction *équivalente* de l'investissement aux États-Unis. Ils fondent cette hypothèse sur

TABLEAU 2			
EFFETS DE L'ALENA SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS AMÉRICAINS À L'ÉTRANGER ET L'EMPLOI (D'APRÈS LES CALCULS DE KOECHLIN ET COLL.)			
DÉPLACEMENT DES INVESTISSEMENTS DES É.-U. VERS LE MEXIQUE À LA SUITE DE L'ALENA	HAUSSE DE L'INVESTISSEMENT (MILLIARDS DE \$)	PERTES D'EMPLOIS AUX É.-U.	
		FAIBLES : 1 MILLIARD DE \$ = 8 333 EMPLOIS ^a	ÉLEVÉS : 1 MILLIARD DE \$ = 9 217 EMPLOIS ^b
ANNÉE 1992			
Faible : basé sur l'accroissement de l'ID américain dans la CEE	3,5	29 166	32 260
Élevé : basé sur l'augmentation de l'ID américain en Irlande après son adhésion à la CEE	5,9	49 167	54 380
TOTAL CUMULATIF 1992-2000			
Faible : basé sur la hausse de l'ID américain dans la CEE	31,2	259 990	287 570
Élevé : basé sur l'augmentation de l'ID américain en Irlande après son adhésion à la CEE	52,7	439 149	485 736
Notes : ^a Basé sur un coefficient capital-travail de 120 000 \$/travailleur, ce qui signifie une immobilisation de 1 milliard de \$ pour 8 333 emplois, comme on l'explique dans le texte.			
^b Basé sur un coefficient capital-travail de 108 500 \$/travailleur, soit 1 milliard de \$ d'immobilisations pour 9 217 emplois, comme on l'explique dans le texte.			
Source : D'après Koehlin et Larudee (1992a, 1992b) et Koehlin, Larudee, Bowles et Epstein (1991).			

deux raisons. Premièrement, la réduction des barrières commerciales permettra aux entreprises d'aller s'installer au Mexique, où les coûts sont plus faibles, et de desservir le grand marché américain à partir de là. Deuxièmement, le détournement des investissements américains d'autres pays vers le Mexique sera plus que compensé par le détournement d'investissements étrangers qui auparavant étaient destinés aux États-Unis et qui désormais iront au Mexique.

Pour calculer le nombre d'emplois perdus en raison de ce détournement des investissements au détriment des États-Unis, les auteurs appliquent le rapport capital-travail aux dépenses en capital effectuées à l'étranger. Ils utilisent deux estimations du rapport capital-travail. La première est calculée en projetant les estimations de 1990 pour la valeur brute des immobilisations par employé, qui pour la période de 1992 à l'an 2000 est en moyenne de 108 500 \$. Cela signifie que pour chaque milliard de dollars immobilisé, 9 217 emplois sont créés (1 M \$/108 500 \$). La deuxième estimation, fondée sur les travaux de Glickman et Woodward (1989), donne un rapport capital-travail de 120 000 \$ par employé, ce qui signifie 8 333 emplois pour chaque milliard de dollars investi.

Ces deux estimations du nombre d'emplois produits par milliard investi, ainsi que les deux estimations des investissements détournés donnent quatre estimations différentes du nombre d'emplois qu'élimineraient les investissements directs américains réalisés au Mexique en raison de l'ALENA, comme le

résume le tableau 2. Ces nombres varient d'environ 29 000 à 54 000 emplois sur une base annuelle (volet supérieur) et de 260 000 à 490 000 pour la période de 1992 à l'an 2000 (volet inférieur).

Comme le reconnaissent les auteurs de ces études, les hypothèses sous-jacentes influencent les résultats. Deux d'entre elles sont particulièrement importantes : 1) à l'investissement direct réalisé à l'extérieur correspondra une réduction équivalente des investissements intérieurs; 2) les coefficients actuels capital-travail resteront fixes et entraîneront en conséquence les pertes d'emplois calculées. Hinojosa-Ojeda et Robinson (1992), par exemple, font valoir que les changements provoqués par l'ALENA dans le mouvement des investissements représentent une part si modeste de l'ensemble du marché financier américain qu'ils n'auront probablement aucune incidence sur l'investissement global aux États-Unis.

FAUX ET SPRIGGS (1991) : ECONOMIC POLICY INSTITUTE

FAUX ET SPRIGGS (1991) DU ECONOMIC POLICY INSTITUTE se servent du modèle calculable d'équilibre général d'Hinojosa-Ojeda et Mcleery (1990) pour simuler à la fois l'effet prévu de l'ALENA sur l'investissement direct américain au Mexique et ses répercussions sur les salaires et l'emploi aux États-Unis⁹. Les auteurs calculent l'effet prévu de l'ALENA en partant de l'hypothèse que la confiance accrue des investisseurs qui en résultera comprimera de 10 p. 100 la prime de risque (différence sur le rendement du capital entre Mexique et les États-Unis) pour les investisseurs américains d'ici l'an 2000. Cela devrait entraîner un accroissement cumulatif de l'investissement direct américain au Mexique de 44 milliards de \$, si l'on suppose que le prix du pétrole continuera à augmenter.

Par ailleurs, on prévoit que cette augmentation de l'investissement direct américain au Mexique aura pour effet d'éliminer 1 264 000 emplois aux États-Unis (551 000 ou 0,45 p. 100 des emplois à salaire élevé et 713 000 ou 4,95 p. 100 des emplois à faible salaire). En outre, suite à l'amélioration de la conjoncture économique au Mexique, 1 581 000 immigrants mexicains de moins se rendront aux États-Unis, ce qui compensera largement l'éventuelle perte d'emplois faiblement rémunérés. Quant aux salaires réels aux États-Unis, il devrait y avoir peu de changements dans la tranche des emplois à salaire élevé (recul de 0,16 p. 100) tandis que les emplois à bas salaire augmenteront probablement de 4,7 p. 100, puisque la pression sur les salaires peu élevés diminuera de concert avec le nombre d'immigrants mexicains.

PRESTOWITZ, COHEN, MORICI ET TONELSON (1991), ECONOMIC STRATEGY INSTITUTE

L'ECONOMIC STRATEGY INSTITUTE a estimé l'effet potentiel de l'ALENA sur l'IDE et les emplois de la manière décrite ci-après, comme on peut le lire dans Prestowitz, Cohen, Morici et Tonelson (1991, p. 45-63). Le premier scénario s'appuie sur les hypothèses et techniques suivantes :

- On a d'abord calculé pour les principaux secteurs de fabrication au Mexique, qui interviennent pour la majorité des exportations aux États-Unis, un scénario de référence (sans ALENA) pour les investissements. On a supposé que le coefficient capital-production serait le même qu'aux États-Unis, ce qui a permis d'estimer les niveaux d'investissements mexicains qu'on a ensuite projetés jusqu'en 1999.
- En se fondant sur des déclarations publiques et des tendances récentes, on a supposé que l'investissement doublerait à la suite de l'ALENA.
- Ceci implique une augmentation de 25 à 46 milliards de \$ de l'IDE au Mexique dans les secteurs à vocation exportatrice.
- Il en résultera une augmentation de 11 à 19 milliards de \$ des exportations américaines de biens d'équipement, puisque 60 p. 100 des importations mexicaines de composants et de biens intermédiaires proviennent des États-Unis, part qui tombera à 50 p. 100 d'ici 1999.
- Environ 70 p. 100 de la production découlant de ces nouveaux investissements est exportée aux États-Unis d'après les chiffres actuels pour ces secteurs.
- Les effets potentiels sur l'emploi de ces échanges commerciaux attribuables à l'IDE sont ensuite estimés à partir de ce que les auteurs appellent la «formule économique type, selon laquelle 1 milliard de \$ d'échanges commerciaux représente 30 000 emplois» (p. 47).

Se fondant sur ces hypothèses, Prestowitz et coll. estiment que les échanges commerciaux dus à l'IDE finiront par causer une perte de 400 000 à 900 000 emplois aux États-Unis d'ici 1999. Il y aura d'abord création d'emplois en raison d'une augmentation initiale des exportations de biens d'équipement pour soutenir l'IDE au Mexique. Cependant, lorsque les usines et l'équipement

seront en place et en mesure d'alimenter une production (destinée essentiellement aux États-Unis), les importations américaines progresseront. Les secteurs les plus durement frappés seront les pièces automobiles, les postes de radio et de télévision et les télécommunications.

Compte tenu de ces effets négatifs potentiels, Prestowitz et coll. suggèrent que l'on tente de reproduire le modèle Japon-Thaïlande : le Japon a investi en Thaïlande, où les salaires sont faibles, et, de là, il exporte vers le reste du monde. La compétitivité des deux pays s'en trouve améliorée. Les auteurs reproduisent ce scénario, où il n'y a aucun perdant, en changeant deux des hypothèses précédentes : tout d'abord, la part des exportations mexicaines destinées aux États-Unis tombe de 70 à 50 p. 100; deuxièmement, la part des importations mexicaines de composants et de biens intermédiaires en provenance des États-Unis reste stable à 60 p. 100 au lieu de reculer à 50 p. 100 d'ici 1999. Ces modestes changements à des hypothèses en apparence anodines transforment une perte d'emplois considérable – entre 400 000 et 900 000 postes – en un gain de 225 000 à 264 000 emplois.

Les auteurs suggèrent l'adoption de diverses politiques générales qui permettraient de reproduire ce scénario où tout le monde est gagnant. Que ces politiques soient ou non réalisables, l'analyse met néanmoins en lumière l'importance des hypothèses de base dans le calcul des gains et des pertes d'emplois.

ÉTUDES ANTÉRIEURES ET AUTRES TECHNIQUES D'ANALYSE¹⁰

LES ÉTUDES PORTANT SUR L'ÉLÉMENT emploi qui ont été présentées jusqu'ici ont toutes servi à illustrer l'effet potentiel de l'ALENA sur l'investissement direct américain au Mexique et ses répercussions sur l'emploi aux États-Unis. Des méthodes semblables avaient auparavant servi à analyser l'incidence de l'investissement direct à l'étranger durant des périodes antérieures. Une étude de la U.S. Tariff Commission (résumée dans Dickens, 1988) présente toute une gamme d'estimations des effets nets sur l'emploi de l'investissement direct américain à l'étranger dans les années 60 : 1,3 million d'emplois perdus (1,1 million d'emplois créés moins 2,4 millions d'emplois supprimés), si l'on pose comme hypothèse que toute la production découlant de l'investissement direct à l'extérieur aurait pu être réalisée aux États-Unis sans entraîner de déplacement de la demande d'autres secteurs; 400 000 emplois perdus si la moitié de cette production avait pu être réalisée aux États-Unis; et 500 000 emplois de plus si la part américaine des échanges mondiaux restait inchangée dans les années 60. Selon les auteurs, ce dernier scénario reflète le plus fidèlement l'effet de l'investissement direct à l'étranger. Hawkins (1972b) présente également une vaste fourchette d'estimations pour conclure que la meilleure est celle où les emplois créés compensent exactement les emplois supprimés. Buckley et Artisien (1987) observent d'importantes variations dans les effets sur l'emploi de l'investissement direct à l'étranger au cours des années et selon

les pays de la CE. Kravis et Lipsey (1990) concluent que plus une multinationale américaine investit à l'étranger, moins elle a de salariés aux États-Unis, bien que l'hypothèse d'un taux d'emplois intérieurs encore plus faible sans l'investissement direct à l'étranger soit aussi envisageable.

Un certain nombre d'études antérieures ont également essayé de calculer dans quelle mesure la production étrangère découlant d'investissements directs à l'étranger remplaçait la production intérieure, d'après des estimations des fonctions de production et des écarts de coûts relatifs d'un pays à l'autre (Adler et Stevens, 1974; Frank et Freeman, 1978). La brochette des estimations ainsi obtenue est encore plus étendue que si l'on fonde sur des hypothèses statiques quant à la possibilité de substitution de la production étrangère à la production nationale. Dans leur analyse des pays de la CE, Buckley et Brooke (1992) concluent que l'investissement direct à l'étranger remplace les exportations (et l'emploi) en courte période, mais qu'à long terme, il remplace les investissements d'entreprises concurrentes, et protège ainsi les emplois intérieurs. D'autres études contiennent des estimations selon lesquelles l'IDE stimule la production intérieure, les exportations, l'investissement et, partant, l'emploi (Bergsten et coll., 1978; Henry et Willett, 1973; Horst, 1972 et 1978; Lipsey et Weiss, 1969 et 1981).

L'étude de Rao, Legault et Ahmad, dans le présent volume, contient aussi des données qui appuient l'hypothèse de la complémentarité. Les auteurs signalent que «l'expansion rapide de l'IDCE dans les années 80 a coïncidé avec une forte performance de l'investissement au Canada. En outre, durant la même période, la corrélation entre les tendances de l'investissement direct à l'étranger et la formation intérieure de capital dans les pays du G-7 au cours des quelque 15 dernières années est soit positive ou nulle». Graham, dans le présent volume, cite également des données empiriques antérieures à l'appui de l'hypothèse de la complémentarité. Il fournit de plus des compilations statistiques de l'investissement direct canadien aux États-Unis indiquant que l'investissement direct et les exportations sont complémentaires.

Dans leur recension des écrits sur l'incidence des investissements directs suédois à l'étranger sur les échanges commerciaux et l'emploi, Blomström et Kokko (dans le présent volume) constatent également que ces investissements et les exportations sont des compléments nets, en grande partie en raison des exportations de matières premières et de biens intermédiaires qu'entraînent les IDE et qui compensent largement la baisse des exportations de produits finis. Plus précisément, les entreprises multinationales suédoises fournissaient les composants et les matières premières à leurs filiales à l'étranger qui se chargeaient ensuite de l'assemblage et de la fabrication. Les emplois ainsi préservés en Suède étaient généralement concentrés dans les industries fondées sur les matières premières (métaux, produits du bois et produits du papier) ainsi que dans les secteurs à fort contenu de R-D.

On a souvent cherché à faire la démonstration de pertes d'emplois par des études de cas de fermeture d'usines transplantées à l'étranger. De manière

générale, ces études de cas n'ont pas fourni des preuves décisives des effets sur l'emploi de l'investissement direct à l'étranger (examinées dans Bergsten et coll., 1978; Caves, 1982; et Frank et Freeman, 1978). On a également réalisé des études sur les différents rythmes de croissance de l'emploi dans des industries où le volume des investissements directs réalisés à l'étranger diffère. Certaines concluent à une croissance plus lente de l'emploi dans les secteurs où l'investissement direct à l'étranger est important (Jager, 1975), tandis que d'autres estiment que la croissance y est plus rapide (Business International Corporation, 1972; Hawkins, 1972a; Kraseman et Barker, 1973).

Après avoir examiné un grand nombre de ces études antérieures portant sur l'incidence prévue de l'investissement direct à l'étranger sur l'emploi, Caves (1982, p. 137) souligne que «la question des retombées à long terme de la répartition des investissements étrangers est loin d'être réglée». Il conclut en outre (p. 158) que «des données empiriques appuient fortement la notion de complémentarité [entre l'investissement direct à l'étranger et les exportations], ce qui réduit la probabilité théorique d'un effet néfaste de l'investissement à l'étranger sur les salaires réels au pays». Dickens (1988, p. 70-71), dans son examen de la question, déclare que «le vaste éventail des estimations concernant la création nette d'emploi prouve simplement l'étendue de notre ignorance en la matière... Les études visant à déterminer l'effet sur l'emploi de l'investissement direct à l'étranger sont toutes à tel point fautives qu'elles n'apportent aucune estimation utile de l'étendue des déplacements d'emplois causés par l'investissement direct étranger». Dickens souligne aussi que, pour que l'investissement direct supprime des emplois intérieurs, il faudrait que la production étrangère qui en résulte exerce une pression à la baisse sur les exportations nationales ou à la hausse sur les importations. Dans un cas comme dans l'autre, cela serait pris en compte dans les analyses du détournement des courants commerciaux; par conséquent, ajouter les effets de l'investissement direct à ceux des échanges commerciaux équivaldrait à inclure deux fois le même facteur.

S'il est manifeste qu'il n'existe aucun consensus quant à l'effet sur l'emploi intérieur des investissements directs à l'étranger (bien que l'on penche plutôt vers un effet positif à long terme), les avis sont moins partagés quant à son incidence sur la structure de la main-d'oeuvre dans le pays d'origine. Plus précisément, l'investissement direct est généralement positif pour la catégorie des cols blancs, des travailleurs plus qualifiés, et plutôt négatif pour les travailleurs manuels, les cols bleus (Buckley et Brooke, 1992; Campbell et McElrath, 1990; et Kravis et Lipsey, 1990). Selon cette conclusion, les effets de l'investissement direct à l'étranger sur le marché du travail ne sont pas différents de ceux des échanges commerciaux en général (plus de 75 études empiriques recensées dans Gunderson, 1993a). De plus, si l'investissement direct à l'étranger et les échanges commerciaux en général peuvent tous deux avoir une incidence positive à long terme sur l'emploi, à court terme, ils risquent de causer des problèmes d'adaptation et d'intensifier la polarisation

TABLEAU 3

RÉPARTITION DE L'EMPLOI DANS DES SOCIÉTÉS AFFILIÉES CANADIENNES AUX ÉTATS-UNIS, POURCENTAGE PAR SECTEUR INDUSTRIEL, 1985-1990

INDUSTRIE	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pétrole	0,91	0,66	0,37	1,21	1,54	1,47
Fabrication	54,47	45,20	46,40	40,07	41,32	41,28
Commerce de gros	4,02	3,72	3,09	2,47	2,69	2,80
Commerce de détail	23,27	33,16	31,32	36,25	33,34	32,34
Finances ^a	0,58	1,09	0,32	0,33	0,25	0,59
Assurances	1,75	1,58	1,89	1,54	1,59	1,57
Immobiliers	3,31	2,75	3,53	2,70	3,04	3,19
Services	5,01	5,63	5,68	5,71	5,60	6,28
Autres	6,68	6,24	7,40	9,76	10,63	10,49
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total des emplois (en milliers)	527,5	609,2	592,9	737,9	721,4	740,0

Note : ^a Les finances n'incluent pas le secteur bancaire.
Source : Calcul d'Industrie Canada, fondé sur des données provenant du Bureau of Economic Analysis, Département du commerce des États-Unis.

TABLEAU 4

RÉPARTITION DE L'EMPLOI DÉCOULANT DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AUX ÉTATS-UNIS, EN POURCENTAGE PAR SECTEUR INDUSTRIEL, 1989

INDUSTRIE	EMPLOIS DÉCOULANT DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AUX ÉTATS-UNIS		EMPLOIS COMPARABLES AU CANADA
	DE TOUS		
	LES PAYS	DU CANADA	
Pétrole	3,01	1,54	0,41
Fabrication	47,40	41,32	18,57
Commerce de gros	8,84	2,69	5,54
Commerce de détail	17,82	33,34	12,94
Finances ^a	2,10	0,25	3,52
Assurances	2,47	1,59	0,85
Immobiliers	0,84	3,04	0,87
Services	10,21	5,60	49,41
Autres	7,29	10,63	17,73
Total	100,00	100,00	100,00
Total des emplois (en milliers)	4,51	0,721	12,486

Note : ^a Les finances n'incluent pas le secteur bancaire.
Source : Calcul d'Industrie Canada, fondé sur des données provenant du Bureau of Economic Analysis, Département du commerce des États-Unis. Les chiffres pour le Canada proviennent de Statistique Canada, *Estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail : 1983-1992*.

des salaires que l'on constate de plus en plus dans des pays comme le Canada et les États-Unis.

CARACTÉRISTIQUES DES EMPLOIS ASSOCIÉS AUX IDE

MÊME SI L'ON DISPOSAIT D'UNE MÉTHODOLOGIE fiable pour déterminer les effets potentiels des investissements directs du Canada à l'étranger sur les salaires et l'emploi en examinant la teneur en emplois, on ne dispose pas de données systématiques sur les incidences pour le marché du travail de tous ces investissements canadiens à l'étranger. On possède cependant des données concernant les effets sur le marché du travail des investissements directs du Canada aux États-Unis, comme on peut le voir dans les tableaux ci contre. Ces compilations ne font qu'illustrer le nombre et la nature des emplois associés à l'investissement.

Le tableau 3 (dernière ligne) montre que le nombre total d'emplois découlant des investissements directs du Canada aux États-Unis a légèrement augmenté de 1985 à 1990, bien que les fluctuations soient très prononcées. La grande majorité de ces emplois se trouvent d'abord dans le secteur de la fabrication, puis dans celui de la vente au détail. Il est bien évident que les IDE dans le commerce de détail aux États-Unis risquent peu d'entraîner d'importantes suppressions d'emplois au Canada, puisque les produits sont principalement destinés à la consommation aux États-Unis. En outre, si ces investissements étaient ramenés au Canada, ce serait probablement au détriment d'autres commerces de détail canadiens.

Le tableau 4 (dernière ligne) montre que les emplois aux États-Unis provenant d'investissements directs canadiens représentent environ 16 p. 100 (721 440/4 511 500) du total des emplois découlant d'IDE aux États-Unis. Les 721 400 emplois associés à l'investissement canadien aux États-Unis représentent 6,78 p. 100 des 10,7 millions d'emplois que comptait le Canada au total en 1989. La répartition industrielle des investissements directs canadiens aux États-Unis (colonne 2) est assez semblable à celle des investissements d'autres pays (colonne 1), bien que le commerce de détail occupe une place beaucoup plus importante dans les investissements directs canadiens, tandis que le commerce de gros et les services occupent un rang beaucoup plus modeste. Toutefois, comparé à la répartition industrielle de l'emploi au Canada (colonne 3), on constate que l'investissement direct du Canada aux États-Unis est orienté de manière disproportionnée vers la fabrication et le commerce de détail, et moins vers les services.

Le tableau 5 montre que la répartition régionale des investissements directs canadiens aux États-Unis est semblable à celle des investissements provenant d'autres pays; un quart environ du total est investi dans les États du Sud-Est. Quant à savoir si cela est dû à l'attraction d'une main-d'oeuvre bon marché et d'une réglementation moins poussée des normes de travail dans ces États, la question reste ouverte.

TABLEAU 5

RÉPARTITION DE L'EMPLOI DÉCOULANT DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AUX ÉTATS-UNIS, POURCENTAGE PAR RÉGION, 1989

RÉGION	CANADA	AUTRES PAYS
Nouvelle-Angleterre	6,54	6,41
Midwest	17,60	21,14
Grands Lacs	13,96	17,73
Plaines	5,97	5,07
Sud-Est	26,17	24,19
Sud Ouest	8,40	8,46
Rocheuses	1,93	1,59
Ouest	11,82	14,51
Autres	0,47	2,26
Total	100,00	100,00
Total des emplois (en milliers)	0,721	3,79

Source : Calcul d'Industrie Canada, fondé sur des données du Bureau of Economic Analysis, Département du commerce des États-Unis.

TABLEAU 6

SALAIRES ET TRAITEMENTS ANNUELS DES EMPLOYÉS DES FILIALES CANADIENNES AUX ÉTATS-UNIS, EN DOLLARS US, PAR SECTEUR INDUSTRIEL AMÉRICAIN, 1989

SECTEUR	TOUTES LES FILIALES	FILIALES CANADIENNES
Pétrole	33 120	20 270
Fabrication	28 880	33 250
Commerce de gros	30 100	28 610
Commerce de détail	12 570	13 710
Finances ^a	78 555	43 890
Assurances	31 510	34 960
Immobilier	23 600	21 920
Services	19 050	13 910
Autres	33 840	31 930
Moyenne	26 300	24 900

Note : ^a Les finances n'incluent pas le secteur bancaire.
 Source : Calcul d'Industrie Canada, fondé sur des données du Bureau of Economic Analysis, Département du commerce des États-Unis.

Le tableau 6 montre que les salaires et traitements que versent les filiales canadiennes aux États-Unis sont assez semblables à ceux des autres pays, bien qu'ils soient considérablement plus bas dans l'industrie pétrolière, les finances et les services. Le tableau 6 révèle également que le pourcentage d'emplois découlant de l'investissement direct qui sont couverts par une convention

TABLEAU 7

PROPORTION DES EMPLOIS DÉCOULANT DE L'IDE AUX ÉTATS-UNIS COUVERTS PAR DES CONVENTIONS COLLECTIVES, POURCENTAGE PAR INDUSTRIE, 1987

INDUSTRIE	DE TOUS LES PAYS	DU CANADA	AU CANADA
Pétrole	9,14	9,09	n.d.
Fabrication	22,45	23,26	45,1
Commerce de gros	11,59	n.d.	13,6
Commerce de détail	20,71	n.d.	17,0
Finances ^a	0,60	0,00	n.d.
Assurances	0,23	n.d.	n.d.
Immobiliers	n.d.	n.d.	n.d.
Services	14,23	n.d.	42,7
Autres	n.d.	28,84	n.d.
Total des emplois (en milliers)	18,87	19,08	40,0

Note : ^a Les finances n'incluent pas le secteur bancaire.

Source : Calcul d'Industrie Canada, fondé sur des données du Bureau of Economic Analysis, Département du commerce des États-Unis. Les chiffres pour le Canada sont basés sur des données inédites provenant de l'Enquête sur l'activité pour 1988.

collective est à peu près le même – environ 19 p. 100 – que l'investissement direct provienne du Canada ou d'autres pays. Ce pourcentage est un peu plus élevé que la moyenne américaine d'environ 16 p. 100, mais il correspond à la moitié environ du taux moyen canadien de 40 p. 100.

Le tableau d'ensemble qui se dégage de ces données montre que les quelque 700 000 emplois associés aux investissements directs canadiens aux États-Unis représentent approximativement 16 p. 100 de tous les emplois découlant de l'IDE dans ce pays, et environ 7 p. 100 du nombre total d'emplois au Canada. Ces chiffres semblent en hausse, du moins depuis le milieu des années 80, bien que les fluctuations annuelles soient importantes. La majorité des emplois associés aux investissements directs canadiens aux États-Unis se retrouvent dans les secteurs de la fabrication et du commerce de détail, et un quart environ sont concentrés dans la région du Sud-Est. Le pourcentage des emplois syndiqués est légèrement supérieur à la moyenne américaine, mais égal à la moitié environ du pourcentage observé au Canada.

On pourrait en conclure que certains investissements directs du Canada aux États-Unis sont attribuables aux niveaux de salaires plus faibles aux États-Unis, à un taux de syndicalisation moins élevés et à une réglementation environnementale moins poussée, surtout dans les États du sud¹¹. Le cas échéant, les pouvoirs publics canadiens pourraient subir des pressions en vue d'harmoniser à la baisse leur législation et leurs politiques en matière de marché du travail. Il est cependant risqué de tirer pareille conclusion, compte tenu de la nature globale des données et de l'absence de

renseignements plus précis sur les éléments déterminants des investissements directs du Canada à l'étranger.

Comme nous l'avons signalé dans l'introduction, les deux principaux problèmes que soulève l'impact de l'investissement direct à l'étranger sur le marché du travail sont liés à la possibilité que ce genre d'investissement entraîne une exportation des emplois et qu'il empêche les gouvernements d'élaborer leur propre législation et réglementation en matière de marché du travail. Si les données actuelles sur les caractéristiques du marché du travail découlant de l'investissement direct du Canada à l'étranger ne permettent pas de vérifier ces hypothèses, de quelles données nous faudrait-il disposer?

Dans la section traitant de l'incidence des investissements directs à l'étranger sur la réglementation du travail, nous avons déjà expliqué que, pour vérifier l'hypothèse selon laquelle ces investissements sont défavorables à l'établissement de politiques indépendantes en la matière, il faudrait disposer de données qui nous permettraient de déterminer : 1) dans quelle mesure la réglementation du travail varie d'un pays à l'autre; 2) dans quelle mesure ces différences influent sur le coût de la main-d'oeuvre; 3) dans quelle mesure les différences dans le coût de la main-d'oeuvre peuvent influencer les décisions d'IDE relatives aux implantations d'usine et aux investissements; 4) dans quelle mesure ces IDE influencent le gouvernement dans sa réglementation du travail. Comme nous l'avons signalé, nous ne disposons que de très peu de données sur tous ces rapports.

Quant à l'autre question importante touchant le marché du travail (l'exportation d'emplois), nous faisons valoir dans la conclusion ci-après qu'il ne faudrait pas attacher trop d'importance aux données empiriques sur le calcul des emplois gagnés ou perdus, mais s'intéresser davantage aux questions d'adaptation.

CONCLUSION

DANS TOUTE ANALYSE DU POTENTIEL de gains et de pertes d'emplois attribuables aux investissements directs canadiens au Mexique qui pourraient découler d'accords de libre-échange tel l'ALENA, il convient de rappeler qu'une bonne partie de ces investissements se seraient probablement effectués même sans l'ALENA. En outre, il se pourrait qu'un fort pourcentage de ces investissements aient simplement été détournés d'autres pays. De même, sur le marché des produits, une proportion importante de la hausse des importations canadiennes en provenance du Mexique reflétera un détournement des échanges commerciaux qui se faisaient auparavant avec des pays à faibles salaires en Asie ou ailleurs. L'effet net de l'ALENA sur l'accroissement des IDE pourrait donc bien être très modeste. De plus, comme le Mexique est géographiquement plus proche que bien d'autres pays vers lesquels ces investissements auraient pu être destinés, il est plus vraisemblable que l'augmentation subséquente des

exportations et des activités des sièges sociaux ait des retombées au Canada. Bien entendu, les États-Unis sont encore mieux placés (du point de vue géographique, culturel et linguistique) pour profiter de ces retombées des exportations de biens-capitaux et des activités des sièges sociaux.

Il est tentant de considérer que les emplois créés par l'investissement direct à l'étranger sont des emplois perdus pour le Canada, puisque cet investissement est réalisé à l'extérieur. Vu sous cet angle, le rapatriement des quelque 700 000 emplois créés par l'investissement direct canadien aux États-Unis suffirait à éliminer une grande partie du chômage au Canada.

À notre avis, aussi attrayante que puisse être cette proposition, il faut y résister. Elle repose en fait sur le paralogisme du bloc fixe d'emplois selon lequel il y aurait dans l'économie un nombre déterminé d'emplois; en investissant à l'étranger, on exporte en fait ces emplois. L'approche du dénombrement des emplois et le paralogisme du bloc fixe ont cours depuis longtemps dans les théories économiques du marché du travail. On y a fait appel pour calculer le nombre d'emplois supprimés par suite de la mécanisation et de l'informatisation, mais peu de gens diraient aujourd'hui qu'il aurait mieux valu ne pas introduire ces changements technologiques. On y a eu recours également pour évaluer le nombre d'emplois «masculins» supprimés lorsque les femmes sont arrivées en nombre sur le marché du travail, mais peu de gens diraient aujourd'hui qu'il faudrait réduire la participation des femmes à la population active afin de préserver les emplois masculins. De tels changements peuvent nécessiter une adaptation de la part des personnes qui perdent leur emploi. Mais le nombre d'emplois n'est pas fixe, et agir comme s'il l'était ne peut que provoquer un choc encore plus brusque lorsque les corrections finissent par se produire dans l'éventualité où la restructuration ne s'effectue pas de façon plus régulière.

Si une usine appartenant à des intérêts canadiens ferme ses portes aux États-Unis pour les rouvrir au Canada, il est bien évident que de nouveaux emplois seront créés dans une localité canadienne. Toutefois, l'ouverture de cette usine pourrait également remplacer la production d'autres entreprises canadiennes et ainsi provoquer une perte d'emplois. En outre, si cette usine canadienne n'est pas compétitive, les emplois créés au moment de son ouverture ne dureront probablement pas longtemps. Dans une économie en évolution constante, le nombre d'emplois n'est pas fixe; il dépend de divers facteurs, parmi lesquels figurent l'état de la demande globale et la compétitivité de l'économie. À notre avis, le fait de mettre l'accent sur les mesures d'adaptation visant à assurer la compétitivité de l'économie contribuera vraisemblablement à créer des emplois plus durables à long terme.

À vouloir dénombrer les emplois, on risque d'être obnubilé par les symptômes du mal sans s'attaquer vraiment aux causes sous-jacentes des suppressions d'emplois. Outre la question importante de la demande globale, la création et la suppression d'emplois dépendent également de facteurs structurels tels la productivité, la compétitivité, le coût de la main-d'oeuvre et la transition des secteurs en déclin vers les secteurs en expansion.

S'appliquer à perfectionner les techniques de dénombrement des emplois est l'équivalent de porter le mauvais résultat à la 10^e décimale, en lui accordant un degré de complexité que ne justifient pas les relations causales sous-jacentes. C'est également détourner l'attention de la problématique essentielle d'une stratégie équitable et efficace d'aide à l'adaptation des travailleurs – que les pressions viennent du libre-échange, de la concurrence mondiale, du progrès technologique, du vieillissement de la main-d'oeuvre, de la participation accrue des femmes au marché du travail ou des investissements directs à l'étranger.

NOTES

- 1 Bien entendu, chacun de ces problèmes peut également avoir une contrepartie positive. Les multinationales peuvent se comporter en bonnes citoyennes, étant soucieuses de leur image de marque. Le transfert d'employés et des pratiques en milieu de travail peut également avoir des retombées positives analogues aux transferts de technologie.
- 2 Graham et Krugman (1991) démontrent que les entreprises étrangères aux États-Unis ont davantage tendance à importer que les entreprises nationales. Elles n'ont cependant pas tendance à garder les «bons» emplois à salaire élevé ou les activités de R-D dans leur pays d'origine.
- 3 Ces effets positifs à long terme sont soulignés dans les travaux de Globberman et de Rao, Legault et Ahmad, cités dans le présent volume. Ce dernier document présente également des preuves empiriques à la fois du rendement positif des entreprises qui investissent à l'étranger et du fait que l'investissement direct à l'étranger ne semble pas supplanter l'investissement national.
- 4 Dans le contexte général des politiques commerciales et industrielles, la question des salaires au rendement est abordée dans Dickens et Lang (1988) et par Katz et Summers (1989).
- 5 L'effet probable du libre-échange sur la législation et la réglementation du travail au Canada est examiné dans Gunderson (1993b, c) du point de vue de la complémentarité ou du conflit qu'il peut y avoir entre la législation et les forces du marché. Betcherman (1993) présente également une analyse de la concurrence mondiale et du droit du travail.
- 6 Voir, par exemple, Kravis et Lipsey (1982), Schneider et Frey (1985) et Wheeler et Moody (1992).
- 7 La présentation de Cypher (1992) diffère de celle qui est donnée ici, et il y a à l'occasion de légères différences dans les chiffres mentionnés.
- 8 On peut remettre en question l'hypothèse que l'Irlande présentait pour les États-Unis une porte ouverte sur la CEE, compte tenu du tarif extérieur commun en vigueur dans tous les pays de la Communauté à l'endroit des exportations de pays non-membres. Mais, en raison de l'élimination des tarifs dans le cas du Mexique, les États-Unis ne sont pas obligés d'investir dans le pays pour avoir accès au marché mexicain.
- 9 Ces résultats sont examinés dans Schoepfle (1991).
- 10 Bon nombre de ces études sont examinées dans Dickens (1988) et Caves (1982).
- 11 Les travaux de Williams et Brinker (1985) contiennent certains résultats de sondages qui appuient cette hypothèse.

REMERCIEMENTS

POUR LEURS COMMENTAIRES FORT UTILES, nous sommes reconnaissants à Gordon Betcherman, Steven Globerman et John Knubley, ainsi qu'à d'autres participants à la conférence sur les entreprises multinationales basées au Canada. Nous désirons également exprimer notre gratitude à Marc Legault pour son aide dans le domaine des données.

BIBLIOGRAPHIE

- Adler, M. et G. Stevens, «The Trade Effects of Direct Investment», *Journal of Finance*, vol. 29, mai 1974, p. 655-676.
- Bergsten, C., T. Horst et T. Moran, *American Multinationals and American Interests*, Brookings Institution, Washington (D.C.), 1978.
- Betcherman, G., «Labour in a More Global Economy», *Ressources humaines et Travail Canada*, Ottawa, 1993.
- Betcherman, G. et M. Gunderson, «Canada-U.S. Free Trade and Labour Relations», *Labour Law Journal*, vol. 41, août 1990, p. 454-460.
- Buckley, P. et P. Artisien, «Policy Issues of Intra-EC Direct Investment», *Journal of Common Market Studies*, vol. 26, 1987, p. 207-230.
- Buckley, P. et M. Z. Brooke, *International Business Studies: An Overview*, Blackwell Publishers, Cambridge (Mass.), 1992.
- Business International Corporation, *The Effects of U.S. Direct Corporate Investment : 1960-1970*, Business International Corporation, New York, 1972.
- Campbell, D. C. et R. G. McElrath, *The Employment Effects of Multinational Enterprises in the U.S. and of American Multinationals Abroad*, Bureau international du travail, Programme des entreprises multinationales, Document de travail n° 64, Genève.
- Carlton, D., «Why New Firms Locate Where They Do: An Econometric Model», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Wheaton, *Interregional Movements and Regional Growth*, The Urban Institute, Washington (D.C.), 1979, p. 13-50.
- Caves, R., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Crockell, H., «Managing Canadian Subsidiaries in a Free Trade Environment», *Sloan Management Review*, vol. 29, automne 1987, p. 71-76.
- Cypher, J., «Labor Market Implications of the Mexico-U.S. Free Trade Agreement», exposé présenté à la rencontre des membres de l'Allied Social Science Associations, Nouvelle-Orléans, janvier 1992.
- Dickens, W., «The Effects of Trade on Employment: Techniques and Evidence», dans l'ouvrage publié sous la direction de L. Tyson, W. Dickens et J. Zysman, *The Dynamics of Trade and Employment*, Ballinger, Cambridge, 1988, p. 41 et 85.
- Dickens, W. et K. Lang, «Why it Matters What We Trade: A Case for Active Policy», dans l'ouvrage publié sous la direction de L. Tyson, W. Dickens et J. Zysman, *The Dynamics of Trade and Employment*, Ballinger, Cambridge, 1988, p. 87.

- Faux, J. et W. Spriggs, *U.S. Jobs and the Mexico Trade Proposal*, Document d'information, Economic Policy Institute, Washington (D.C.), 1991.
- Flanagan, R., *NAFTA and Competitive Adjustments in North American Labor Markets*, Fraser Institute, Vancouver, 1992.
- Forget, C. E. et D. Denis, «Canadian Foreign Direct Investment in the United States : Reasons and Consequences», dans l'ouvrage publié sous la direction de A. Rugman, *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1985.
- Frank, R. et R. Freeman, «Distributional Consequences of Direct Foreign Investment», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Dewald, *The Impact of International Trade and Investment on Employment : A Conference of the U.S. Department of Labor*, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1978.
- Ghandhi, P., «The Free Trade Agreement and Canadian Investment in Northern New York», *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. 13, été/automne 1990, p. 205-219.
- Glikkman, N. et D. Woodwar, *The New Competitors: How Foreign Investors are Changing the U.S. Economy*, Basic Books, New York, 1989.
- Gorecki, P., *Patterns of Canadian Foreign Direct Investment Abroad*, Statistique Canada, Direction des études analytiques, Ottawa, 1990.
- Graham, E. et P. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1991.
- Gunderson, M., «Regional Dimensions of the Impact of Free Trade on Labour», *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. 13, été/automne 1990, p. 243-254.
- Gunderson, M. et D. Hamermesh, «The Effect of Free Trade on the North American Labour Market», dans l'ouvrage publié sous la direction de C. Reynolds, L. Waverman et G. Bueno, *The Dynamics of North American Trade and Investment: Canada, Mexico and the United States*, Stanford University Press, Standford (Cal.), 1991, p. 255-240.
- Gunderson, M., «Wage and Employment Impacts of Free Trade», Fraser Institute, Vancouver, 1993a.
- Gunderson, M., «Labour Market Impacts of Free Trade», Fraser Institute, Vancouver, 1993b.
- Gunderson, M., «Labour Adjustment under NAFTA : Canadian Issues», *North American Outlook*, 1993c (à paraître).
- Gunderson, M. et A. Verma, «Canadian Labour Policies and Global Competition», *Canadian Business Law Journal*, vol. 20, mars 1992, p. 63-69.
- Hawkins, R., *U.S. Multinational Investment in Manufacturing and Domestic Economic Performance*, Document hors-série n° 1, Centre for Multinational Studies, Washington (D.C.), 1972a.
- Hawkins, R., *Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Review*, Document hors-série n° 3, Centre for Multinational Studies, Washington (D.C.), 1972b.
- Herring, R. et T. Willett, «The Relationship between U.S. Direct Investment at Home and Abroad», *Rivista internazionale di Scienze economiche e commerciali*, vol. 20, janvier 1973, p. 72-82.
- Hinojosa-Ojeda, R. et R. McCleery, «U.S.-Mexico Interdependence, Social Pacts and Policy Alternatives : A Computable General Equilibrium Approach», *Estudios Economicos*, vol. 5, n° 2, 1991.
- Hinojosa-Ojeda, R. et S. Robinson, «Labor issues in a North American Free Trade Area», exposé présenté à la conférence de la Brookings Institution sur l'ALENA : une évaluation de la recherche, Washington (D.C.), 9 et 10 avril 1992.

- Horst, T., «Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad», *Review of Economics and Statistics*, vol. 54, août 1972, p. 258-266.
- Horst, T., «The Impact of American Investments Abroad on U.S. Exports, Imports and Employment», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Dewald, *The Impact of International Trade and Investment on Employment: A Conference of the U.S. Department of Labor*, Government Printing Office, Washington (D.C.), 1978.
- Jager, E. et R. Kutscher, «U.S. Labor and Multinationals», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. Kujawa, *U.S. Labor and the Multinational Enterprise*, Praeger, New York, 1975.
- Katz, L. F. et L. H. Summers, «Can Inter-industry Wage Differentials Justify Strategic Trade Policy?», dans l'ouvrage publié sous la direction de R. C. Feenstra, *Trade Policies for International Competitiveness*, University of Chicago Press, Chicago, 1989.
- Kieschnick, M., «Taxes and Growth: Business Incentives and Economic Development», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Barker, *State Taxation Policy*, Duke University Press, Durham (N.C.), 1983, p. 155-280.
- Knubley, J., W. Krause et Z. Sadeque, «Les acquisitions canadiennes à l'étranger : profil et motivations», dans l'ouvrage publié sous la direction de L. Waverman, *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 27-70.
- Koehlin, T. et M. Larudee, «The High Cost of NAFTA», *Challenge*, septembre-octobre 1992a, p. 19-26.
- Koehlin, T. et M. Larudee, «Effects of the North American Free Trade Agreement on Investment, Employment and Wages in Mexico and the U.S.», University of Massachusetts, Département d'économie, document de travail, Amherst, 1992b.
- Kraseman, T. et B. Barker, «Employment and Payroll Costs of U.S. Multinational Companies», *Surveys of Current Business*, vol. 53, octobre 1973, p. 36-44.
- Kravis, I. et R. Lipsey, «The Location of Overseas Production and Production for Export by U.S. Multinational Firms», *Journal of International Economics*, vol. 12, 1982, p. 201-223.
- Kravis, I. et R. Lipsey, «The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on their Domestic Employment», National Bureau of Economic Research, document de travail 2760, 1990.
- Leamer, E., «Wage Effects of a U.S.-Mexican Free Trade Agreement», exposé présenté lors d'une conférence sur l'Accord de libre-échange Mexique-États-Unis, Brown University, 1991.
- Lipsey, R. et M. Weiss, «The Relation of U.S. Manufacturing Abroad to U.S. Exports», *American Statistical Association Proceedings: Business and Economics Section*, 1969, p. 497-508.
- Lipsey, R. et M. Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, novembre 1981, p. 488-494.
- Litvak, I. et C. Maule, *The Canadian Multinationals*, Toronto, Butterworths, Toronto, 1981.
- Longair, J., «Economic Integration in a Multilateral World», *Canadian Business Review*, vol. 17, été 1990, p. 53-55.
- Mead, W., *The Low Wage Challenge to Global Growth: The Labour Cost-Productivity Imbalance in Newly Industrialized Countries*, Economic Policy Institute, Washington (D.C.), 1991.
- Prestowitz, C., R. Cohen, P. Morici et A. Tonelson, *The New North American Order: A Win-Win Strategy for U.S. Mexico Trade*, Economic Strategy Institute, Washington (D.C.), 1991.

- Rugman, A., «Living with Free Trade: How MNC'S will Adjust to Trade Liberalization», *Business Quarterly*, vol. 52, automne 1987, p. 85-90.
- Rugman, A., *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1987.
- Rugman, A. et A. Verbeke, «Strategic Responses to Free Trade», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Farrow et A. Rugman, *Business Strategies After Free Trade*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1988.
- Rugman, A. et A. Verbeke, «Foreign Direct Investment in North America: Current Patterns and Future Relationships in Canada, the United States and Mexico», exposé présenté lors d'une conférence organisée par le Fraser Institute et le Centre for International Studies à l'Université de Toronto, novembre 1991.
- Safarian, E., «The Relationship between Trade Agreements and International Direct Investments», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Conklin et T. Courchene, *Canadian Trade at a Crossroads*, Conseil économique de l'Ontario, Toronto, 1985.
- Schneider, F. et B. Frey, «Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment», *World Development*, vol. 13, 1985, p. 161-175.
- Schoepfle, G., «Labor Issues Related to a U.S.-Mexico FTA: A View from the North», U.S. Department of Labor, Bureau of International Affairs, Washington (D.C.), 1991.
- Schoepfle, G. et J. Perez-Lopez, «U.S. Employment Effects of a North American Free Trade agreement: A Survey of Issues and Estimated Employment Effects», U.S. Department of Labor, Bureau of International Affairs, Washington (D.C.), 1992.
- Wheeler, D. et A. Moody, «International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms», *Journal of International Economics*, vol. 33, 1992, p. 57-76.
- Williams, S. et W. Brinker, «A Survey of Foreign Firms Recently Locating in Tennessee», *Journal of Public, Urban and Regional Policy*, vol. 16, juillet 1985, p. 54-63.



Fiscalité et investissement direct du Canada à l'étranger

INTRODUCTION

LE RÉGIME FISCAL DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT est une préoccupation contemporaine que vient compliquer un impôt désuet, l'impôt sur les sociétés. Le Canada s'est heurté à ce problème plus tôt que la plupart des autres pays. Durant les années 60, il s'en est fallu de peu que la Commission Carter recommande l'élimination de l'impôt sur les sociétés. Un projet louable qui avorta en raison des complications engendrées par les étrangers et le capital étranger. La Commission dut reconnaître la dure réalité : l'impôt sur les sociétés est la seule façon commode de taxer le revenu gagné par les entreprises étrangères au Canada. N'ayant que peu de possibilités d'établir une distinction entre les entreprises étrangères et nationales, la Commission proposa, à regret, le maintien de l'impôt sur les sociétés, tout en restreignant aux résidents canadiens l'intégration de l'imposition des sociétés et des particuliers.

Par rapport au problème du traitement des étrangers qui établissent des entreprises au Canada, le régime fiscal que le Canada devrait appliquer à l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) appelle des solutions relativement simples. Le Canada peut pratiquer une double imposition des revenus tirés de l'IDCE ou consentir des crédits au titre de l'impôt étranger, ou encore exonérer tous les revenus de source canadienne.

Le Canada a retenu la dernière formule. Agir autrement aurait soulevé la formidable difficulté administrative de traquer les investissements directs canadiens dans le monde pour finalement ne récolter que de maigres recettes fiscales. En outre, les pays qui accueillent ces investissements sont beaucoup mieux placés pour imposer les revenus qui en découlent, comme l'est le Canada pour ce qui est d'imposer l'investissement direct entrant au pays, de sorte que si le Canada décidait d'adopter une politique fiscale intransigeante à l'endroit de l'IDCE, il risquerait d'engendrer une double imposition internationale.

Le thème général de notre examen du régime fiscal de l'IDCE est que la politique canadienne actuelle, à certains égards remarquablement simple, n'en est pas moins judicieuse à la lumière des objectifs complexes et parfois opposés

de la fiscalité des sociétés dans une économie ouverte, où les flux d'investissement direct vont dans les deux sens. Le pari de la dimension internationale de la fiscalité des sociétés consiste à atténuer les effets de distorsion de l'imposition des investissements transfrontières, sans du même coup menacer l'intégrité du régime fiscal national, provoquer une baisse inacceptable des recettes fiscales ou imposer des contraintes excessives aux autorités fiscales. Tous les pays ouverts sont placés devant le même défi. Nombre d'entre eux, dont le Canada, en sont venus à une entente commune et pragmatique sur la question de la fiscalité internationale applicable aux sociétés. Chacun impose le revenu tiré de l'investissement direct effectué sur son territoire par des non-résidents, de la même manière qu'il impose les revenus tirés de l'investissement national, mais il n'impose pas le revenu provenant des investissements directs effectués par ses ressortissants à l'étranger.

Si l'on pose en principe que le régime fiscal canadien de l'IDCE ne nécessite pas une réforme en profondeur – nous ne pouvons alléger l'imposition et nous ne devons pas l'alourdir – on peut alors concentrer l'analyse sur les trois aspects suivants : la fiscalité, la compétitivité internationale, et ce que l'on appelle la nouvelle théorie des échanges. La recherche et le développement, en particulier la sensibilité de ces activités à l'imposition, constituent le thème central de notre étude. Un régime fiscal canadien axé sur l'IDCE est préconisé à l'appui de deux objectifs : d'abord, favoriser un climat fiscal national propice au développement, au pays même, des éléments d'actif incorporels des entreprises multinationales et d'une technologie exportable; ensuite, donner au régime canadien de l'impôt sur les sociétés une perspective internationale permettant d'imposer comme il se doit les rentes engendrées à l'étranger grâce à la technologie canadienne.

Dans la section suivante, nous décrivons les objectifs et les contraintes de la fiscalité applicable aux capitaux qui circulent à l'échelle planétaire (et dont l'un des deux éléments est l'investissement direct). L'autre élément, les investissements de portefeuille, se compose de titres obligataires et d'actions sans droit de vote. Les investissements de portefeuille sont plus importants que les investissements directs, ils sont en général plus sensibles au régime fiscal et ils présentent un risque plus élevé pour la souveraineté fiscale nationale. Malheureusement, la ligne de démarcation entre investissement direct et investissement de portefeuille est imprécise, ce qui explique en grande partie les difficultés associées à la politique fiscale internationale du Canada.

La plupart des pays, dont le Canada, sont à la fois exportateurs et importateurs de capitaux, et cela pour les deux catégories d'investissement international. Il en résulte ce que l'on pourrait appeler un «parallaxe politique», c'est-à-dire la présence d'objectifs nationaux opposés dans la fiscalité internationale. Cet aspect est abordé dans la deuxième section. Nous examinerons en quoi l'importance relative accordée par un pays à tel ou tel objectif est susceptible de changer à mesure qu'évolue la position de ce pays à l'égard de l'investissement international.

Suivra un résumé sélectif, sous forme énumérative, de la recherche empirique au sujet des effets de la fiscalité sur l'investissement et le financement des entreprises multinationales, ainsi que sur leurs décisions en matière de prix de cession interne. Nous examinerons plus attentivement, d'une part, les différences entre les régimes fiscaux internationaux et, de l'autre, les arbitrages fiscaux. Nous ferons une distinction entre les politiques fiscales inopportunes, soit parce que les sociétés multinationales chercheront à en neutraliser les effets souhaités, soit parce que les effets nets de ces politiques sont négatifs pour le Canada, et les politiques qui sont à la fois réalisables et avantageuses pour le Canada.

Dans les deux sections qui suivront, nous présenterons les arguments en faveur d'une politique fiscale progressiste à l'égard de l'IDCE, c'est-à-dire une politique de nature à encourager et à exploiter les retombées technologiques des activités de recherche et de développement effectuées au Canada et, simultanément, à accroître les recettes fiscales canadiennes tirées des rentes provenant des activités internationales de production et de commercialisation consécutives aux activités de R-D. Il s'agit d'une politique axée sur l'interdépendance de la technologie, de l'IDCE et de la fiscalité. Pour ce qui est des arguments selon lesquels les stimulants fiscaux à la R-D au Canada sont en réalité généreux et efficaces, nous recommandons une réforme du régime fiscal canadien des sociétés – dans le respect des conventions fiscales internationales – favoriserait une conversion des revenus de sources étrangères des multinationales (non taxés au Canada) en revenus réalisés au Canada, où ils seraient alors imposés. Enfin, dans la dernière section, nous présentons quelques commentaires succincts.

FISCALITÉ CANADIENNE ET IDCE

L'ANALYSE QUI SUIT S'ARTICULE AUTOUR de trois grands principes qui se rapportent au traitement fiscal, au Canada, de l'investissement direct canadien à l'étranger. Comme nous l'avons dit, le Canada n'impose pas le revenu des sociétés provenant de sources étrangères. Peu de pays le font. Nous ne pourrions efficacement imposer ce revenu, même si nous le voulions. Enfin, le Canada doit tenir compte de la façon dont les autres pays imposent l'investissement canadien à l'étranger.

Avant 1972, le Canada était un refuge fiscal. Les dividendes reçus par une société au Canada d'une société non résidente dont elle détenait plus de 25 p. 100 des actions avec droit de vote n'étaient assujettis à aucun impôt au Canada. C'était là un aspect très intéressant pour la planification fiscale. Une entreprise canadienne pouvait facilement établir une société de portefeuille dans un paradis fiscal et transférer la propriété de son actif international à cette société. Comme cette dernière se conformait à la règle des 25 p. 100 du capital-actions, les revenus étrangers de la société canadienne pouvaient passer par la société de portefeuille avant de parvenir au Canada, où ils étaient

exonérés d'impôt. Presque toutes les formes de revenus étrangers, y compris les intérêts, les loyers et les redevances, étaient converties en dividendes versés à la société mère canadienne, et donc exonérés d'impôt. La formule exerçait beaucoup d'attrait et de nombreuses sociétés étrangères ayant des activités au Canada canalisaient leurs revenus mondiaux vers le Canada.

Le Canada pouvait sans doute fermer les yeux sur les étrangers qui arrivaient ici pour soustraire leurs revenus et leurs épargnes au fisc de leur pays, mais il y avait un aspect plus inquiétant : l'épargne canadienne pouvait être (et était effectivement) exportée à l'étranger, où elle gagnait un revenu, pour revenir au Canada exonérée d'impôt.

Pour résoudre ce problème, le Canada adopta la notion de revenu étranger accumulé tiré de biens (REATB), et il rendit imposable au Canada cette catégorie de revenu étranger. Le REATB comprend à peu près toutes les formes de revenu (sauf le revenu tiré d'une entreprise exploitée activement et gagné par des sociétés affiliées), notamment le revenu tiré de placements financiers ou de la location d'immeubles et la plupart des gains en capital. La *Loi canadienne de l'impôt sur le revenu* définit une société étrangère affiliée comme une société non résidente dans laquelle un contribuable canadien détient une participation d'au moins 10 p. 100. Les dispositions relatives au REATB vont de pair avec la règle des sociétés étrangères affiliées, puisque le but visé ici est l'assujettissement des sociétés extraterritoriales à l'impôt.

L'objet de la politique fiscale canadienne est de définir la source des revenus provenant d'une société affiliée non résidente (ou passant par celle-ci), pour répartir les dividendes dirigés vers le Canada en revenu tiré d'une entreprise exploitée activement et en revenu passif ou revenu tiré de biens. Le Canada applique l'«approche territoriale» au revenu tiré d'un investissement direct, c'est-à-dire qu'il s'abstient d'intervenir, et il applique la notion de résidence aux autres revenus, c'est-à-dire que ceux-ci sont imposés sans égard à leur origine géographique. Le revenu d'un IDCE tiré d'une entreprise exploitée activement est appelé excédent exonéré d'impôt, qui, comme son nom l'indique, est explicitement soustrait à l'impôt canadien¹.

L'imposition au Canada des revenus de sources étrangères tirés d'investissements de portefeuille vise surtout à réduire les possibilités de détournement du revenu et du capital vers des paradis fiscaux. Les revenus financiers de sources étrangères gagnés par les particuliers et les institutions financières, notamment les succursales étrangères des banques, sont assujettis à l'impôt au Canada sur une base d'exercice, un crédit étant accordé pour les impôts étrangers payés².

La politique fiscale canadienne relative aux revenus de sources étrangères commence par établir une distinction entre un investissement de portefeuille et un investissement direct. En appliquant l'approche territoriale, le Canada permet à l'IDCE de concurrencer, avec égalité de traitement fiscal, les investissements faits par des ressortissants de pays étrangers et les autres investissements directs faits par des résidents de pays qui, comme le Canada,

TABLEAU 1

IMPOSITION AU CANADA DES REVENUS DE SOURCE ÉTRANGÈRE

GENRE DE REVENU DE SOURCE ÉTRANGÈRE	MOMENT DE L'IMPOSITION	MONTANT IMPOSÉ
Dividendes de portefeuille	À leur réception au Canada	Montant brut des dividendes avant la retenue fiscale; crédit pour impôt étranger accordé jusqu'à concurrence de 15 p. 100 du revenu canadien imposable
Revenu étranger accumulé tiré de biens (REATB) des sociétés étrangères affiliées.	Lorsque le revenu est gagné par la société affiliée; pas de report.	Pourcentage de participation du contribuable.
Revenu tiré d'une société étrangère affiliée exploitée activement qui n'est pas une société étrangère affiliée contrôlée	Au versement de dividendes au contribuable	Sauf exemption prévue par convention, montant versé, majoré de l'impôt étranger sur les sociétés et des retenues fiscales.
Excédent libre d'impôt	Pas d'imposition au Canada	

ne taxent pas l'investissement direct à l'étranger. Le Canada applique, en matière d'investissement direct, le principe de la neutralité à l'égard des capitaux importés³, tout en compensant les pertes fiscales intérieures par l'imposition des investissements de portefeuille effectués à l'étranger.

La politique canadienne semble conforme à l'idée que l'on se fait de la place du Canada dans le monde. D'abord, le Canada est un grand importateur net de capitaux, l'épargne étrangère occupant une place essentielle dans la structure de l'investissement et de la consommation au Canada. Ensuite, les entreprises canadiennes disposent à l'étranger d'intéressantes possibilités d'investissement direct, qui, si elles sont exploitées, peuvent avoir des retombées positives sur l'économie canadienne. En d'autres termes, l'investissement direct à l'étranger apparaît comme un complément indispensable de l'investissement au Canada même. Troisièmement, les investissements de portefeuille canadiens à l'étranger sont indiscutablement un substitut aux investissements de portefeuille au Canada; ils constituent un prélèvement sur l'épargne canadienne. Les investissements de portefeuille à l'étranger s'expliquent, en partie du moins, par le souci d'échapper à l'impôt canadien. Enfin, les sociétés canadiennes font souvent à l'étranger à la fois des investissements directs et des investissements de portefeuille, et la ligne de démarcation entre les deux n'est pas toujours facile à tracer⁴.

Quels que soient les mérites empiriques de chacun des éléments de cet argument, qui sont pour la plupart loin d'être évidents, la politique actuelle conservera toute sa logique si les propositions suivantes sont acceptées : des importations nettes de capital sont essentielles, dans un contexte macro-économique, pour équilibrer la balance extérieure; les exportations directes de capitaux visant une industrie donnée sont bonnes; les investissements de portefeuille effectués à l'étranger sont nuisibles; enfin, il est difficile de préciser la différence entre les sorties de capitaux qui sont avantageuses et celles qui ont des effets préjudiciables.

LE PARALLAXE POLITIQUE

EN FISCALITÉ INTERNATIONALE comme en politique, votre position est déterminée par vos intérêts. La fiscalité internationale s'intéresse essentiellement aux gains et pertes possibles et à leur répartition. La façon dont chaque pays perçoit les relations fiscales internationales dépend des gains qu'il peut réaliser. Par conséquent, la dimension internationale de la politique fiscale de chaque pays est tributaire de son actif net à l'étranger et, surtout, de la tendance de cet actif.

Les États-Unis servent souvent de point de référence de la politique économique canadienne, que ce soit à des fins de comparaison ou de contraste. Les États-Unis sont proches, ils constituent un terrain familier et, bien sûr, le Canada et les États-Unis affichent le plus important volume bilatéral de commerce et d'investissement au monde. Sur maints aspects fondamentaux, les régimes fiscaux des deux pays sont semblables, mais la politique des États-Unis et celle du Canada sont sensiblement différentes en matière de fiscalité internationale.

En ce qui a trait à l'IDCE, la dimension internationale de la politique fiscale américaine – ou la façon dont les États-Unis imposent le revenu étranger des résidents américains – n'est pas un élément crucial. Cependant, comme les États-Unis imposent les revenus tirés des investissements directs d'origine canadienne dans ce pays selon le critère de la source, il est tout à fait logique de s'intéresser au régime fiscal américain qui s'applique aux sociétés. Les investissements directs de source canadienne aux États-Unis sont assujettis à l'impôt américain. Les États-Unis appliquent le principe du « traitement national », ce qui signifie que l'impôt perçu dans ce pays sur les revenus des sociétés de source américaine vise indistinctement les sociétés américaines et étrangères.

Dans notre étude de l'IDCE, il y a deux raisons pratiques pour lesquelles nous devrions examiner au moins brièvement le régime en vigueur aux États-Unis. D'abord, dans une proportion d'environ les deux tiers, l'IDCE se trouve aux États-Unis. Ainsi, l'impôt américain sur les sociétés est l'impôt à la source pour la majeure partie de l'IDCE. Deuxièmement, ces dernières années, beaucoup de recherches empiriques ont été consacrées à la dimension interna-

tionale de la fiscalité américaine, ce qui comprend l'imposition de l'investissement étranger aux États-Unis et celle de l'investissement américain à l'étranger. Certaines conclusions, surtout celles portant sur l'investissement étranger aux États-Unis, intéressent directement l'IDCE. À tout le moins, elles rendent compte des aménagements et pratiques auxquels ont recours, pour des raisons fiscales, les multinationales en général.

L'intérêt marqué des Américains pour les questions fiscales internationales est facile à comprendre. Les États-Unis viennent au premier rang pour ce qui est du volume d'investissement à l'étranger. Les investissements américains à l'étranger ont débuté au début du siècle, pour ensuite augmenter considérablement au cours de la période d'après-guerre, et cela jusqu'au début des années 80. Depuis, le vent a tourné et les États-Unis sont devenus l'un des principaux importateurs de capitaux. Ils sont même, aujourd'hui, le plus important pays débiteur.

Les États-Unis, à la fois créancier et débiteur, sont confrontés au parallèle de la politique fiscale internationale. Ils s'efforcent de défendre leur régime fiscal fondé sur le critère de résidence, en vue de préserver l'intégrité de la fiscalité intérieure mais, simultanément, ils resserrent le régime fiscal qui s'applique aux sociétés étrangères dans ce pays (et aux multinationales basées aux États-Unis) tout en accordant une attention particulière aux effets de l'interaction internationale des régimes fiscaux sur l'investissement aux États-Unis.

DANS UN MONDE COMPLEXE, QUE SAVONS-NOUS?

L'ANALYSE EMPIRIQUE DES QUESTIONS FISCALES internationales porte en général sur trois aspects. Toutes les économies ouvertes, ou presque, cherchent à y répondre.

- D'abord, la structure fiscale internationale influe-t-elle sur la répartition internationale du capital? Dans l'affirmative, la fiscalité est une cause possible de distorsions.
- Deuxièmement, la mobilité internationale du capital réduit-elle la souveraineté fiscale nationale, notamment la capacité d'un pays de taxer le capital?
- Troisièmement, les prix de cession interne et les stratégies financières des multinationales entraînent-ils un important déplacement de revenu à l'échelle internationale?

Pour diverses raisons, c'est aux États-Unis, plus que partout ailleurs, que la recherche empirique en matière de fiscalité internationale a été la plus active. Deux grandes réformes de la fiscalité américaine en une décennie, soit

les premières réformes Reagan de 1982 et la *Tax Reform Act* de 1986, représentent un important ensemble de modifications au régime fiscal, apte à satisfaire les besoins de la recherche empirique. Au surplus, l'administration fiscale américaine et le Bureau of Economic Analysis ont multiplié leurs efforts afin de recueillir des données permettant l'étude des interactions de la politique interne et des échanges et investissements internationaux. Comme on l'a dit, la recherche empirique américaine sur les questions fiscales internationales est souvent directement applicable à la situation canadienne.

Parmi les constatations empiriques intéressant la fiscalité et l'investissement direct à l'étranger, fondées largement sur l'expérience américaine, citons les suivantes :

- L'interaction des impôts à la source (p. ex., les impôts américains) et des impôts étrangers fondés sur la résidence (p. ex., les impôts canadiens) influe considérablement sur les décisions en matière d'investissement étranger (Scholes et Wolfson, 1990).
- Les considérations touchant la fiscalité régionale (celle de chacun des États) dictent l'endroit où l'investissement étranger s'implantera aux États-Unis (Hines, 1993b). Cela semble être aussi le cas pour l'investissement direct dans la Communauté européenne (Guisinger et He, 1992).
- Selon le régime fiscal en vigueur, les multinationales décideront soit d'exporter, soit de produire à l'étranger (Grubert et Mutti, 1991).
- Les multinationales, y compris les sociétés canadiennes implantées aux États-Unis, utilisent très souvent des voies financières détournées, vers et depuis les États-Unis, aux fins de minimiser l'impôt (Papke, 1989).
- Les gains de sources étrangères ne prennent pas le chemin des États-Unis, de sorte qu'il n'y a pas d'impôt résiduel à payer au Trésor américain (Hines et Hubbard, 1990).
- Les prix de cession interne minent l'assiette de l'impôt américain sur les sociétés (Grubert, Morck et coll.). L'IRS des États-Unis perd systématiquement d'importantes causes devant les tribunaux (p. ex., Bausch et Lomb, Sunstrand).
- Les sociétés affiliées sous contrôle étranger exploitées aux États-Unis déclarent beaucoup moins de revenus imposables gagnés aux États-Unis que leurs homologues sous contrôle national (Grubert et coll., 1993). Le taux de rendement plus faible

s'explique en bonne partie – mais pas entièrement – par les déplacements internationaux de revenus.

- Les multinationales transfèrent leurs revenus des pays à taux d'imposition élevé vers les États-Unis, et des États-Unis vers les pays à taux d'imposition faible (Harris et coll., 1993).
- Le revenu étranger des sociétés affiliées des multinationales circule d'un site étranger à un autre, c'est-à-dire des pays à taux d'imposition élevé vers les pays à faible taux d'imposition (Hines et Rice, 1990 et Grubert et Mutti, 1991).
- Les sommes consacrées à la recherche et au développement par les multinationales aux États-Unis sont sensibles au coût après impôt des activités de R-D, lequel est déterminé par les dispositions des lois fiscales américaines portant sur la déduction des frais de R-D. Les règlements axés sur l'accroissement des recettes fiscales obligent les multinationales à réaffecter les frais de R-D selon leur production ou leurs ventes internationales, et ces règlements non seulement accroissent le fardeau fiscal effectif lié aux dépenses de R-D engagées aux États-Unis, mais se répercutent négativement sur celles-ci (Hines, 1993a).

Les études empiriques américaines laissent penser que l'investissement étranger direct (IED) est sensible au régime fiscal, et cela de diverses façons. Il semble que l'IED bénéficie de plusieurs niveaux de liberté, grâce aux modalités financières et aux prix de cession interne, ce qui lui permet d'exploiter les différences entre les régimes fiscaux tout en atténuant les effets négatifs de l'impôt sur l'investissement. Chacune de ces constatations empiriques est pertinente à notre étude de la fiscalité et de l'IDCE.

ÉCARTS FISCAUX ET SUBVENTIONS EXERÇANT UN ATTRAIT SUR L'IDCE

UNE QUESTION URGENTE POUR LE CANADA en ce qui concerne l'IDCE est la suivante : les décisions prises par des entreprises canadiennes d'établir des opérations à l'étranger nuisent-elles à l'emploi et à la production au Canada? Sur le plan fiscal, il faut se demander si la structure de la fiscalité internationale encourage ou décourage l'IDCE. Comme nous l'avons vu précédemment, la politique canadienne actuelle vise à mettre l'IDCE sur un pied d'égalité avec les autres entreprises à l'étranger. Cependant, il n'est pas assuré que l'IDCE est, sur le plan fiscal, traité de la même façon que l'investissement étranger direct au Canada.

Les capitaux d'investissement canadiens seront incités à émigrer vers des pays où les taux d'imposition sont inférieurs à ceux du Canada, et ils seront dissuadés d'aller vers les pays où les taux d'imposition sont plus élevés. Les études américaines confirment l'importance de l'effet des écarts d'imposition internationaux sur la décision d'investir à l'étranger. En bref, les règles canadiennes relatives à l'excédent libre d'impôt – règles selon lesquelles il revient au pays d'accueil de l'IDCE d'en taxer les revenus – offrent inévitablement aux sociétés canadiennes orientées vers l'extérieur un éventail de différences entre le régime fiscal national et les régimes fiscaux étrangers.

La question empirique est la suivante : quelle est la force de l'attrait exercé sur les investisseurs canadiens par les régimes fiscaux étrangers? Il y a peu de raisons de penser que la sensibilité de l'IDCE aux écarts entre les régimes fiscaux est moindre que celle observée dans le cas des investissements directs américains à l'étranger, surtout devant la tentative américaine, en apparence infructueuse, d'instituer le principe de la neutralité à l'égard des exportations de capitaux. Boskin (1987) croit que, lorsque les États-Unis accroissent suffisamment le rendement après impôt pour susciter une augmentation de un dollar de l'investissement intérieur, ils attirent entre 8 et 27 cents d'investissement étranger direct. L'investissement étranger direct aux États-Unis englobe l'IDCE.

Shah et Slemrod (1992) apportent des preuves additionnelles de l'importance du taux de l'impôt à la source dans les décisions d'investissement prises par les multinationales. Ils s'intéressent au financement de l'investissement étranger direct au Mexique, à l'aide d'un modèle englobant à la fois le taux d'imposition du pays d'accueil de l'investissement et celui du pays de résidence de l'investisseur, ainsi que la réglementation mexicaine et les indices de risque applicables à ce pays. Leurs résultats montrent clairement que les transferts financiers aux filiales mexicaines et les flux de gains réinvestis augmentent sensiblement en réponse aux réductions du taux mexicain d'imposition des sociétés. Shah et Slemrod constatent aussi que le financement de l'investissement étranger au Mexique est sensible à l'écart entre le taux d'imposition mexicain et le taux d'imposition étranger. Guisinger et He (1992) arrivent essentiellement à la même conclusion dans l'étude d'un échantillon international plus important de pays sources.

Dans une vaste étude (1991), l'OCDE a calculé les taux effectifs marginaux d'imposition (TEMI) applicables aux investissements dans et depuis quatorze pays industrialisés. Quatorze pays donnent 182 combinaisons pays source-pays de résidence, et quatorze TEMI de l'investissement national. Les calculs montrent que la variance internationale des TEMI, du point de vue des pays considérés comme des exportateurs de capitaux, par exemple la variance des TEMI sur l'investissement canadien dans treize pays étrangers, est sensiblement plus élevée que la variance internationale des TEMI considérée sous l'angle des pays importateurs de capitaux, par exemple la variance des TEMI de treize pays sur l'investissement étranger au Canada. Ces résultats laissent croire

que le système fiscal transnational actuel se rapproche davantage d'un système fondé sur le pays source que sur le pays de résidence⁵. Cette observation suppose à son tour que le système actuel reliant les pays examinés est plus apte à atteindre la neutralité envers les capitaux importés qu'envers les capitaux exportés.

On peut empiriquement estimer les écarts internationaux représentés par le coût du capital après impôt qui peuvent détourner des investissements mobiles d'un pays vers un autre. Dans une étude réalisée en 1992, Shoven et Topper arrivent à la conclusion que, pour le même investissement au Canada et aux États-Unis, le coût du capital après impôt est le même. La décision touchant le lieu d'un investissement serait donc, du moins en ce qui concerne ces deux pays, motivée davantage par des facteurs de productivité que par des écarts fiscaux.

Eden (1991) s'intéresse à l'interaction complexe des taux d'imposition, des droits de douane et des prix de cession interne dans les investissements transfrontières, les ventes intrasociétés et les déplacements de revenu visant à réduire l'impôt au minimum. Les taux effectifs marginaux d'imposition semblent influencer les décisions relatives à l'emplacement des unités de production, tandis que les taux légaux d'imposition et les droits de douane ont un effet sur les profils d'échanges intrasociétés et les flux financiers. C'est là un aspect fondamental de la façon dont les multinationales s'adaptent aux écarts fiscaux internationaux. Elles atténuent l'effet des impôts relativement élevés sur leurs décisions en matière d'investissement réels en déplaçant les coûts déductibles, surtout les frais financiers et les éléments d'actif incorporels, vers le pays où l'impôt est le plus élevé, et en déclarant leurs revenus dans le pays où l'impôt est le plus faible. On se trouve donc à «endogéniser» les taux effectifs marginaux d'imposition. Lorsque l'incidence du fisc sur l'investissement permanent est atténuée par un ajustement financier, les taux effectifs marginaux d'imposition sont plus faibles qu'ils ne pourraient l'être autrement.

L'exemple sans doute le plus notoire de structuration financière internationale motivée par des considérations fiscales est la «double déduction», à laquelle des entreprises canadiennes ont recours dans le cadre du financement des investissements faits à l'étranger⁶. L'entreprise canadienne emprunte d'abord des fonds au Canada et demande ici la déduction habituelle pour frais d'intérêt; c'est la «première déduction». Les fonds sont ensuite transférés sans intérêt à une filiale financière établie dans un paradis fiscal. Cette dernière prête à son tour les fonds au taux en vigueur sur le marché à une filiale d'exploitation, située, par exemple, aux États-Unis. La filiale d'exploitation se prévaut alors de la déduction pour frais d'intérêt aux États-Unis. On parle de «double déduction» puisque cette dernière déduction vise l'emprunt même pour lequel une première déduction avait déjà été demandée par la société mère au Canada. Les versements d'intérêt effectués par la filiale d'exploitation représentent pour la filiale financière établie dans le paradis fiscal un revenu exonéré d'impôt. Le revenu de la filiale d'exploitation, (qui a pu se soustraire à

une partie de l'impôt américain grâce à la déduction des frais d'intérêt) peut être rapatrié au Canada sous la forme de dividendes intrasociétés versés en franchise d'impôt à la société mère canadienne en vertu de la disposition relative aux excédents exonérés d'impôt. Par ailleurs, les intérêts créditeurs gagnés dans le paradis fiscal peuvent éventuellement être rapatriés eux aussi au Canada. Le résultat net est que l'IDCE est financé grâce à un emprunt effectué au Canada, emprunt qui, en raison de la double déduction des frais d'intérêt, ne coûte en réalité rien du tout à la société.

La pratique de la «double déduction» est un exemple d'arbitrage fiscal international. Il illustre aussi la façon dont les multinationales peuvent tirer parti des aspects internationaux (et mal harmonisés) de deux (ou plusieurs) régimes fiscaux nationaux. Cependant, la «double déduction» n'est pas illégale, même si elle devrait peut-être l'être. Pour être en mesure de contrôler juridiquement les arbitrages fiscaux internationaux faits dans le cadre d'opérations de financement, il faudrait établir des règles internationales rigoureuses permettant le dépistage des intérêts - une tâche gigantesque. Même si ce sujet déborde le cadre de notre étude, il fait néanmoins ressortir une grave lacune dans l'application des règles du REATB qui, comme on l'a mentionné précédemment, visent à définir la ligne de démarcation entre les revenus étrangers tirés d'une entreprise exploitée activement, que le Canada a, à juste titre, décidé de ne pas imposer, et les autres revenus, qu'il nous apparaît essentiel d'assujettir à l'impôt.

Les décisions en matière d'investissement international motivées par les écarts d'imposition perdront de leur importance à mesure que ces écarts se refermeront⁷. Il apparaît clairement que c'est d'ailleurs ce qui se produit aujourd'hui dans le monde (Carey et coll., 1993). Quant à l'impôt sur les sociétés, son importance relative dans la structure fiscale est en déclin, et cela dans presque tous les pays. Ainsi, au Canada, l'impôt sur les sociétés représentait 40 p. 100 des recettes fiscales fédérales en 1960, 30 p. 100 en 1970 et moins de 10 p. 100 aujourd'hui.

Cependant, à mesure qu'un effet de distorsion diminue, un autre apparaît et vient inévitablement prendre sa place. Les villes, les municipalités, les États et les provinces s'ingénient à offrir des subventions et d'autres mesures d'incitation pour attirer de nouveaux investissements. Les primes à l'investissement, les allègements fiscaux offerts par les collectivités locales et les autres formes d'encouragement liées à la localisation de l'investissement ou à l'investissement lui-même engendrent un fort degré d'imprévisibilité au niveau des investissements internationaux. Un récent exemple frappant est celui de l'ensemble de stimulants offert à Dofasco, de Hamilton, et à Co-Steel, de Toronto, par l'État du Kentucky pour que ces deux entreprises construisent une nouvelle aciérie dans cet État. Les deux sociétés canadiennes ont reçu du Kentucky des stimulants d'une valeur de plus de 140 millions de dollars, soit environ 200 000 dollars US par emploi. De dire le p.d.g. de Dofasco, «Nous n'avons pas approché le gouvernement de l'Ontario; de toute façon, il n'aurait pu offrir davantage»⁸.

Les subventions étrangères à l'IDCE ne sont pas nécessairement mauvaises pour le Canada. Dans le cas de l'acier, par exemple, le Canada ne doit déplorer le projet de Dofasco à l'étranger que si la sidérurgie canadienne est performante comparativement au reste du monde. Si elle ne l'est pas, le Kentucky aurait pu détourner Dofasco de la Corée plutôt que de Hamilton. Le Canada y perdrait si, disputant des investissements industriels aux autres pays, il décidait d'exercer des représailles, pour finalement soutenir une production qui ne correspond pas à notre avantage comparatif.

En général, le Canada devrait adopter une attitude non-interventionniste dans l'imposition des entreprises canadiennes qui font affaire à l'étranger, et il devrait éviter d'aller à l'encontre des signaux qui émanent des marchés mondiaux pour indiquer l'existence de débouchés commerciaux internationaux. Cependant, lorsque des rentes économiques sont prévues ou qu'il y a des retombées externes, il y a place pour une politique plus dynamique.

ARGUMENTS MODERNES EN FAVEUR D'UNE POLITIQUE DYNAMIQUE EN MATIÈRE D'IDCE

LORSQU'UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE internationale permet de réaliser un pur bénéfice, il est dans l'intérêt de chaque pays de tenter de se l'approprier. Les arguments modernes en faveur d'une politique fiscale dynamique à l'endroit de l'IDCE vont même jusqu'à préconiser l'appui du secteur public aux industries qui engendrent de telles rentes. Les activités industrielles nationales dont l'objet est la production de rentes à l'étranger sont souvent des activités qui offrent d'importants avantages internes, sous la forme de retombées technologiques.

Les nouvelles théories de la concurrence imparfaite dans les échanges permettent de comprendre les processus de production de rentes des multinationales. Ainsi, la distinction qui existe entre les fonctions de siège social et les activités de production et de commercialisation à l'étranger d'une multinationale laisse penser qu'il est avantageux d'encourager les sociétés dans certaines de leurs activités (Graham et Krugman, 1989).

Les fonctions de siège social sont associées au développement et au contrôle des éléments d'actif incorporels propres à l'entreprise – la condition indispensable de l'investissement étranger direct (Rugman, 1981) et la base de la position concurrentielle de l'entreprise sur les marchés mondiaux (Porter, 1990). Les éléments d'actif incorporels de l'entreprise comprennent les brevets, les percées technologiques, les méthodes particulières de gestion, l'image de marque et les marques déposées. Les services offerts par le siège social – ainsi que les coûts que suppose leur prestation – sont étroitement liés à la création et à la protection des éléments d'actif incorporels. Ils conditionnent aussi l'aptitude de l'entreprise à s'implanter sur les marchés étrangers.

Distinguer les activités des multinationales propres à un produit, lesquelles supposent forcément des investissements à l'étranger, et les activités

intérieures qui organisent et contrôlent la production internationale, constitue un pas vers la conception d'une politique fiscale qui maximise les gains nationaux tirés de l'investissement à l'étranger. Les gains viennent de ce que l'on encourage les activités des sièges sociaux, à forte valeur ajoutée, tout en permettant aux sociétés de conquérir des marchés et de s'implanter à l'étranger selon les éléments d'efficience qu'elles sont mieux à même de reconnaître et d'exploiter.

Par exemple, offrir un stimulant à l'entreprise McCains pour qu'elle produise des pommes de terre au Nouveau-Brunswick en vue de les exporter en France est une chose. Mais c'est autre chose que d'encourager le perfectionnement au Canada de la technologie de l'entreprise McCains pour qu'elle produise, transforme et commercialise des pommes de terre en France.

De la même façon, c'est une chose que d'accorder un financement à l'exportation pour permettre à Bombardier de construire des réseaux de transport urbain à l'étranger; Bombardier et ses fournisseurs canadiens en seront alors les bénéficiaires. Mais c'est une toute autre chose que de structurer le régime fiscal canadien de façon à encourager Bombardier à perfectionner sa technologie des transports urbains et à consolider la place qu'elle occupe dans ce domaine.

Aux fins de la politique, l'IDCE devrait être considéré comme un mécanisme permettant de diffuser dans le monde le savoir-faire canadien en matière de gestion et de technologie. La plus grande retombée économique de l'IDCE est l'innovation et le perfectionnement technologique au Canada même, qui permettront de produire et de commercialiser efficacement des produits à l'étranger. En contrepartie, la fiscalité canadienne devrait encourager l'entrée de paiements intrasociétés de sources étrangères, tels que les redevances et les frais de gestion, découlant de l'utilisation de la technologie de services de gestion canadiens.

Il n'est pas surprenant qu'il faille mettre l'accent sur la recherche et le développement pour appuyer de telles activités industrielles au Canada, lesquelles sont essentielles pour que les fonctions de production et de commercialisation de l'entreprise à l'étranger soient génératrices de rentes.

LIEN ENTRE TECHNOLOGIE, IDCE ET FISCALITÉ

LA PLUPART DES ANALYSES de la stratégie industrielle attachent une importance particulière aux industries qui sont à l'avant-garde du développement technologique. Par exemple, le rapport du Conseil du premier ministre de l'Ontario, intitulé *Concurrer dans la nouvelle économie globale*, part du principe que, «de nos jours, la compétitivité industrielle d'un pays est influencée plus que jamais par son développement scientifique et technologique. Les pays qui soutiennent leurs efforts scientifiques et technologiques avec des ressources substantielles et des objectifs bien définis s'avèrent plus compétitifs sur les marchés internationaux» (vol. 1, p. 195). Dans le même rapport, on

explique ensuite, preuves à l'appui, que la performance du Canada dans le domaine des sciences et de la technologie est bien inférieure à celle des autres grandes nations industrialisées.

Dans un rapport intitulé *Innover pour l'avenir : un plan d'action pour la prospérité du Canada*, un groupe de travail mis sur pied par le gouvernement fédéral et composé de représentants de haut-niveau du secteur privé a lui aussi fait ressortir le point faible. «Le fait de ne pas avoir investi plus au cours des dix dernières années dans la technologie est l'une des causes principales de la stagnation du taux de la productivité». Le rapport fait ensuite observer que «le rendement du Canada en matière de R-D est à la traîne. L'initiative en faveur d'un changement est entre les mains du secteur privé» (p. 22).

Comme les pays, les sociétés multinationales doivent constamment soutenir la concurrence, et elles ne pourront y parvenir qu'avec la R-D. Nombre d'études empiriques, notamment celle de Beaudreau (1989), confirment la corrélation entre l'investissement international et des variables industrielles telles que les dépenses de R-D en pourcentage des ventes, le nombre de travailleurs professionnels et techniques en pourcentage de l'emploi dans l'industrie, et les caractéristiques de différenciation des produits.

La micro-économie de ce que l'on appelle l'industrie fragmentée à l'échelle internationale (Markusen, 1992) peut, avec l'accent qu'elle met sur la concurrence imparfaite, les technologies protégées et l'effort d'appropriation de la rente économique, donner une signification et une orientation nouvelles à des politiques interventionnistes. La fragmentation a trait ici à la division de procédés complexes de production, tels que la fabrication d'une automobile (mais aussi sa conception et sa construction), en plusieurs composantes que l'on plantera là où les coûts sont les plus faibles sur la planète.

Le principal argument en faveur de l'octroi de subventions aux facteurs de production est que ces subventions permettent aux entreprises de réaliser des économies d'échelle et des gains de productivité qui seraient autrement hors de portée. L'argument moderne en faveur des subventions à la R-D est que la valeur sociale de la R-D dépasse sa valeur privée en raison des externalités qu'elle comporte et de la difficulté de s'approprier le rendement de la R-D privée. Une intervention publique est nécessaire pour contrebalancer la tendance du secteur privé à sous-investir dans la R-D.

Le lien entre la technologie, l'IDCE et la fiscalité se rapporte à la R-D, à la production de rentes et à la difficulté d'appropriation dans un contexte international. L'appui du secteur public aux activités de R-D entreprises au pays même par les multinationales canadiennes offre deux avantages possibles, même lorsque les connaissances industrielles qui en résultent servent surtout à exploiter des débouchés commerciaux à l'étranger. En premier lieu, les activités à fort coefficient de recherche qui se déroulent au Canada engendrent des externalités au pays, principalement l'environnement technologique amélioré que la R-D favorise. En second lieu, la recherche appliquée faite au Canada renforce la complémentarité de l'IDCE et de la production nationale. Ainsi, nombre des

produits et services d'exportation canadiens qui connaissent la croissance la plus rapide, par exemple les services financiers et les télécommunications, la publicité, la R-D exportée, l'équipement médical et de sécurité et le matériel de précision, comptent aussi parmi nos secteurs les plus perfectionnés sur le plan technologique (Schwanen, 1993). À mesure que ces secteurs d'exportation arrivent à maturité, ils vont probablement établir une plate-forme d'investissement direct à l'étranger, à des fins de distribution et de commercialisation locales, laquelle accroîtra la demande internationale pour les produits intermédiaires d'origine canadienne et les activités des sièges sociaux établis au Canada.

En résumé, même si le Canada n'impose pas (et ne devrait ni ne pourrait sans doute imposer) l'IDCE, il a néanmoins la possibilité d'utiliser sa politique fiscale intérieure pour établir des liens solides entre les activités de production ou de commercialisation à l'étranger et la base, au pays même, des entreprises internationales canadiennes. Ce faisant, le Canada pourrait aussi accroître ses recettes fiscales intérieures.

«MAIS IL FAUT CULTIVER NOTRE JARDIN.» (VOLTAIRE)

LE CANADA BÉNÉFICIE CONSIDÉRABLEMENT de l'IDCE grâce aux retombées de la recherche industrielle et à la rémunération élevée qui se rattache aux activités des sièges sociaux. L'un des objectifs de la politique devrait être de veiller à encourager ces activités essentielles de gestion et de recherche au Canada. Ce qu'il faut, c'est l'instauration au Canada d'un climat fiscal favorable à ces deux genres d'activités. Un autre objectif devrait être de s'assurer que l'exploitation à l'étranger de la technologie et des connaissances en gestion canadiennes donne lieu à une rémunération adéquate de leur source, rémunération qui sera assujettie à l'impôt canadien.

En fait, le régime fiscal canadien offre aujourd'hui un traitement très avantageux des dépenses faites au pays par les entreprises dans les secteurs d'investissement que l'on considère liés à la recherche et à l'innovation industrielle. Par exemple, il offre de généreuses allocations pour l'investissement dans la formation, le matériel technique et les technologies de l'information, notamment des déductions pour amortissement égales ou supérieures au taux de désuétude technologique. Le coût du capital après impôt des investissements en R-D au pays même est plus faible au Canada que dans la plupart des autres pays, y compris les États-Unis (Bruce, 1992). Le Canada applique aussi au risque un traitement fiscal généreux, lequel semble se rapprocher de celui des États-Unis (Shoven et Topper, 1992).

Les stimulants fiscaux accordés en matière de R-D semblent donner de bons résultats. Berstein (1986), qui s'est intéressé au crédit fiscal et aux allocations spéciales applicables à la R-D au Canada, affirme que, lorsque l'économie stagne, la R-D augmente de 0,80 \$ pour chaque dollar de recettes publiques annulé par le stimulant fiscal. Lorsque l'économie est en croissance, les

dépenses induites de R-D augmentent de plus de 1,00 \$ pour chaque dollar de recettes fiscales annulé par le stimulant. Au surplus, le crédit d'impôt à l'investissement fixe accordé aux entreprises est un stimulant indirect qui fait augmenter les dépenses de R-D d'environ 10 p. 100 de la hausse de l'investissement. Si l'on ajoute aux données fournies par Berstein les études empiriques antérieures de Longo (1984) et de Switzer (1984), qui attestent le niveau relativement élevé des taux de rendement sociaux de la R-D, on arrive à la conclusion qu'il vaut vraiment la peine d'accorder des stimulants fiscaux aux activités de R-D. Compte tenu de notre propos sur le lien entre la technologie, la fiscalité et l'IDCE, une politique favorable aux stimulants à la R-D est recommandée pour le Canada, si ces stimulants conduisent à des produits ou procédés technologiquement avancés qui, même dans l'éventualité du déménagement à l'étranger de certaines activités de production et de commercialisation, dépendent d'une gestion et de la poursuite des activités de R-D basées au Canada.

Un problème délicat, toutefois, est que la politique fiscale n'offre jamais des stimulants absolus. Elle n'offre que des stimulants relatifs dans la mesure où moins d'impôt est perçu, ou qu'une activité est assujettie à un impôt moindre qu'une autre. En conséquence, les stimulants fiscaux à la R-D ou visant tout autre objectif ne sont généralement efficaces que pour les entreprises qui sont déjà imposables⁹. Les stimulants fiscaux offerts pour les activités de R-D en particulier ne rejoignent peut-être pas les entreprises les plus susceptibles d'afficher les caractéristiques du changement technologique endogène : nouvelles venues schumpeteriennes, petites entreprises en croissance, ou entreprises nouvelles n'ayant pas suffisamment de fonds à investir (Boadway, 1993). La question est de savoir si ces entreprises trouveraient à l'étranger des sites d'investissement plus attrayants.

Le tableau 2 présente une description comparative du traitement fiscal des dépenses de recherche et de développement au Canada, aux États-Unis, au Japon, en France et en Allemagne.

Il y a amplement place pour des changements constructifs au régime fiscal. L'examen des options dans leur dimension internationale aboutit à la modification du régime fiscal des entreprises canadiennes, pour cibler les fonctions de siège social de manière à favoriser leur concentration au Canada. Le problème peut rapidement se compliquer.

Les dépenses engagées par les entreprises au Canada ne peuvent être déduites que de leurs revenus d'exploitation au pays. Lorsqu'une société mère canadienne fournit des services à une filiale étrangère, elle perçoit habituellement de celle-ci des frais de gestion qui entrent dans le revenu de la société mère canadienne. Les frais engagés pour la prestation des services du siège social sont déductibles au Canada dans la limite du revenu constitué par les frais de gestion. La valeur de cette déduction dépend du taux d'imposition des sociétés canadiennes. Simultanément, la filiale peut déduire les frais de gestion dans le pays où elle est située. La déduction réduit le revenu de la filiale et, en

TABLEAU 2

TRAITEMENT FISCAL DES DÉPENSES DE R-D DANS CERTAINS PAYS VERS 1990

	ÉTATS-UNIS	CANADA	JAPON	FRANCE	ALLEMAGNE
Règles normales de déductibilité					
Imputation à l'exercice	Choix d'imputer à l'exercice courant toutes les dépenses de R-D	Choix d'imputer à l'exercice courant toutes les dépenses de R-D.	Choix d'imputer à l'exercice courant toutes les dépenses de R-D.	Ordinairement, toutes les dépenses de R-D sont imputées à l'exercice courant.	La plupart des dépenses de R-D sont imputées à l'exercice courant.
Capitalisation, avec amortissement	Choix de capitaliser toutes les dépenses de R-D. Période minimale d'amortissement de cinq ans.	Choix de capitaliser toutes les dépenses de R-D.	Choix de capitaliser la recherche-développement. Période d'amortissement d'au plus cinq ans ^a .	Choix, mais seulement s'il est probable que la R-D donne des résultats. Période d'amortissement de cinq ans.	Applicable aux immobilisations et aux éléments d'actif incorporels acquis moyennant contrepartie, et à la R-D pour l'extension ou la modification substantielle d'un produit existant.
Traitement spécial des dépenses admissibles	Aucun.	Aucun.	Amortissement additionnel, la première année, pour les sociétés de haute technologie situées dans les technopoles : 15 p. 100 les bâtiments et les installations, et 30 p. 100 pour le matériel et l'outillage.	Amortissement additionnel la première année : 50 p. 100 des bâtiments utilisés pour la R-D; amortissement accéléré de 25 à 50 p. 100 des nouveaux équipements et outillages servant à la R-D.	Amortissement additionnel la première année : 40 p. 100 des immobilisations mobiles et 15 p. 100 des immobilisations immobiles ^b .
Crédits d'impôt	Crédit d'impôt de 13,2 p. 100 pour les dépenses courantes de R-D dépassant le montant de référence pour l'année; crédit applicable à toute la R-D interne et à 65 p. 100	Crédit d'impôt de 20 p. 100 pour les dépenses « nettes » courantes de R-D; crédit maximum de 75 p. 100 de l'impôt fédéral à payer; report prospectif de dix ans et report rétrospectif de	Crédit d'impôt de 20 p. 100 pour les dépenses courantes de R-D dépassant le budget de R-D le plus élevé après 1966; les petites et moyennes entreprises peuvent choisir	Crédit d'impôt de 50 p. 100 pour les dépenses courantes de R-D dépassant la moyenne des deux années antérieures; crédit maximum de 5 millions FF.	Subvention à l'investissement de 20 p. 100 du coût des éléments d'actif pour les premiers 500 000 marks, 7,5 p. 100 du montant excédentaire ^d .

TABLEAU 2 (SUITE)

	ÉTATS-UNIS de la R-D exécutée à contrat.	CANADA trois ans pour les crédits excédentaires ^c .	JAPON un crédit d'impôt de 6 p.100 de toutes les dépenses. de R-D; le crédit maximum est de 10 p. 100 de l'impôttotal à payer. En outre, crédit d'impôt de 7 p. 100 pour les biens utilisés dans la technologie de base; le maximum combiné est de 15 p. 100.	FRANCE	ALLEMAGNE
Traitement fiscal des transferts de technologie					
Vers l'intérieur	30 p. 100 sauf réduction prévue par convention; en général, les taux prévus dans les conventions vont de 0 p. 100 à 10 p. 100.	25 p. 100 sauf réduction prévue par convention; with United States. 10 p. 100 avec les États-Unis.	20 p. 100, sauf réduction prévue par convention; 10 p. 100 avec les États-Unis.	33 p. 100 sauf réduction prévue par convention; 5 p. 100 avec les États-Unis.	25 p. 100, sauf réduction prévue par convention; 0 p. 100 avec les États-Unis.
Vers l'extérieur	La vente d'une technologie est traitée comme une vente de bien immobilisé si la technologie a été brevetée ou si elle est brevetable; autrement, elle est imposable comme revenu ordinaire.	Imposable comme revenu ordinaire, ou traitée comme une disposition d'actif immobilisé, 75 p. 100 du gain étant ajouté au revenu ordinaire.	Imposable comme revenu ordinaire.	Imposable comme revenu ordinaire, mais taux réduit à 15 p. 100 dans la plupart des cas ^e .	Imposable comme revenu ordinaire, avec crédit limité pour impôt étranger versé.
Prix de cession interne	Critère habituel du lien de dépendance, avec critère additionnel «en rapport avec le revenu».	Critère du lien. de dépendance.	Critère du lien. de dépendance.	Critère du lien. de dépendance.	Critère du lien. de dépendance.
Accords de partage des coûts ^f	Partage des coûts fondé sur les bénéfices relatifs prévus autorisé.	Pas de règlement.	Pas de règlement.	Pas de règlement.	Pas de règlement.

Notes du Tableau 2

- Notes : ^a La recherche-développement est définie comme la recherche portant sur de nouveaux produits et de nouvelles techniques, l'adoption d'une nouvelle technique ou d'un nouveau système de gestion, l'exploitation de ressource ou le développement d'un marché.
- ^b L'actif doit demeurer dans l'établissement permanent du contribuable pendant au moins trois ans. Les immobilisations mobiles doivent être utilisées exclusivement à des fins de R-D, et les immobilisations immobiles doivent être utilisées pour au moins les deux tiers à des fins de R-D. Amortissement spécial de 10 p. 100 si entre un tiers et deux tiers des immobilisations immobiles servent à des fins de R-D.
- ^c La R-D «nette» est toute la R-D effectuée par l'entreprise moins l'aide gouvernementale ou non gouvernementale, telle que les subventions, les paiements contractuels et les remboursements aux termes d'accords de partage des coûts.
- ^d Tous les éléments d'actif doivent être détenus pendant au moins trois ans. Les biens immobiliers doivent être utilisés aux deux tiers pour la R-D. Si entre un tiers et deux tiers de l'immeuble est utilisé pour la R-D, le crédit à l'investissement est calculé sur la moitié du coût. Les biens corporels mobiliers et les immobilisations incorporelles doivent servir entièrement à la R-D pour être admissibles au crédit à l'investissement.
- ^e Le taux réduit s'applique à la propriété intellectuelle résultant d'un développement interne, à celle provenant de tiers qui a été capitalisée et acquise il y a plus de trois ans, et à une société mère française qui reçoit des redevances d'une filiale étrangère.
- ^f Tous les pays énumérés reconnaissent les accords de partage des coûts aux fins de l'impôt. La règle générale est que le rapport entre les coûts partagés et les avantages répartis doit être raisonnable et uniforme.

Source : KPMG, «Tax Treatment of Research & Development Expenses», 1990. Également reproduit dans Hufbauer (1992).

conséquence, réduit l'excédent (canadien) libre d'impôt qui peut être rapatrié au Canada. En fait, les frais de gestion ont pour effet d'assujettir les revenus de sources étrangères à l'impôt canadien sur les sociétés. Si la filiale est située dans un pays où le taux d'imposition des sociétés est moins (plus) élevé que le taux en vigueur au Canada, il y a alors une distorsion fiscale internationale qui défavorise (favorise) la prestation des services de siège social au Canada. En pratique, les sociétés mères canadiennes tendent à réduire au minimum les frais de gestion qu'elles exigent de leurs filiales établies dans des pays où le taux d'imposition est peu élevé.

Comme la base canadienne des services liés à la technologie et au siège social qui sont destinés à l'IDCE s'élargit, le Canada devrait recourir plus systématiquement au critère de résidence afin de taxer les rentes et les revenus produits à l'étranger. L'objectif visé est d'accroître le revenu imposable au Canada des sociétés canadiennes affiliées à des multinationales en exigeant la pleine contrepartie des services technologiques et industriels qu'elles fournissent. Unilatéralement, le Canada pourrait élargir la portée des frais exigés auprès des sociétés étrangères affiliées pour les services dispensés par les sièges sociaux et hausser l'évaluation de la technologie transférée à l'étranger. L'idée est de réduire l'excédent de source étrangère exempté d'impôt et d'accroître le

revenu canadien imposable des sociétés grâce à une vigilance accrue dans l'évaluation des éléments d'actif incorporels se trouvant au Canada. Sur le plan bilatéral, dans le cadre de la renégociation des conventions fiscales, le Canada pourrait aussi demander la déductibilité aux fins de l'impôt, dans les pays d'accueil, des redevances et des contributions versées au titre de la participation aux coûts. Ainsi, on réduirait le coût après impôt à l'étranger de l'utilisation de la technologie canadienne, en augmentant les flux de recettes intrasociétés rapatriés au Canada.

Le Canada pourrait aussi demander que les pays d'accueil réduisent leurs retenues fiscales sur les redevances, les honoraires et autres frais semblables versés à la société mère, une position qui favorise la nation exportatrice de technologie. Par ailleurs, le Canada importe de nombreuses technologies étrangères, et nous défendons actuellement, au moyen de règlements, l'assiette nationale de l'impôt sur les sociétés, afin d'empêcher le gonflement arbitraire des paiements en devises visant des éléments d'actif incorporels provenant de l'étranger. Les pays qui se heurtent à la rigoureuse politique canadienne à l'égard des importations de technologie n'aimeront sans doute pas les initiatives canadiennes en matière d'exportation de technologie dont ils pourraient faire les frais. La situation d'exportateur net dans laquelle se trouvait antérieurement le Canada réduit ses options au chapitre des politiques maintenant qu'il est devenu importateur net.

Aux États-Unis, les récentes propositions en vue d'une reformulation approfondie de la dimension internationale de la politique fiscale américaine sont motivées par des considérations semblables à celles qui, comme nous l'avons dit, intéressent le Canada. Hufbauer (1992) recommande une structure remarquablement semblable à celle qui existe déjà au Canada. Il voudrait que les États-Unis adoptent le système (territorial) de l'exemption, selon lequel les dividendes et les intérêts versés par les filiales étrangères à leurs sociétés mères américaines ne seraient pas imposés aux États-Unis. Les États-Unis pourraient ainsi démanteler leur encombrant système de crédits pour impôts étrangers. Par ailleurs, il ne serait plus possible de demander des déductions sur le revenu gagné aux États-Unis pour des pertes subies à l'étranger.

Hufbauer recommande aussi que, de façon générale, tous les frais des sièges sociaux engagés pour des activités exercées aux États-Unis soient intégralement appliqués au revenu gagné aux États-Unis. Ces frais comprennent la R-D, ainsi que les frais généraux et administratifs, notamment le coût des services comptables, techniques, juridiques et autres à la grandeur de l'entreprise. En vertu des lois fiscales actuelles, les frais des sièges sociaux sont répartis entre le revenu gagné aux États-Unis et le revenu de source étrangère. La portion attribuée au revenu étranger peut ne pas être reconnue en déduction par les pays étrangers concernés puisque c'est aux États-Unis que les activités se sont déroulées. En conséquence, les multinationales établies aux États-Unis peuvent subir un désavantage fiscal pour les fonctions de siège social qui se déroulent dans ce pays. Ce désavantage serait supprimé grâce à la déductibilité

intégrale de tous les coûts connexes, mais il le serait aux dépens du fisc américain.

Par contraste avec celle d'Hufbauer, notre proposition, qui consiste à demander que les frais légitimes des sièges sociaux et autres éléments d'actif incorporels deviennent déductibles dans le pays source, dans le cadre des conventions fiscales, est une solution plus pratique pour le Canada, dans la mesure où la meilleure solution – à savoir aucune attribution des frais des sièges sociaux aux filiales étrangères et entente pour que les redevances parviennent au Canada libres de tout impôt étranger – ne l'est pas.

Boadway et Bruce (1993) font observer que, si les États-Unis devaient adopter le système de l'exemption pour les revenus de sources étrangères, le Canada pourrait plus efficacement offrir des stimulants fiscaux aux entreprises. Tel qu'il existe aujourd'hui, le système américain peut neutraliser l'effet d'un crédit d'impôt canadien, par exemple pour la R-D effectuée au Canada par une filiale sous contrôle américain. Ce stimulant est affaibli par les dispositions américaines relatives au crédit pour impôt étranger, étant donné qu'un stimulant fiscal au Canada donne lieu à un impôt plus élevé sur le revenu rapatrié aux États-Unis.

Compte tenu du fait que le Canada offre actuellement un régime fiscal généreux pour la R-D, tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial, et puisque les spécialistes de la fiscalité de pays tels que les États-Unis recommandent une modification structurelle radicale de leur système fiscal – ce qui le rendrait très semblable au système canadien – il est difficile de dire ce que le Canada pourrait faire de plus. Ainsi, le crédit d'impôt à la R-D pourrait englober les activités de production innovatrices, pour encourager ce que l'on appelle la recherche «en atelier», ou encore la gamme des dépenses admissibles pourrait être élargie de façon appropriée. C'est même là l'orientation des précisions et rajustements apportés par les récentes mesures gouvernementales au Canada. Clark et coll. (1992) examinent le bien-fondé des modifications récentes apportées aux crédits d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental offerts au Canada et ils abordent plusieurs questions fondamentales liées à leur conception.

Les problèmes de conception technique, qui ont inévitablement une incidence sur l'efficacité des stimulants fiscaux, englobent les questions suivantes : Les stimulants devraient-ils s'appliquer à toutes les activités de R-D ou seulement à la portion additionnelle? Les crédits d'impôt qui ne peuvent être utilisés par l'entreprise qui fait la R-D peuvent-ils être transférés de cette entreprise à d'autres investisseurs?

En tant que dépenses fiscales, les stimulants aux activités de R-D offerts au Canada pourraient sans doute être plus efficaces s'ils étaient rattachés à la portion supplémentaire de la R-D, comme c'est déjà le cas aux États-Unis, au Japon et en France. Ces pays appliquent les dégrèvements au titre de la R-D aux dépenses qui excèdent un niveau de référence donné¹⁰. Le problème que pose cette méthode est que, lorsque le crédit (à la marge) est fondé sur une moyenne mobile des dépenses de R-D, les dépenses courantes de R-D finissent

par être liées aux crédits futurs – c.-à-d. que les dépenses de R-D engagées aujourd'hui contribuent à réduire les crédits futurs¹¹.

Les crédits d'impôt à la R-D sont une forme de financement conditionnel. Les stimulants sont attrayants dans la mesure où l'activité considérée produit un allègement fiscal. Cependant, si une entreprise est non imposable, un crédit d'impôt n'a aucune valeur immédiate pour elle, à moins qu'il ne soit remboursable à l'entreprise ou qu'il puisse être transféré à des investisseurs imposables. Les crédits inutilisés transférés à des investisseurs sont en général fortement escomptés et leur valeur est donc moindre que leur coût fiscal pour le gouvernement (Jenkins, 1990). Les crédits inutilisés représentent donc une fuite de recettes fiscales, mais aussi des stimulants peu performants. Le régime canadien prévoit des remboursements plutôt qu'un transfert des crédits pour la recherche scientifique et le développement expérimental. On accorde un remboursement complet des crédits gagnés à l'égard des deux premiers millions de dollars de dépenses de R-D admissibles durant une année, aux sociétés fermées sous contrôle canadien dont le revenu imposable est inférieur à 200 000 \$. La limite est fondée sur la taille et tient compte de deux facteurs : les petites entreprises sont moins diversifiées que les grandes et leur fonds auto-générés et autres sources de financement sont en général plus restreints.

Une politique plus originale pourrait viser les particuliers, surtout les scientifiques et techniciens industriels, qui sont très mobiles sur le plan international. Il est bien connu que, si l'on tient compte de tous les impôts directs et indirects, des cotisations d'assurance-sociale et autres prélèvements, le fardeau fiscal des travailleurs canadiens est plus lourd que celui de leurs homologues américains. Pour compenser ce désavantage fiscal qui défavorise l'immigration (et favorise l'émigration) des chercheurs à hauts salaires, on pourrait peut-être accorder aux entreprises des allègements fiscaux fondés sur les salaires des chercheurs. C'est ce que le Canada a fait dans le cadre des programmes de création d'emplois, qui sont souvent axés sur les personnes moins aptes à l'emploi. On devrait adopter un programme semblable pour les personnes dont l'aptitude à l'emploi est supérieure.

CONCLUSION

LES IDCE NE SONT PAS TOUS ÉGAUX. Certains serviraient mieux le pays s'ils demeuraient à l'intérieur des frontières. Les investissements qui sont à l'origine des éléments d'actif incorporels des multinationales produisent aussi des retombées locales sous la forme de connaissances industrielles, d'effets d'agglomération et de nouveaux modèles d'entreprises à émuler. Le Canada sera en meilleure position si ces retombées se produisent à l'intérieur de ses frontières. À tout le moins, la fiscalité canadienne ne devrait pas les entraver.

Le Canada a choisi – avec raison, je crois – de ne pas imposer les revenus étrangers tirés d'entreprises exploitées activement. Toutefois, le Canada ne devrait pas accepter la position selon laquelle tous les revenus étrangers

provenant de l'IDCE résultent d'opérations qui se déroulent à l'étranger, aux endroits où les multinationales fabriquent et vendent leurs produits et services. Les fonctions de siège social liées à l'IDCE représentent, parmi les divers éléments d'actif incorporels des multinationales, un facteur propice à la production de rentes à travers le monde. Malheureusement, dans une fonction globale de production comportant des coûts fixes – notamment les coûts de coordination du siège social et les coûts de R-D – ces coûts sont le plus souvent répartis arbitrairement entre divers produits ou endroits. Néanmoins, le Canada ne devrait pas donner aux multinationales établies au Canada une liberté excessive pour ce qui est de déduire les frais des sièges sociaux et le coût des activités de R-D effectuées au Canada. Les méthodes de gestion à l'échelle internationale et les droits de propriété intellectuelle, qui sont des sources de rentes, constituent des éléments d'actif incorporels liés à l'IDCE qui ont été développés au Canada grâce à un soutien fiscal important, que le Canada est en droit de récupérer.

NOTES

- 1 Comme le Canada, de nombreux pays, notamment l'Australie, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Suède et la Suisse, n'imposent pas les dividendes de sociétés rapatriés de sources étrangères. Ce critère territorial se limite en général aux dividendes prélevés sur les revenus d'une entreprise exploitée activement, que l'entreprise a gagnés dans des pays avec lesquels le pays d'origine a signé une convention fiscale bilatérale. En contraste avec la simplicité du critère territorial, les pays qui imposent les revenus mondiaux des sociétés, soit principalement les grandes nations exportatrices de capitaux – les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon – accordent aussi des crédits (à appliquer sur les impôts à payer dans le pays d'origine) pour les impôts étrangers versés. Pour plus de détails, voir OCDE (1991).
- 2 Brean, Bird et Krauss (1991) traitent de plusieurs questions théoriques et de questions liées à la politique canadienne sur l'imposition des investissements de portefeuille internationaux.
- 3 La neutralité à l'égard des capitaux importés s'entend de la situation où les investissements étrangers dans un pays sont assujettis aux mêmes impôts que les investissements nationaux avec lesquels ils se trouvent en concurrence. Si l'on présume que les nations importatrices de capitaux n'exercent aucune discrimination à l'égard de l'investissement étranger, une condition suffisante de la neutralité à l'égard du capital importé est que le pays de résidence n'impose pas le revenu provenant des investissements étrangers de ses ressortissants. C'est la position adoptée par le Canada.
- 4 Dans le récent budget fédéral (ministère des Finances, février 1994), on a introduit plusieurs mesures spéciales destinées à faciliter la distinction – du moins aux fins de la fiscalité – entre la forme active et la forme passive du revenu extraterritorial gagné par des sociétés étrangères affiliées sous contrôle canadien. Les modifications, applicables aux années d'imposition commençant après 1994, élargissent les catégories de revenu non actif compris dans le REATB et donc imposable au Canada selon la méthode de l'exercice. Les règles sont resserrées en ce qui concerne les opérations immobilières extraterritoriales, les conventions d'assurance extraterritoriales et le traitement du revenu d'intérêt et du revenu locatif sur les obligations de résidents du Canada au titre d'une dette ou d'un bail. Si, dans l'une quelconque de ces catégories, plus de 10 p. 100 du revenu extraterritorial d'une société étrangère affiliée sous contrôle canadien découle d'arrangements avec lien de dépendance conclus avec la société contrôlante canadienne, le revenu (extraterritorial) sera considéré comme un revenu tiré d'une entreprise non exploitée activement. Au surplus, le récent budget élargit la définition d'«opérations d'investissement», introduit de nouvelles limites à la mesure dans laquelle des pertes commerciales survenues au Canada peuvent être déduites du REATB et prend des mesures pour

contrôler le recours à des paradis fiscaux par les sociétés canadiennes et leurs sociétés étrangères affiliées. Sur ce dernier point, une société étrangère affiliée aura un «excédent libre d'impôt» uniquement si elle est résidente dans un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale et si elle a gagné, dans ce pays, un revenu tiré d'une entreprise exploitée activement.

- 5 Pour le calcul des TEMI, l'étude de l'OCDE présume que la totalité du revenu de source étrangère, net d'impôt étranger, est rapatriée dans le pays de résidence. Puisque de nombreux pays, dans l'échantillon visé par l'étude, accordent un allègement au titre des impôts étrangers, notamment les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne qui offrent un crédit pour impôt étranger, les politiques fiscales axées sur le critère de résidence réduisent incontestablement la variance des TEMI, du point de vue du pays de résidence représentatif ou moyen. La conclusion selon laquelle la variance des TEMI, vué sous l'angle du pays de résidence, est plus élevée que vue sous l'angle du pays source repose donc sur des hypothèses prudentes.
- 6 Cette question et d'autres échappatoires financières internationales sont discutées plus en détail dans Brean (1984).
- 7 Cela ne rendrait pas moins attrayante la technique de la «double application» aux fins de l'impôt.
- 8 *The Financial Post*, 18 septembre 1993, p. S21.
- 9 Le fameux crédit pour la recherche scientifique accordé par le Canada était une disposition de transfert à des sociétés et des particuliers imposables. Cette disposition visait à canaliser des fonds pour la recherche vers des sociétés n'ayant pas de revenu imposable. Le programme, adopté en 1982, devait se révéler l'un des plus grands désastres fiscaux de tous les temps. Des centaines de millions de dollars de recettes fiscales échappèrent à Revenu Canada en raison de cette disposition qui, en réalité, a créé un marché pour les crédits d'impôt. Elle a engendré peu d'activités de recherche. Le programme fut abandonné en 1984, mais plusieurs causes de fraude fiscale sont encore devant les tribunaux.
- 10 Lorsque les stimulants fiscaux à l'investissement sont axés sur la portion marginale – par exemple, lorsqu'un crédit dépend d'un accroissement de l'investissement par rapport à un montant de base – il peut en résulter un profil d'investissement irrégulier ou concentré, les entreprises tentant périodiquement d'afficher de fortes hausses de l'investissement.
- 11 Clark et coll. (1992) croient qu'un crédit d'impôt axé sur les dépenses marginales pourrait dans certains cas décourager la R-D. Lorsque le niveau souhaité de dépenses de R-D d'une entreprise (en l'absence d'un crédit d'impôt) au cours d'une année est inférieur au niveau moyen de ses dépenses de R-D pour les années de référence antérieures, l'investissement additionnel durant l'année en cours ne produira pas de crédit pour cette année, mais il réduira la base de calcul des crédits des années subséquentes.

REMERCIEMENTS

L'AUTEUR REMERCIE Steven Clark, Lorraine Eden, Steven Globberman et Jack Mintz pour leurs observations utiles.

BIBLIOGRAPHIE

- Beaudreau, Bernard C., «Entrepreneurial Ability, International Trade and Foreign Direct Investment», *International Economic Journal*, vol. 3, automne 1989, p. 1-22.
- Berstein, Jeffrey I., «The Effect of Direct and Indirect Tax Incentives on Canadian Industrial R&D Expenditures», *Analyse de Politiques*, vol. XII, n° 3, septembre 1986, p. 438-448.
- Boadway, Robin, «Comments on 'The Cost of Capital and Competitive Advantage' (par Neil Bruce)», paru dans *Productivity, Growth and Canada's International Competitiveness*, ouvrage publié sous la direction de Thomas J. Courchene et Douglas D. Purvis, Collection *The Bell Canada Papers on Economic and Public Policy*, Université Queen's, The John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Kingston (ON), 1993.
- Boskin, Michael J., «Tax Policy and The International Location of Investment», paru dans *Taxes and Capital Formation*, ouvrage publié sous la direction de Martin Feldstein, The University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1987, p. 73-84.
- Brean, Donald J. S., *International Issues in Taxation: The Canadian Perspective*, Association canadienne d'études fiscales, Toronto, 1984.
- Brean, Donald J. S., R. M. Bird et M. Krauss, *Taxation of International Portfolio Investment*, Centre pour la politique commerciale et le droit commercial et Institut de recherches politiques, Ottawa, 1991.
- Bruce, Neil, «The Cost of Capital and Competitive Advantage», paru dans *Productivity, Growth and Canada's International Competitiveness*, ouvrage publié sous la direction de Thomas J. Courchene et Douglas D. Purvis, Collection *The Bell Canada Papers on Economic and Public Policy*, Université Queen's, The John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Kingston (ON), 1993.
- Carey, David, Jean-Claude Chouraqui et Robert P. Hagemann, «The Future of Capital Income Taxation in a Liberalised Financial Environment», Organisation de coopération et de développement économiques, Document de travail n° 126 du Département d'économie, Paris, OCDE/GD (93)3, 1993.
- Clark, W. Stephen, Gerry Goodchild, Bob Hamilton et Bill Toms, «Canada's R&D Tax Incentives: Recent Developments», *1992 Conference Report: Proceedings of the Fourth-Fourth Tax Conference*, Association canadienne d'études fiscales, Toronto, p. 32:1-32:29.
- Drouin, Marie-Josée et David R. McCamus (coprésidents), *Innover pour l'avenir : un plan d'action pour la prospérité du Canada*, Rapport du Groupe directeur de la prospérité, n° C2-206/1992F au catalogue, Gouvernement du Canada, Ottawa, 1992.
- Eden, Lorraine, «Free Trade, Tax Reform and Transfer Pricing», *Revue fiscale canadienne*, vol. 39, n° 1, janvier-février 1991, p. 90-112.
- Graham, Edward M. et Paul R. Krugman, *Foreign Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1989.

- Grubert, Harry et John Mutti, «Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 73, mai 1991, p. 285-293.
- Grubert, Harry, Timothy Goodspeed et Deborah Swenson, «Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States», paru dans *Studies in International Taxation*, ouvrage publié sous la direction de Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1993.
- Guisinger, Steven et X. He, «Does the Tax Neutrality Principle Matter? Fresh Funds Investment Versus Reinvested Earnings», *Proceedings of The Academy of International Business*, Baltimore (MD), 1992.
- Harris, David, Randall Morck, Joel Slemrod et Bernard Yeung, «Income Shifting in US Multinational Corporations», paru dans *Studies in International Taxation*, ouvrage publié sous la direction de Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1993.
- Hines, James R. Jr, «On the Sensitivity of R&D to Delicate Tax Changes: The Behavior of U.S. Multinationals in the 1980s», paru dans *Studies in International Taxation*, ouvrage publié sous la direction de Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1993.
- Hines, James R. et R. Glenn Hubbard, «Coming Home to America: Dividend Repatriations by U.S. Multinationals», paru dans *Taxation in The Global Economy*, ouvrage publié sous la direction de A. Razin et J. Slemrod, University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1990.
- Hines, James R. et Eric M. Rice, «Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business», National Bureau of Economic Research, Document n° 3477, Cambridge (MA), NBER, 1990.
- Hufbauer, Gary C. (assisté de Joanna M. Van Rooij), *U.S. Taxation of International Income: Blueprint for Reform*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1992.
- Jenkins, Glenn P., «Tax Shelter Finance: How Efficient is It?» *Revue fiscale canadienne*, vol. 38, n° 2, p. 270-285.
- Lipsey, Robert et Merle Yahr Weiss, «Foreign Production and Exports of Individual Firms», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 66, mai 1984, p. 304-307.
- Lipsey, Robert et Merle Yahr Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 63, novembre 1981, p. 488-494.
- Longo, Frank, «Industrial R&D and Production Activity in Canada», Conseil des sciences du Canada, Ottawa, 1984.
- Markusen, James R., *Productivité, compétitivité, performance commerciale et revenu réel : le lien entre quatre concepts*, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1992.
- Ministère des Finances du Canada, *Mesures fiscales, Information supplémentaire*, (Avis de motion de voies et moyens du Budget), 22 février 1994, p. 33-36.
- Organisation de coopération et de développement économiques, *Imposer les bénéfices dans une économie globale : questions nationales et internationales*, OCDE, Paris, 1991.
- Papke, Leslie E., «International Differences in Capital Taxation and Corporate Borrowing Behavior: Evidence From the US Withholding Tax», document présenté au National Bureau of Economic Research, Summer Institute on International Taxation, Cambridge (MA), NBER, 1989.
- Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, Basic Books, New York, 1991.
- Rugman, Alan M., *Inside The Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Columbia University Press, New York, 1981.

- Scholes, Myron S. et Mark A. Wolfson, *Taxes and Business Strategy: A Global Planning Approach*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs (NJ), 1990.
- Schwanen, Daniel, *A Growing Success: Canada's Performance Under Free Trade*, The C.D. Howe Institute Commentary Series, n° 52, C.D. Howe Institute, Toronto, septembre 1993.
- Shah, Anwar et Joel Slemrod, «Do Taxes Matter For Foreign Direct Investment?», paru dans *Fiscal Incentives for Investment In Developing Countries*, ouvrage publié sous la direction de A. Shah, Banque mondiale, Washington (DC), 1992.
- Shoven, John B. et Michael Topper, «The Cost of Capital in Canada, the United States and Japan», paru dans *Canada-U.S. Tax Comparisons*, ouvrage publié sous la direction de John B. Shoven et John Whalley, University of Chicago Press pour le NBER, Chicago, 1992, p. 217-235.
- Switzer, L. «R&D and Total Factor Productivity Growth in Canada», Travaux de l'Association canadienne d'économie, Guelph (ON), juin 1984.



Partie III Répercussions sur les entreprises



Gestion stratégique et multinationales canadiennes

INTRODUCTION

S'APPUYANT SUR DES TRAVAUX ANTÉRIEURS qui précisait la nature et la portée des activités des principales entreprises multinationales du Canada (Rugman et McIlveen, 1985; Rugman et Warner, 1989), la présente étude porte sur les décisions que doivent prendre les multinationales canadiennes en matière de gestion stratégique. Nous effectuons d'abord un bref survol des principaux ouvrages traitant de la gestion stratégique, avant de tenter de les appliquer aux entreprises canadiennes. Cela nous amène à étudier les deux aspects suivants :

- l'analyse des trois stratégies génériques (coût, différenciation et concentration) de Porter (1980) et leur application aux décisions des multinationales canadiennes en matière de gestion stratégique;
- un rapprochement entre le cadre de stratégie mondiale en fonction du pays d'origine élaboré par Porter (1986) et ses travaux antérieurs sur les-trois stratégies génériques.

Cela nous permet de faire le lien entre la façon dont Porter traite de la capacité d'adaptation nationale et d'autres ouvrages consacrés à la gestion internationale, plus particulièrement celui de Bartlett et Ghoshal (1989). Nous en arrivons ainsi à un nouveau cadre qui établit une distinction entre les avantages propres à l'entreprise qui ne dépendent pas de la localisation et ceux qui en dépendent (ces derniers prenant la forme d'une capacité d'adaptation nationale). Ce cadre (élaboré par Rugman et Verbeke, 1992c) peut servir à analyser les stratégies suivies en pratique par les principales multinationales canadiennes. Plus particulièrement, il est utile de confronter l'analyse économique traditionnelle des stratégies de coût ou de différenciation à la nouvelle stratégie d'adaptation nationale fondée sur la gestion. Ce cadre

révisé permet d'expliquer les décisions d'investissement des multinationales canadiennes, surtout celles qui exercent principalement leur activité aux États-Unis.

En peu de mots, la stratégie d'adaptation nationale sous-entend qu'une multinationale canadienne ne peut connaître le succès dans un marché de la Triade, comme celui des États-Unis, que si elle investit dans la connaissance du marché américain de manière à surclasser ses concurrents américains sur leur propre terrain. À titre d'exemple, mentionnons les multinationales canadiennes qui se dotent de compétences en gestion pour composer avec le cadre législatif et réglementaire en vigueur aux États-Unis ou qui adaptent leurs produits et services aux préférences des consommateurs américains. La capacité même des multinationales canadiennes d'appliquer une telle politique d'adaptation nationale a été contestée par Porter (1991) et par Porter et Armstrong (1992), qui soutiennent qu'au mieux les multinationales canadiennes peuvent concurrencer les entreprises américaines sur un pied d'égalité en exploitant le marché des États-Unis. Ce point de vue condescendant a été mis en doute dans des travaux antérieurs (voir Rugman, 1991 et 1992) qui élargissaient le cadre du «losange simple» de Porter (1990) afin de le rendre applicable aux petites économies ouvertes, comme celle du Canada. Ces travaux ont abouti au «double losange» de Rugman et D'Cruz (1991), selon lequel les gestionnaires canadiens doivent acquérir, outre des avantages dans leur pays d'origine, une capacité d'adaptation nationale au marché américain.

La présente étude sur l'investissement à l'étranger met l'accent sur les questions d'accès au marché et vient compléter celle de Rugman et D'Cruz (1993b) qui traite du cadre de compétitivité internationale à «cinq partenaires» au Canada et de ses répercussions sur l'investissement direct étranger au Canada. L'investissement canadien à l'étranger est perçu comme un moyen d'accès aux marchés plus vastes de la Triade et plus particulièrement celui des États-Unis. Dans l'étude, nous examinons par conséquent la logique de diverses stratégies mondiales sur le plan de la gestion, leur application aux investissements effectués par les dirigeants d'entreprises canadiennes et leurs conséquences pour la politique du Canada en matière d'investissement.

Cependant, avant de dégager les répercussions de ces stratégies sur les politiques gouvernementales et la gestion des entreprises, il convient de bien situer l'utilisation des principales notions de gestion stratégique dans une perspective canadienne. Les cinq stratégies élaborées dans la présente étude pour résumer les travaux de Porter (1980 et 1986) peuvent ensuite être comparées à l'approche de Bartlett et Ghoshal (1989), qui repose sur la capacité d'adaptation nationale. Cette démarche débouche sur deux diagrammes et une matrice dans laquelle les losanges à pays d'origine unique ou multiple sont mis en rapport avec les avantages propres à l'entreprise qui dépendent de la localisation et ceux qui n'en dépendent pas, avant d'en arriver à une dernière matrice portant sur toute la gamme des stratégies possibles pour les multinationales canadiennes.

LES TROIS STRATÉGIES GÉNÉRIQUES

UN RAISONNEMENT ÉCONOMIQUE de type classique laisse à penser que les entreprises canadiennes bénéficient de l'accès à un plus vaste marché (un marché de la Triade si les débouchés se trouvent aux États-Unis, comme c'est le cas pour les deux tiers du commerce extérieur canadien). Un fabricant (ou un fournisseur de services) canadien appliquant cette stratégie pourra, en se développant à l'étranger, profiter d'économies d'échelle au niveau de la production et de la distribution. Dans un monde où le prix compte, de telles économies d'échelle sont essentielles à la réussite du fabricant. Mais il y a d'autres façons de faire des affaires. Une deuxième stratégie, également admise par les économistes, consiste pour l'entreprise à différencier ses produits (ou ses services). Ici encore, il est beaucoup plus facile de différencier ses produits ou services (en les présentant comme uniques en leur genre) lorsque l'on a accès à un vaste marché de la Triade. Une troisième stratégie d'entreprise consiste à s'accaparer un créneau, ou un segment du marché mondial, par une politique de «concentration» qui mise à la fois sur les coûts et la différenciation.

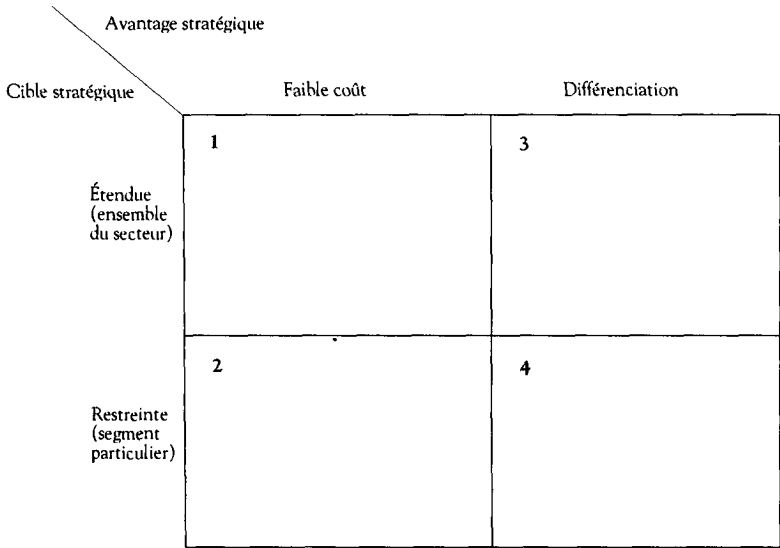
Michael Porter (1980) a prôné ces trois types de stratégies d'entreprise. En fait, dans les écoles de commerce, les stratégies de coût, de différenciation et de concentration sont appelées les trois «stratégies génériques» de Porter. Elle peuvent être illustrées, à l'intention de ceux qui sont peu familiers avec les ouvrages traitant de gestion stratégique, par la matrice 2 X 2 de Porter présentée à la figure 1.

À l'aide de deux axes, représentant l'un l'avantage stratégique (fondé sur des coûts inférieurs ou sur la différenciation) et l'autre la cible stratégique (gamme de produits étendue ou restreinte), il est possible d'illustrer les trois stratégies génériques : le quadrant 1 représente la stratégie de domination au niveau des coûts et le quadrant 3 une politique de différenciation, tandis que les quadrants 2 et 4 correspondent à une gamme restreinte de produits (créneaux). En fait, il existe deux sous-catégories de créneaux : concentration-coût au quadrant 2 et concentration-différenciation au quadrant 4. Pour utiliser efficacement ces trois stratégies génériques, les gestionnaires doivent définir la source de l'avantage concurrentiel de leur entreprise, et savoir comment ces compétences de base doivent être créées et gérées au fil du temps.

Pour rendre opérationnel le cadre de Porter (1980), il faut comprendre que la stratégie d'entreprise offre deux choix fondamentaux aux gestionnaires, comme l'indique la figure 1. Premièrement, il faut choisir le type d'avantage concurrentiel recherché : coût inférieur ou différenciation. Deuxièmement, il convient de déterminer le champ dans lequel doit s'exercer la compétitivité de l'entreprise, c'est-à-dire l'étendue des segments de marché ciblés. Il faut choisir entre une cible étendue, couvrant l'ensemble d'un secteur d'activité, et une cible restreinte, qui n'englobe que certains segments précis au sein d'un secteur. Le cadre constitué par les trois stratégies génériques de Porter exige que les gestionnaires n'adoptent qu'une seule stratégie pour éviter d'être «assis entre deux chaises». On a beaucoup discuté dans les milieux universitaires de

FIGURE 1

LES TROIS STRATÉGIES GÉNÉRIQUES DE PORTER



Source : Michael Porter, 1980 et 1985

cette approche des stratégies génériques (on en trouvera un résumé dans Jegers, 1993). Les ouvrages portant sur la stratégie d'entreprise ont aussi largement traité de la nature et de la pertinence des compétences de base (Hamel, 1991, résume certaines de ces questions fondamentales).

Dans son modèle des « cinq forces », Porter (1980) préconise l'emploi de barrières à l'entrée pour préserver les avantages concurrentiels. Il soutient qu'une entreprise doit obtenir un avantage concurrentiel en dominant ses fournisseurs, ses acheteurs, ses concurrents, les nouveaux arrivants possibles et les éventuels produits de substitution. Il s'agit d'un cadre concurrentiel à l'intérieur duquel l'échelle d'exploitation, les besoins en capitaux, la différenciation, le coût d'un changement de fournisseurs ou d'acheteurs et l'État peuvent constituer des barrières à l'entrée. Le modèle des « cinq forces » de Porter est fondamentalement incompatible avec le cadre de compétitivité internationale à cinq partenaires élaboré par D'Cruz et Rugman (1992a, 1992b et 1993). Il n'y a pas lieu de s'attarder sur les approches différentes de ces deux modèles, car on peut se faire une bonne idée de la stratégie appropriée au Canada en adaptant le modèle des cinq forces de Porter (1980) à un cadre pertinent pour les entreprises canadiennes. Pour ce faire, il faut procéder en deux étapes.

Premièrement, les trois stratégies génériques de Porter doivent être converties en stratégies véritablement mondiales, ce qui débouche sur cinq stratégies génériques. Deuxièmement, l'utilisation faite par Porter (1980) du losange fondé sur le pays d'origine doit être modifiée pour tenir compte de la réalité dans laquelle se trouvent les entreprises canadiennes, dont la perspective se caractérise par un «double losange» (voir Rugman, 1991, et Rugman et D'Cruz, 1991 et 1993a). Comme ce dernier point a déjà été traité ailleurs, nous nous intéresserons surtout à la première question. À cette fin, nous devons transposer les trois stratégies génériques de Porter pour passer d'un contexte essentiellement national, comme celui de son ouvrage de 1980, à une perspective internationale, comme il l'a fait en 1986.

LES CINQ STRATÉGIES GÉNÉRIQUES

PORTER (1986) A RAFFINÉ SES TROIS STRATÉGIES génériques pour tenir compte de certains aspects plus complexes de la concurrence mondiale. Comme l'indique la figure 2, son ouvrage de 1986 établit une distinction entre l'envergure au niveau des segments (nombre élevé ou restreint de segments) et

FIGURE 2

LES STRATÉGIES MONDIALES DE PORTER

		Envergure géographique	
		Stratégie mondiale	Stratégie centrée sur un pays
Envergure segmentaire	Étendue (nombreux segments)	1 Domination mondiale au niveau des coûts ou différenciation mondiale	3 Marchés protégés
	Restreinte (segments peu nombreux)	2 Segmentation mondiale	4 Capacité d'adaptation nationale

Source : Michael Porter, 1986, p. 46.

l'envergure géographique (stratégie mondiale ou centrée sur un pays). Dans Porter (1986), la compétitivité comporte quatre dimensions (plutôt que deux comme dans Porter, 1980) : a) l'envergure segmentaire (le nombre de segments qu'exploite l'entreprise); b) l'envergure sectorielle (le nombre de secteurs connexes que l'entreprise exploite au moyen d'une stratégie coordonnée); c) l'envergure verticale (les activités de l'entreprise comparées à celles de ses fournisseurs et des canaux de distribution); et d) l'envergure géographique (les régions où l'entreprise applique une stratégie coordonnée). (Voir Porter, 1986, p. 22.)

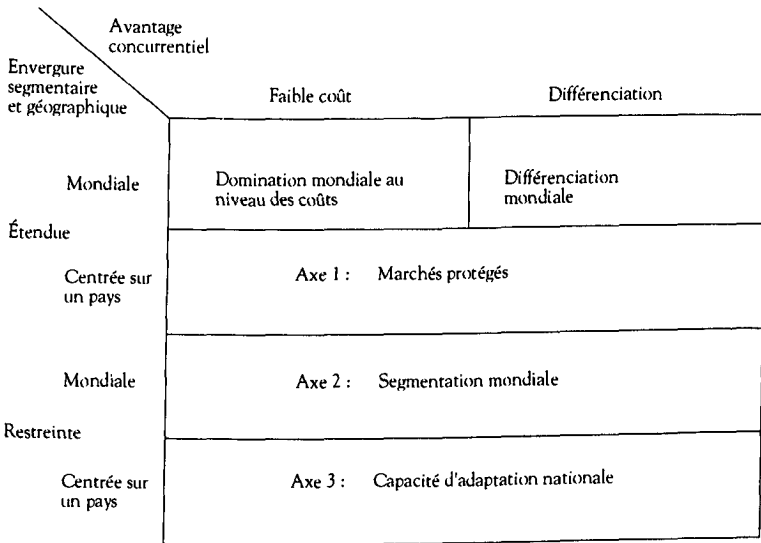
Le cadre établi par Porter en 1986 prévoit quatre possibilités stratégiques pour une industrie mondiale : stratégie de domination mondiale au niveau des coûts ou de la différenciation, au quadrant 1; segmentation mondiale, au quadrant 2; protection des marchés, au quadrant 3; ou ce qu'il appelle la «capacité d'adaptation nationale», au quadrant 4. Porter (1986, p. 47) définit la domination mondiale au niveau des coûts et la différenciation mondiale comme «la recherche des avantages d'une configuration ou d'une coordination mondiale, au chapitre des coûts ou de la différenciation, par la vente d'une vaste gamme de produits dans tous les marchés nationaux ou dans les plus importants». La segmentation mondiale est perçue comme «l'exploitation d'un segment particulier d'une industrie à l'échelle mondiale». (La question de la capacité d'adaptation nationale est abordée plus loin.)

Les trois stratégies génériques nationales de Porter doivent être élargies pour tenir compte de l'envergure géographique dans une industrie mondiale. Les trois stratégies génériques initiales peuvent être converties en cinq stratégies génériques élargies, comme l'ont fait Rugman et Verbeke (1993b, figure 3). Porter (1986) ne développe pas cette figure et n'utilise pas l'expression «stratégies génériques élargies» dans ce contexte international. Mais puisque la domination mondiale au niveau des coûts, la différenciation mondiale et la segmentation mondiale représentent de toute évidence des versions mondialisées de la domination au niveau des coûts, de la différenciation et de la concentration, les cinq stratégies décrites par Porter (1986, p. 46) désignent forcément des stratégies génériques dans une industrie mondiale.

Cet élargissement restreint des cinq stratégies génériques de Porter, présenté à la figure 3, soulève deux problèmes. Premièrement, le choix fondamental de l'avantage concurrentiel (stratégie de domination mondiale au niveau des coûts ou de la différenciation) ne joue que dans deux des cinq cas. Dans les trois autres (stratégie de protection du marché, segmentation mondiale et capacité d'adaptation nationale), il semble que les entreprises pourraient se retrouver «assises entre deux chaises» si elles poursuivaient simultanément des objectifs de domination au niveau des coûts et de différenciation dans une région ou un segment de marché donné. Par conséquent, le cadre initial des trois stratégies génériques décrit par Porter (1980) est incompatible avec ses cinq stratégies génériques (Porter, 1986), car la domination au niveau des coûts et la différenciation ne sont pas

FIGURE 3

LES CINQ STRATÉGIES GÉNÉRIQUES ÉLARGIES



Source : Rugman et Verbeke, 1993b.

jugées suffisamment importantes pour se distinguer parmi toutes les stratégies possibles sur la scène internationale.

En pratique, il est très difficile de dégager des modèles de décision et d'action qui soient liés à un seul type d'avantage concurrentiel. L'intensité stratégique (et la performance économique connexe) qui découle de l'accent mis à la fois sur la domination au niveau des coûts et sur la différenciation importe beaucoup plus que le choix de la recherche d'un avantage au niveau des coûts ou de la domination (voir Reitsperger, Daniel et Tallman, 1993). Par exemple, les trois plus importants constructeurs d'automobiles au monde, General Motors, Ford et Toyota, appliquent tous une stratégie conjuguant la domination au niveau des coûts et la différenciation, dans laquelle les économies d'envergure jouent un rôle. Il serait faux de prétendre que l'une de ces entreprises accorde nettement plus d'importance que les deux autres à l'un des deux types d'avantage concurrentiel. Il faut viser à la fois la domination au niveau des coûts et la différenciation dans tous les segments de la chaîne de valeur.

Le deuxième problème, qui est beaucoup plus épineux du point de vue de la politique gouvernementale, est que la stratégie des «marchés protégés» prônée par Porter ne cadre pas tout à fait avec les quatre autres. Dans chacun

des quatre autres cas (à l'exception de la protection des marchés), les avantages au niveau des coût ou de la différenciation demeurent importants même si, comme nous l'avons vu, ces deux types d'avantages ne semblent pas s'exclure mutuellement lorsqu'il est question de segmentation mondiale et de capacité d'adaptation nationale. Dans chacun de ces quatre cas, l'efficacité (mesurée d'après les écarts relatifs entre les intrants et les extrants dans l'ensemble de la chaîne de valeur) est déterminante pour la survie, la rentabilité et la croissance d'une entreprise.

Par contre, comme Porter (1986, p. 48) le reconnaît lui-même, «les stratégies de protection des marchés n'apportent pas d'avantage concurrentiel sur le plan économique; leur choix dépend d'une prévision fine du comportement futur de l'État». Cela porte à penser que le cadre élargi des cinq stratégies génériques de Porter reposant sur deux paramètres (envergure et type d'avantage concurrentiel axé sur l'efficacité) s'accommode mal en fait de la stratégie de protection des marchés, même si Porter lui-même considère celle-ci comme l'une des cinq stratégies génériques. Il est évident que la manière dont Porter (1986) traite de la stratégie mondiale manque de rigueur logique. Sa pertinence du point de vue de la stratégie internationale des entreprises canadiennes est affaiblie encore davantage par la façon singulière dont il aborde la capacité d'adaptation nationale.

Pour définir la notion de capacité d'adaptation nationale, Porter (1986, p. 48) soutient qu'une entreprise cherche à «se concentrer sur les segments d'une industrie les plus sensibles aux différences entre pays même si l'industrie elle-même est d'envergure mondiale» et répond à «des besoins locaux inhabituels en ce qui concerne les produits, les canaux de distribution et les techniques de marketing dans chaque pays, renonçant à l'avantage concurrentiel qu'offre une stratégie mondiale». Malheureusement, Porter (1986, p. 48) parle ensuite de «capacité d'adaptation nationale» pour décrire le comportement d'«entreprises nationales qui ne disposent pas des ressources nécessaires pour devenir des multinationales et de multinationales qui ne possèdent pas les ressources ou les compétences requises pour concentrer et coordonner leurs activités à l'échelle mondiale». Le point de vue de Porter contraste donc vivement avec la plupart des études sur la stratégie internationale de l'entreprise qui s'inscrivent dans le courant de pensée dominant (voir, par exemple, Bartlett, 1986; Bartlett et Ghoshal, 1989; et Rugman et Verbeke, 1992b), selon lesquelles l'adaptation nationale est une stratégie reposant sur les avantages propres à l'entreprise (APE) multinationale qui dépendent de la localisation.

Interprétée comme il se doit, la notion d'adaptation nationale peut remplacer d'autres stratégies axées sur la mondialisation et sur l'intégration; elle s'appuie sur les avantages propres à l'entreprise (voir aussi Baden-Fuller et Stopford, 1991 et 1993). Elle ne résulte certainement pas des lacunes internes de l'entreprise, comme le soutient Porter (1986). L'«héritage administratif» d'une entreprise, qui lui donne une capacité d'adaptation nationale, a autant

de valeur qu'un contexte permettant de réaliser des économies d'échelle au niveau mondial. En d'autres termes, la définition que donne Porter de la capacité d'adaptation nationale ne correspond pas à celle fournie dans d'autres ouvrages sur la stratégie internationale de l'entreprise et porte à confusion aux fins de la politique gouvernementale.

En raison des éléments manquants dans les travaux de Porter, la section qui suit fait le lien entre les modèles de cet auteur et l'opérationnalisation de la stratégie du point de vue des entreprises canadiennes. Le chaînon manquant dont nous discuterons a trait à la nature des stratégies véritablement génériques — celles qui produisent des avantages propres à l'entreprise fondés sur l'efficacité plutôt que sur la protection. Les APE reposant sur l'efficacité peuvent dépendre ou non de la localisation, le dernier type englobant la stratégie d'adaptation nationale qui nous intéresse.

LES AVANTAGES PROPRES À L'ENTREPRISE EN TANT QUE STRATÉGIES GÉNÉRIQUES

MÊME SI DES STRATÉGIES GÉNÉRIQUES différentes peuvent être appliquées simultanément, leur nature générique doit rendre compte du fait que chacune s'inspire d'une approche fondamentalement différente de la concurrence et des moyens permettant à l'entreprise d'obtenir une performance économique satisfaisante. Rugman et Verbeke (1990 et 1992a) ont montré que l'acquisition et l'exploitation d'avantages propres à l'entreprise, ou leur absence, reflètent les véritables stratégies génériques parmi lesquelles les entreprises doivent choisir à l'intérieur de chacun des modèles discernables de décision et d'action.

Les avantages propres à l'entreprise (APE) comprennent le savoir-faire exclusif (éléments d'actif uniques) et les avantages transactionnels capables de réduire les coûts ou de renforcer la différenciation. Dans certains cas, il peut être difficile d'évaluer les effets réels d'un APE sur ces deux derniers plans. Selon Rugman et Verbeke (1991a), il convient alors d'examiner l'apport de l'APE à la « mise en place de l'infrastructure » de l'entreprise. Toutes les stratégies reposant sur de tels APE ou qui visent à en créer de nouveaux sont dites axées sur l'efficacité.

Par contre, les stratégies qui ne misent pas sur les APE pour assurer la survie, la rentabilité ou la croissance de l'entreprise ou pour atteindre tout autre objectif jugé pertinent par les gestionnaires sont dites non axées sur l'efficacité ou axées sur la protection. Si la performance économique d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises ne découle pas d'APE permettant de réduire les coûts, d'accentuer la différenciation ou de mettre en place une infrastructure, elle doit être fonction d'un comportement orienté vers la protection.

Un comportement axé sur la protection se manifeste principalement de deux façons : premièrement, lorsque les entreprises tentent d'imposer à des

concurrents (étrangers) des coûts artificiels ou des obstacles à la différenciation par le biais de la réglementation gouvernementale (au moyen de barrières tarifaires et non tarifaires); deuxièmement, lorsque des entreprises restreignent elles-mêmes les stimulants du marché en vue d'une réduction des coûts, d'une plus grande différenciation ou de la mise en place d'une infrastructure (par exemple, en pratiquant la collusion et en formant des cartels dans le but principal d'exploiter le consommateur) ou que leurs effets éventuels se trouvent limités (par exemple, au moyen de subventions de l'État). Dans les deux cas, ces stratégies réduisent la concurrence effective qui s'exerce à court terme.

Les stratégies axées sur la protection sont souvent appliquées à l'échelle internationale, les entreprises établies dans un pays donné pouvant parvenir à convaincre les responsables gouvernementaux que des mesures protectionnistes entraîneront une amélioration du bien-être économique par la création d'une valeur ajoutée ou d'un type particulier de bien public, par exemple le contrôle national des secteurs stratégiques ou des retombées technologiques. Cela peut se produire même si ces biens publics n'existent pas ou si la protection réduit sensiblement le bien-être des consommateurs. Rugman et Verbeke (1991b et 1991c) ont prouvé que ces stratégies de protection prennent en fait le pas sur les politiques visant à instaurer des règles du jeu et un régime commercial équitables, comme cela se produit maintenant fréquemment aux États-Unis et dans la Communauté européenne. De même, les ouvrages d'économie internationale traitant de la politique commerciale stratégique constituent un ensemble restreint de modèles mathématiques reposant sur des hypothèses sous-optimales qui ne sont guère réalistes et ne peuvent servir de fondement à une politique commerciale efficace à long terme, comme l'a démontré Krugman (1993).

Cette distinction entre une stratégie axée sur l'efficacité et une stratégie axée sur la protection représente la véritable distinction fondamentale en matière de gestion stratégique parce que chacune s'appuie sur des hypothèses différentes quant à ce qui constitue la source de la réussite. Dans le cas d'une stratégie axée sur l'efficacité, c'est le consommateur qui décide de la réussite de l'entreprise (sauf dans le cas des monopoles naturels, peu nombreux à l'échelle internationale). Une bonne performance économique signifie que l'on réussit à offrir une valeur aux clients. En revanche, les stratégies axées sur la protection supposent un comportement qui réduit la valeur des produits offerts aux clients, par rapport à la situation où domineraient des stratégies orientées vers l'efficacité.

L'importance de la distinction entre ces deux types de stratégies découle de l'utilisation de diverses «armes» et de l'application de «règles du jeu» différentes dans chaque cas. Plus précisément, les entreprises canadiennes qui appliquent une stratégie classique axée sur l'efficacité, mais qui sont confrontées à des concurrents américains recherchant la protection, peuvent éprouver des difficultés à court terme, ce qui ne serait pas le cas si tous les concurrents misaient sur l'efficacité. À court terme, les entreprises américaines optent

pour la protection limiteront la possibilité, pour leurs concurrents canadiens qui ne partagent pas la même stratégie, de tirer profit de leurs APE ou d'en créer de nouveaux. Il existe à court terme une asymétrie stratégique qui peut être minimisée si les multinationales canadiennes adoptent une politique d'adaptation nationale. En outre, à long terme, la protection nuit aux entreprises américaines car leur rendement économique en dépend. Il est donc toujours souhaitable que les entreprises canadiennes appliquent des stratégies axées sur l'efficacité à court et à long termes.

Rugman et Verbeke (1993b) ont décrit plusieurs raisons pour lesquelles les stratégies axées sur la protection pourraient échouer à long terme, en entraînant l'inefficacité des entreprises et en créant un état de dépendance vis-à-vis du pouvoir politique. Pour ces motifs, et en raison de l'asymétrie entre la taille des entreprises américaines et celle des entreprises canadiennes, ces dernières n'ont pas intérêt à recourir à une stratégie de protection. La stratégie de protection du marché de Porter (1986) est à la fois inefficace et inopportune pour les entreprises canadiennes. Malheureusement, celles-ci doivent concurrencer des entreprises américaines qui s'en remettent davantage à Porter qu'à Rugman et Verbeke; par conséquent, jusqu'à ce que l'on comprenne mieux ces erreurs de méthodologie et ces asymétries au sein de la Triade, une bonne partie de l'approche américaine en matière de gestion stratégique ne s'appliquera pas aux entreprises canadiennes, ce qui pose un problème. Heureusement, les dirigeants des entreprises canadiennes semblent suivre des méthodes plus réalistes que celles conseillées par les disciples de Porter.

En pratique, les observateurs peuvent éprouver de la difficulté à déterminer si un modèle particulier de décision et d'action est axé sur l'efficacité ou sur la protection. Il faut tenir compte de cinq grandes dimensions : le besoin, l'intention du gestionnaire, les pratiques organisationnelles, les résultats et les répercussions sur la performance.

Les stratégies axées sur la protection ne sont utilisées à l'échelle internationale que lorsque le besoin s'en fait sentir. C'est le cas lorsqu'il n'existe pas d'APE marqué qui permettrait aux entreprises de damer le pion à leurs concurrents sur la base du coût ou de la différenciation des produits offerts. Notons une exception : la collusion entre des entreprises jouissant de solides APE (p. ex., sur leurs concurrents étrangers) mais qui tentent de soutirer des rentes aux consommateurs en supprimant la concurrence. Un comportement axé sur la protection découle habituellement de l'intention des gestionnaires d'adopter ce modèle de décision et d'action, mais il pourrait quand même renfermer un élément nouveau (voir Rugman et Verbeke, 1991b). Des pratiques organisationnelles donnant lieu à des efforts de lobbying peuvent renforcer la probabilité d'un comportement axé sur la protection. Comme dans le cas des stratégies axées sur l'efficacité, il se peut que les objectifs visés ne soient pas atteints. Ainsi, le gouvernement pourrait refuser d'accorder la protection demandée, ce qui nuirait au rendement de l'entreprise.

L'étude de Cho et Porter (1986) sur l'industrie mondiale de la construction navale démontre la problématique que pose l'utilisation du cadre élargi des stratégies génériques de Porter. Leur analyse révèle ainsi que les entreprises du Royaume-Uni n'ont pas réussi à obtenir des résultats économiques satisfaisants après le milieu des années 50 malgré une intervention massive de l'État sous forme de subventions. Par contre, Porter affirme que les stratégies de protection des marchés instaurées au Japon après la Deuxième guerre mondiale ont entraîné une domination globale au niveau des coûts. Évidemment, cette différence s'explique par le fait qu'au Royaume-Uni et dans d'autres pays européens, l'aide de l'État a servi à protéger l'industrie, et non à lui permettre de mieux exploiter les APE existants ou à en acquérir de nouveaux. En Europe (et en Amérique du Nord), l'aide de l'État sert de substitut artificiel à des APE prononcés et découle fréquemment des efforts de représentation menés par les entreprises. Par contre, les programmes d'aide mis en place par le gouvernement du Japon permettent véritablement d'acquérir de nouveaux APE et favorisent à long terme la compétitivité des chantiers navals nippons au niveau des coûts et de la différenciation. Au Japon, les chantiers navals ont utilisé l'aide de l'État pour compléter leurs APE existants et pour en créer de nouveaux. Comme l'ont démontré Rugman et Verbeke (1990), la centralisation plus forte de la société japonaise suscite l'élaboration de stratégies productrices d'APE après l'étape de la protection, tandis qu'en Amérique du Nord et en Europe, les groupes de pression qui cherchent à se mettre à l'abri de la concurrence s'approprient le processus décisionnel en matière de commerce et de protection, ce qui entraîne l'inefficience.

OPÉRATIONNALISATION D'UNE STRATÉGIE MONDIALE

DU POINT DE VUE DE L'ENTREPRISE CANADIENNE, il conviendrait d'éviter les stratégies axées sur la protection et d'affecter des ressources à l'acquisition d'APE durables au sein de la Triade. La plupart des ouvrages de stratégie internationale indiquent que, dans les modèles de décision et d'action fondés sur l'efficience, deux décisions de gestion doivent être prises.

La première décision a trait au type d'APE à acquérir ou à exploiter (voir Rugman et Verbeke, 1992b). Il existe une distinction importante entre les APE qui dépendent de la localisation (APEDL) et les APE qui n'en dépendent pas (APENDL). Les APEDL ne profitent à l'entreprise qu'à un endroit particulier (ou un ensemble d'endroits) et se traduisent par une capacité d'adaptation nationale. Au niveau des opérations commerciales internationales, les APEDL ne peuvent être transférés efficacement en tant que produits intermédiaires (p. ex. sous la forme d'éléments d'actif corporels ou incorporels) ou être intégrés dans les produits finals de l'entreprise destinés au marché étranger. Par contre, les APENDL peuvent facilement être transférés et exploités à l'étranger, sous forme de produits intermédiaires ou intégrés aux produits finals de l'entreprise. Ils rendent l'intégration

profitable par le jeu des économies d'échelle et de l'exploitation des différences nationales.

Nombre d'auteurs, dont Bartlett (1986), Bartlett et Ghoshal (1989), Doz (1986), Ghoshal (1987), Kogut (1985a, 1985b), Prahalad et Doz (1987) et Roth et Morrison (1990), ont contribué par leurs réflexions à l'élaboration de cette importante distinction entre deux types fondamentalement différents d'APE (voir Rugman et Verbeke, 1991a, 1992a et 1992b).

La deuxième décision porte sur le nombre de pays d'origine utilisés par l'entreprise. Porter (1990) définit le «pays d'origine» comme étant la nation où l'entreprise maintient véritablement le contrôle des processus stratégiques, créatifs et techniques. En outre, le pays d'origine est considéré comme très important pour «le choix des secteurs d'activité et de la stratégie appropriée» (voir Porter, 1990, p. 599).

Rugman et Verbeke (1993a) ont démontré qu'une entreprise peut avoir plusieurs pays d'origine qui contribuent de façon appréciable à la création d'APE et qui accroissent la compétitivité internationale. Il importe d'établir une distinction entre l'existence d'un ou de plusieurs pays d'origine dans le cadre d'une stratégie de compétitivité internationale parce qu'elle traduit l'effet des avantages propres au pays (APP) sur le comportement stratégique. Un pays d'origine unique signifie que les caractéristiques d'un «losange» national exercent une influence prédominante sur la compétitivité globale de l'entreprise. Par contre, s'il y a plusieurs pays d'origine, la compétitivité (présente et future) dépend fondamentalement de décisions et de mesures prises à différents endroits, de même que des caractéristiques de ces derniers. Les entreprises établies au Canada doivent se ranger dans la seconde catégorie, de manière à accroître leur capacité d'adaptation au marché des États-Unis.

Dans la mesure où l'acquisition et l'exploitation d'APENDL nécessitent la coordination des décisions et des actions par-delà les frontières, un pays d'origine unique exige le contrôle centralisé et direct de toutes les opérations à l'étranger. Par contre, lorsque des filiales se voient confier un mandat mondial, le rôle du siège social consiste plutôt à «gérer des processus stratégiques dispersés, à assurer la conformité des stratégies des filiales aux objectifs globaux de la société et à offrir les ressources et la marge de manoeuvre nécessaires à l'exécution des mandats» (voir Roth et Morrison, 1992, p. 718). Dans ce cas, les activités types du pays d'origine sont concentrées dans les divers pays où les filiales ont reçu des mandats mondiaux.

Cette analyse nous permet de tracer les deux axes de la figure 4 : le nombre de pays d'origine et la nature de l'APE (APEDL ou APENDL). Cette figure fait ressortir quatre catégories importantes de stratégies axées sur l'efficacité dans les industries d'envergure mondiale.

Les modèles de décision et d'action appartenant au quadrant 1 de la figure 4 caractérisent les entreprises dites «multinationales», selon la définition de Bartlett et Ghoshal (1989). Ici, les activités différentes exécutées

FIGURE 4

LES PRINCIPAUX TYPES DE STRATÉGIES AXÉES SUR L'EFFICIENCE

		Type d'avantage propre à l'entreprise	
		Dépendant de la localisation	Non dépendant de la localisation
Nombre de pays d'origine	Multiplés	1	3
	Unique	2	4

dans divers pays sont considérées en grande partie comme indépendantes et tirent parti des avantages locaux grâce à la capacité d'adaptation nationale. À titre d'exemples de multinationales canadiennes entrant dans le quadrant 1, citons Seagram aux États-Unis (dont le marché représente environ 90 p. 100 du chiffre d'affaires total de la société) et Moore Business Forms, qui est une entreprise de mise en marché extrêmement décentralisée et polycentrique.

Au quadrant 2, la compétitivité de l'entreprise découle du fait qu'elle n'a qu'un pays d'origine et exploite des APE qui mettent à profit la capacité d'adaptation nationale. Nous trouvons ici des entreprises uninationales qui tentent de tenir tête à leurs concurrents internationaux dans un pays ou dans un nombre restreint de pays. À titre d'exemple, mentionnons les exportations de bière Moosehead des provinces de l'Atlantique aux États-Unis. La Moosehead est mieux adaptée au marché américain et s'y vend mieux que dans bon nombre de provinces canadiennes.

Le quadrant 3 reflète des stratégies visant un rendement économique supérieur grâce à la multiplicité des pays d'origine, chacune faisant appel à des APENDL. Les entreprises confiant un mandat mondial à leurs filiales, comme le décrivent Rugman et Bennett (1982), Poynter et Rugman (1983) et Roth et Morrison (1992), se retrouvent habituellement dans ce quadrant. Parmi les multinationales canadiennes du quadrant 3, mentionnons les sociétés

Northern Telecom et Alcan (dans la mesure où celle-ci s'adapte aux normes environnementales et à la réglementation américaines).

Enfin, le quadrant 4 traduit le comportement habituel des entreprises «mondiales» et des entreprises «internationales» au sens où l'entendent Bartlett et Ghoshal (1989). Les entreprises mondiales s'efforcent de réaliser des économies d'échelle mondiales en concentrant leurs activités de production dans un seul pays et en exportant dans le monde entier des produits incorporant leurs APENDL. À titre d'exemples, citons Molson et Labatt, qui exportent toutes deux des produits de marque non adaptés à partir de leur pays d'origine, le Canada. Les deux composantes de Noranda, soit Mines Noranda et Foresterie Noranda, constituent un autre exemple. Les entreprises internationales s'efforcent de réaliser des économies d'envergure ou d'exploiter les différences nationales en exportant leur savoir-faire ou en coordonnant des activités dispersées entre différents emplacements optimaux. La dispersion des activités de la chaîne de valeur sous-entend une rationalisation à l'échelle mondiale, chaque filiale se spécialisant dans un ensemble restreint d'activités de cette chaîne (voir Kobrin, 1991). Les exemples de ce genre d'entreprises sont rares au Canada.

Ces quatre types de stratégies axées sur l'efficacité semblent correspondre aux divers archétypes d'entreprises actives sur la scène internationale, tels que les décrivent les ouvrages pertinents. Par exemple, la principale caractéristique de la «solution transnationale» de Bartlett et Ghoshal (1989) réside dans l'application simultanée des modèles de décision et d'action que l'on retrouve dans les quadrants 1 et 3 de la figure 4.

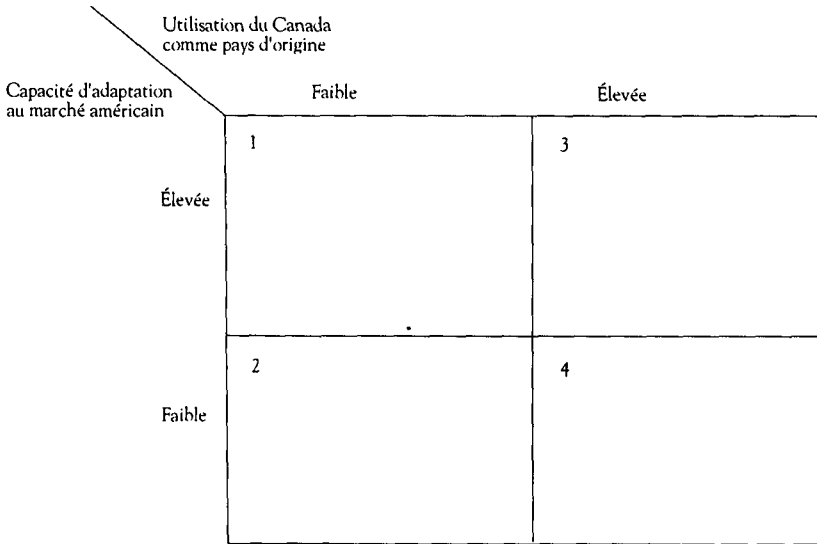
Les solutions stratégiques illustrées à la figure 4 représentent des modèles de décision et d'action bien définis en vue de l'obtention d'une performance économique satisfaisante. Ces modèles constituent des solutions à partir desquelles il faut effectuer des choix, par exemple en réaction à un changement de contexte, comme l'échéance de 1992 pour la CE ou l'Accord de libre-échange nord-américain, même au sein d'une entité stratégique particulière. Ce cadre convient mieux à la gestion stratégique des multinationales canadiennes que celui de Porter (1986).

Du point de vue des gestionnaires et des décideurs canadiens, l'approche préconisée dans la présente étude peut être résumée à la figure 5. La capacité d'adaptation nationale (au marché des États-Unis) est présentée en ordonnée et reflète le degré de compétence des entreprises canadiennes. L'abscisse correspond à la capacité des entreprises canadiennes de tirer des avantages concurrentiels de leur pays d'origine.

Le quadrant 4 de la figure 5 illustre une stratégie de Porter (1990) qui consiste à faire abstraction du marché américain et à miser avant tout sur le losange unique du pays d'origine pour acquérir des APENDL. À titre d'exemples, citons Molson et Labatt, qui se concentrent toutes deux sur le marché canadien de la bière et se contentent d'exporter aux États-Unis

FIGURE 5

STRATÉGIES POUR LES MULTINATIONALES CANADIENNES



Source : Adapté de Rugman et Verbeke, 1993a, figure 1.

plutôt que d'accroître leur capacité d'adaptation nationale, par exemple en modifiant leurs produits. C'est aussi le cas de Nova.

Le quadrant 1 présente la stratégie inverse, qui fait abstraction du pays d'origine, c'est-à-dire le Canada, et qui n'est fondée que sur la capacité d'adaptation nationale. Cela pourrait donner lieu à un APEDL et les entreprises qui y souscrivent doivent disposer de solides programmes de commercialisation aux États-Unis. À titre d'exemples, mentionnons Seagram et Moore Business Forms.

Au quadrant 2, ni le pays d'origine, le Canada, ni le marché américain n'ont une importance stratégique. Tout au plus quelques entreprises de propriété canadienne s'y retrouveraient, même si ce quadrant se prête bien à une stratégie de mondialisation «pure» du type proposé par Ohmae (1990), c'est-à-dire une stratégie ne tenant compte que du coût des facteurs à l'échelle mondiale et des marchés mondiaux. Dans ce cas, il existe des APENDL. Les entreprises canadiennes entrant dans ce quadrant, notamment Inco, Varsity, Domtar et d'anciennes multinationales comme Falconbridge et d'autres entreprises unidimensionnelles du secteur des ressources naturelles, sont en difficulté.

À la figure 5, le quadrant 3 constitue l'espace stratégique intéressant. Il s'agit d'un secteur à double losange, où le pays d'origine, le Canada, et la

capacité d'adaptation nationale influent sur l'acquisition d'un avantage concurrentiel. On peut y trouver à la fois des APEDL et des APENDL. Il s'agit du secteur le plus prometteur en théorie pour les multinationales canadiennes dans le contexte économique régional actuel, où les forces déterminantes sont à la fois la mondialisation et la Triade. Ce secteur stratégique est davantage étayé par les travaux de Bartlett et Ghoshal (1989), de Rugman et Verbeke (1992b et 1993b) et de Baden-Fuller et Stopford (1991 et 1993), que par ceux de Porter (1986, 1990 et 1991). Northern Telecom est la seule multinationale canadienne qui cherche vraiment à appliquer une stratégie du quadrant 3. Au moins deux autres, Alcan et Foresterie Noranda, commencent à se doter de compétences internes en vue de se conformer à la réglementation américaine. Elles ont cependant encore beaucoup de chemin à faire avant de se retrouver de plein droit dans le quadrant 3.

Les observateurs qui ont commenté le présent chapitre ont été frappés par le paradoxe opérationnel de la capacité d'adaptation nationale. Nous avons élaboré ici un cadre stratégique asymétrique dans lequel les entreprises canadiennes peuvent rarement réussir aux États-Unis sans disposer d'une capacité d'adaptation nationale, tandis que les entreprises américaines peuvent, dans l'ensemble, s'en dispenser sur le marché canadien. Cela tient évidemment au fait que les entreprises américaines peuvent opter pour une stratégie de coût ou de différenciation et supplanter la plupart de leurs concurrents sur le marché nord-américain, en faisant presque abstraction de l'incidence marginale de l'économie canadienne, qui ne représente que le douzième de celle des États-Unis. L'entreprise américaine performante distribue ses produits en séquence dans les diverses régions des États-Unis et considère habituellement le Canada comme une région parmi d'autres. L'ALE et l'ALENA renforcent cette vision stratégique fondée sur un losange unique fort et sur le pays d'origine.

Or, rien de tout cela n'est aussi simple pour les entreprises canadiennes présentes sur le marché américain. Tout en étant encore obligées de faire mieux que la plupart de leurs concurrents américains au niveau des coûts ou de la différenciation, elles doivent surmonter des barrières discrétionnaires à l'entrée aux États-Unis. De telles barrières peuvent être érigées lorsque les diverses autorités américaines imposent des mesures discriminatoires, souvent à la demande des entreprises locales. À titre d'exemple, mentionnons les demandes de redressement déposées en vertu des lois commerciales des États-Unis contre les prétendues subventions ou le dumping des produits canadiens et l'application partielle de ces lois (voir Rugman et Anderson, 1987, et Rugman et Verbeke, 1990).

Bien que l'ALE et l'ALENA aient quelque peu élargi l'application du traitement national aux investissements canadiens aux États-Unis (et aux investissements américains au Canada), on note de nombreuses dérogations importantes, au titre non seulement des exemptions sectorielles énoncées dans l'ALENA, mais aussi du recours à des règles d'origine discriminatoires et à

l'exclusion pour des motifs de sécurité nationale aux États-Unis (voir Rugman et Gestrin, 1993). Par exemple, des entreprises canadiennes peuvent être inadmissibles aux stimulants à la recherche-développement offerts aux États-Unis dans les secteurs de la technologie de pointe, car l'ALENA exclut la R-D des secteurs admissibles au traitement national. En outre, la politique antitrust américaine peut être appliquée de façon discriminatoire aux entreprises canadiennes (voir Rugman et Warner, 1993). Ce risque de perte d'accès des entreprises canadiennes au marché américain est si important qu'il devient essentiel de se doter d'une stratégie d'adaptation nationale. En effet, une entreprise canadienne qui s'en remet uniquement à la stratégie de coût ou de différenciation de Porter s'expose à des mesures de représailles de la part de ses concurrents américains et, si ces derniers voient diminuer leur part du marché, l'application de lois commerciales punitives devient presque inévitable.

Parallèlement, il convient de se demander si la compétitivité des sociétés canadiennes est amoindrie ou accrue par le déménagement aux États-Unis d'activités critiques de la chaîne de valeur. Les études de Porter (1990) et de Porter et Monitor (1991) soutiennent toutes deux que l'entreprise canadienne doit tirer son avantage concurrentiel principal de la grappe canadienne à l'intérieur du losange du pays d'origine. Les choses seraient plus simples si cette théorie pouvait se concrétiser, mais on note que dans la pratique presque toutes les sociétés canadiennes des secteurs des ressources naturelles, de la fabrication et des services misent sur l'accès au marché des États-Unis pour assurer leur prospérité; par exemple, les entreprises manufacturières canadiennes écoulent en moyenne plus de 70 p. 100 de leur production aux États-Unis. Compte tenu de cette dépendance à l'égard du marché américain, la localisation éventuelle de la production et de la distribution aux États-Unis (plutôt qu'au Canada uniquement) ne peut pas nuire au rendement des entreprises canadiennes, si l'on considère que l'alternative est la perte de l'accès au marché américain, ce qui signifierait la disparition de l'entreprise.

C'est pourquoi le cadre économique néoclassique d'analyse coûts-avantages pour la société, utilisé ailleurs dans le présent volume pour évaluer le processus d'investissement à l'étranger, est peu pertinent du point de vue de la gestion stratégique. La comparaison contrefactuelle ne doit pas se faire entre l'investissement, les emplois, la R-D, les bénéfices ou d'autres caractéristiques économiques aux États-Unis d'une part et au Canada de l'autre, mais entre l'exploitation d'une entreprise concurrentielle à l'étranger, dont la plupart des ventes sont effectuées dans le marché plus vaste de la Triade, et la disparition pure et simple de l'entreprise. Un exemple illustrera notre propos.

Dans le secteur des produits forestiers, MacMillan Bloedel et d'autres fabricants de pâte, de papier et de papier journal de la Colombie-Britannique exportent la majeure partie de leur production. La Californie représente l'un de leurs principaux débouchés. Cet État a récemment adopté des lois exigeant que le papier journal renferme au moins 50 p. 100 de papier journal recyclé. Les producteurs canadiens ne peuvent se permettre de transporter du papier

journal usagé jusqu'à leurs usines de Colombie-Britannique. Par conséquent, pour exploiter le marché californien, ils doivent construire des usines de désencrage à proximité des «forêts urbaines» des grandes villes américaines. C'est là un exemple typique de règlement (infranational) américain qui donne lieu à un changement du contexte commercial, l'entreprise délaissant alors l'exportation pour investir directement à l'étranger.

Quels sont les coûts sociaux des lois californiennes sur le recyclage du papier journal? Pour un tenant de l'économie néoclassique, ils peuvent être élevés car des investissements, des emplois, des activités de R-D, etc., sont perdus par la Colombie-Britannique au profit de la Californie. Pourtant, MacMillan Bloedel et les autres entreprises du même secteur n'ont pas le choix; elles doivent soit se doter d'une capacité d'adaptation nationale, soit perdre le marché en question. Vu que l'entreprise ne dispose d'aucune option stratégique réelle ou pratique, si ce n'est se conformer aux règles du jeu asymétriques imposées par les États-Unis, les économistes seraient mal venus de remettre en question les décisions stratégiques de l'entreprise. En résumé, la compétitivité internationale des entreprises canadiennes dépend de l'accès au marché américain, et si cet accès par l'exportation est menacé, elles doivent le préserver en recourant à l'investissement direct à l'étranger et maintenir la viabilité de leurs activités aux États-Unis en appliquant de façon soutenue une stratégie d'adaptation nationale.

CONCLUSION

LA PRÉSENTE ÉTUDE FAIT RESSORTIR principalement l'asymétrie à laquelle sont confrontées les entreprises canadiennes lorsqu'elles prennent des décisions en matière de gestion stratégique. Contrairement aux entreprises américaines, qui peuvent considérer le marché canadien comme une région de l'Amérique du Nord et fonder à juste titre leurs décisions stratégiques sur le cadre à trois ou cinq stratégies génériques de Porter (1980 et 1986), les entreprises canadiennes se trouvent dans une situation plus complexe. Le marché américain étant douze fois plus important que le marché canadien, les investissements canadiens à l'étranger doivent être envisagés et effectués dans une perspective plus large que la simple exploitation des avantages liés au pays d'origine restreint que représente le Canada.

En bref, pour être concurrentielles aux États-Unis, les entreprises canadiennes doivent, dès qu'elles commencent à concevoir leur stratégie, penser en termes d'adaptation nationale. Elles doivent non seulement être à la hauteur de leurs concurrents américains sur le marché des États-Unis, mais aussi les battre sur leur propre terrain. Il s'agit d'un exemple classique de la nécessité d'adopter une stratégie d'adaptation nationale préconisée par Bartlett et Ghoshal (1989). Même dans les secteurs de fabrication de biens à partir de ressources naturelles, et où seuls les coûts comptent, la transformation de ces biens en produits nécessitera des compétences en mise en

marché et en gestion, acquises principalement sur le marché américain, et non au Canada.

L'ALE et l'ALENA n'ont pas facilité, loin de là, la prise de décisions en matière de gestion stratégique pour les entreprises canadiennes, quoique l'inverse soit peut-être vrai dans le cas des entreprises américaines. Il est malheureux que bon nombre d'entreprises américaines puissent considérer l'ALE et l'ALENA comme des mécanismes économiques permettant d'intégrer davantage l'«espace» stratégique des États-Unis et du Canada, ce qui les incite encore davantage à percevoir le Canada comme une simple région du marché américain. C'est ainsi que les entreprises américaines transposeront au Canada leurs stratégies de coût, de différenciation ou de concentration sans se préoccuper le moins du monde de s'adapter aux conditions du marché canadien.

En revanche, la plupart des entreprises canadiennes considèrent sans doute l'ALE et l'ALENA, dans la meilleure des hypothèses, comme des mécanismes institutionnels partiels devant favoriser de meilleures règles de conduite des activités commerciales transfrontalières. Il est toutefois peu probable que les entreprises canadiennes soient nombreuses à estimer que l'ALE et l'ALENA assurent un libre-échange intégral et l'accès illimité au marché américain. Elles continueront sans doute de faire une distinction entre les marchés américain et canadien, chacun présentant des particularités aux plans économique, politique, juridique et socio-culturel. Cette capacité asymétrique de traitement de l'information de gestion, que les entreprises canadiennes ont acquise en réponse à un besoin, débouche sur une stratégie d'adaptation nationale. De façon générale, les entreprises américaines peuvent se passer d'une capacité d'adaptation nationale lorsqu'elles exercent leur activité au Canada. Mais les entreprises canadiennes peuvent rarement réussir aux États-Unis sans avoir une capacité d'adaptation à ce marché.

Vu l'importance accordée à la capacité d'adaptation nationale, nous avons fait valoir que les trois ou cinq stratégies génériques de Porter (1980 et 1986) n'avaient rien de vraiment «générique» dans la perspective des entreprises canadiennes. Il importe certes de reconnaître la pertinence des stratégies de coût, de différenciation et de concentration dans les décisions portant sur la gestion stratégique, mais en tenant compte simultanément de la capacité d'adaptation nationale. Il existe une asymétrie entre les entreprises canadiennes et américaines au niveau des choix fondamentaux à faire entre divers modèles de décision et d'action. Il faut donc distinguer les stratégies axées sur l'efficacité de celles axées sur la protection et, ces dernières étant indéfendables dans les circonstances, conclure que la création d'avantages propres à l'entreprise fondés sur l'efficacité constitue la véritable source de stratégies génériques.

Un nouveau cadre, qui devrait être davantage applicable aux investissements canadiens à l'étranger, a été élaboré. Il met en rapport le nombre de pays d'origine (un ou plusieurs) et le type d'APE utilisé (tributaire ou non de la localisation). Ce cadre intègre la notion de capacité d'adaptation nationale

prônée par Bartlett et Ghoshal aux stratégies génériques de Porter. Il peut ensuite servir à classer les stratégies qui s'offrent en pratique aux multinationales canadiennes, en établissant un lien entre le pays d'origine (le Canada) et la capacité d'adaptation au marché américain.

Les répercussions de cette analyse des décisions en matière de gestion stratégique des multinationales canadiennes sur les politiques gouvernementales sont simples. Les États-Unis constituent le principal marché de la Triade pour les multinationales canadiennes. Les plus importantes parmi ces dernières ont commencé à se doter d'APE non liés à la localisation et fondés sur les richesses naturelles du Canada, et d'APE liés à la localisation sous la forme d'une capacité d'adaptation nationale. La politique canadienne, au palier tant fédéral que provincial, devrait tenir compte de ces stratégies conjointes et les appuyer. Par définition, ces APE doivent appartenir en propre aux multinationales canadiennes. Les politiques gouvernementales doivent donc toujours être applicables de façon générale à toutes les entreprises et ne jamais être discriminatoires, car toute initiative de nature sélective entrerait en conflit avec la stratégie d'adaptation nationale de l'entreprise sur le marché américain. Les politiques adoptées récemment en vue de promouvoir l'ALE et l'ALENA appuient le cadre que nous proposons. Le cadre révisé de stratégie mondiale que nous avons élaboré dans ce document devrait contribuer à l'amélioration des pratiques de gestion au Canada, ce qui devrait permettre aux multinationales canadiennes de prendre des décisions stratégiques plus pertinentes.

REMERCIEMENTS

BON NOMBRE DES IDÉES EXPRIMÉES dans le présent document ont été élaborées avec le professeur Alain Verbeke, de l'Université de Bruxelles; en particulier, les deuxième et troisième sections sont le fruit de notre collaboration. MM. Steven Globerman, John Stopford, Mark Warner, Joseph D'Cruz, John Armstrong et John Knubley nous ont également fait part d'observations utiles.

BIBLIOGRAPHIE

- Baden-Fuller, Charles et John Stopford, «Globalization Frustrated», *Strategic Management Journal*, vol. 12, n° 7, 1991, p. 493-507.
- Baden-Fuller, *Rejuvenating the Mature Business*, Routledge, Londres, et Harvard Business School Press, Boston, 1993.
- Bartlett, Christopher, «Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge», paru dans *Competition in Global Industries*, ouvrage publié sous la direction de M. E. Porter, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1986, p. 367-404.
- Bartlett, Christopher et Sumantra Ghoshal, *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1989.
- Cho, S. D. et Michael E. Porter, «Changing Global Industry Leadership: The Case of Shipbuilding», paru dans *Competition in Global Industries*, ouvrage publié sous la direction de M. E. Porter, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1986, p. 539-568.
- D'Cruz, Joseph R. «Business Networks for Global Competitiveness», *Business Quarterly*, vol. 57, n° 4, été 1993, p. 93-98.
- D'Cruz, Joseph R. et Alan Rugman, *New Compacts for Canadian Competitiveness*, Kodak Canada Inc., Toronto, 1992a.
- D'Cruz, Joseph R. et Alan Rugman, «Business Networks for International Competitiveness», *Business Quarterly*, vol. 56, n° 4, printemps 1992b, p. 101-107.
- D'Cruz, Joseph R. et Alan Rugman, «Developing International Competitiveness: The Five Partners Model», *Business Quarterly*, vol. 58, n° 2, automne 1993.
- Doz, Yves, *Strategic Management in Multinational Companies*, Pergamon, Oxford, 1986.
- Ghoshal, Sumantra, «Global Strategy: An Organizing Framework», *Strategic Management Journal*, vol. 8, 1987, p. 425-440.
- Hamel, Gary, «Competition for Competence and Inter-Partner Learning Within International Strategic Alliances», *Strategic Management Journal*, vol. 12, 1991, p. 83-103.
- Jegers, Marc, «Methodological Limitations of Porter's Three Generic Strategies Framework», paru dans *Research in Global Strategic Management, Volume 4 - Global Competition: Beyond the Three Generics*, ouvrage publié sous la direction de A. M. Rugman et A. Verbeke, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1993, p. 43-49.
- Kobrin, Stephen J., «An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration», *Strategic Management Journal*, vol. 12, numéro spécial, 1991, p. 17-31.
- Kogut, Bruce M., «Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains», *Sloan Management Review*, été 1985a, p. 15-28.
- Kogut, Bruce M., «Designing Global Strategies: Profiting From Operational Flexibility», *Sloan Management Review*, automne 1985b, p. 27-38.
- Krugman, Paul, «The Case for Free Trade», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 83 n° 2, mai 1993, p. 362-366.
- Moon, Chang, «A Revised Framework of Global Strategy: Extending the Coordination-Configuration Framework», document polycopié, University of the Pacific, Stockton (Cal.), 1992.
- Ohmae, Ken-ichi, *The Borderless World*, Harper Business, New York, 1990.
- Porter, Michael E., «Choix stratégiques et concurrence : techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie», *Economica*, Paris, 1982.
- Porter, Michael E., (éd.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1986.
- Porter, Michael E., *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 1992.

- Porter, Michael E. et Monitor Company, *Le Canada à la croisée des chemins*, Conseil canadien des chefs d'entreprise et Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1991.
- Porter, Michael E. et John Armstrong, «Dialogue on Canada at the Crossroads», *Business Quarterly*, vol. 56, n° 4, printemps 1992, p. 6-10.
- Poynter, Thomas A. et Alan Rugman, «World Product Mandates: How Will Multinationals Respond?», *Business Quarterly*, vol. 47, n° 3, 1983, p. 54-61.
- Prahalad, C. K. et Yves Doz, *The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision*, The Free Press, New York, 1987.
- Reitsperger, Wolf D., Shirley Daniel et Stephen Tallman, «Integrating Generic Strategies: A Question of Strategic Intensity!», paru dans *Research in Global Strategic Management, Volume 4 - Global Competition: Beyond the Three Generics*, ouvrage publié sous la direction de A. M. Rugman et A. Verbeke, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1993, p. 65-79.
- Roth, Kendall et Allen Morrison, «An Empirical Analysis of the Integration-Reponsiveness Framework in Global Industries», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, n° 4, 1990, p. 541-564.
- Roth, Kendall et Allen Morrison, «Implementing Global Strategy: Characteristics of Global Subsidiary Mandates», *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n° 4, 1992.
- Rugman, Alan M., «Diamond in the Rough», *Business Quarterly*, vol. 55, n° 3, hiver 1991, p. 61-64.
- Rugman, Alan M., «Dialogue on Canada at the Crossroads», *Business Quarterly*, vol. 57, n° 1, été 1992, p. 7-10.
- Rugman, Alan M. et Andrew Anderson, *Administered Protection in America*, Croom Helm/Routledge, Londres, 1987.
- Rugman, Alan M. et Jocelyn Bennett, «Technology Transfer and World Product Mandating in Canada», *Columbia Journal of World Business*, vol. 18, n° 4, 1982, p. 58-62.
- Rugman, Alan M. et Joseph D'Cruz, *Fast Forward: Improving Canada's International Competitiveness*, Kodak Canada Inc., Toronto, 1991.
- Rugman, Alan M. et Joseph D'Cruz, «The 'Double Diamond' Model of International Competitiveness», *Management International Review*, vol. 33, n° 2, 1993a, p. 17-40.
- Rugman, Alan M. et Joseph D'Cruz, «Théorie des réseaux d'entreprises», paru dans *Les multinationales en Amérique du Nord*, ouvrage publié sous la direction de Lorraine Eden, University of Calgary Press, Calgary, 1994.
- Rugman, Alan M. et Michael Gestrin, «The Strategic Response of Multinational Enterprises to NAFTA», *Columbia Journal of World Business*, vol. 28, n° 4, hiver 1993, p. 18-29.
- Rugman, Alan M. et John McIlveen, *Megafirms: Strategies for Canada's Multinationals*, Methuen Publications, Toronto, 1985.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, *Global Corporate Strategy and Trade Policy*, Routledge, Londres, 1990.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Environmental Change and Global Competitive Strategy in Europe», paru dans *Research Global Strategic Management, Volume 2 - Global Competition and the European Community*, ouvrage publié sous la direction de A. M. Rugman et A. Verbeke, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1991a, p. 3-27.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Mintzberg's Intended and Emergent Corporate Strategies and Trade Policies», *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 8, n° 3, 1991b, p. 200-208.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Trade Barriers and Corporate Strategy in International Companies», *Long Range Planning*, vol. 24, n° 3, 1991c, p. 66-72.

- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Shelter, Trade Policy and Strategies for Multinational Enterprises», paru dans *Research in Global Strategic Management, Volume 3 - Corporate Response to Global Change*, ouvrage publié sous la direction de A. M. Rugman et A. Verbeke, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1992a, p. 3-25.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «A Note on the Transnational Solution and the Transaction Cost Theory of Multinational Strategic Management», *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n° 4, décembre 1992b, p. 761-771.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Multinational Enterprise and National Economic Policy», paru dans *Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Dunning*, ouvrage publié sous la direction de P. J. Buckley et M. Casson, Edward Elgar, Aldershot (R.-U.), 1992c, p. 194-211.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Foreign Subsidiaries and Multinational Strategic Management: An Extension and Correction of Porter's Single Diamond Framework», *Management International Review*, vol. 33, n° 2 (numéro spécial), 1993a, p. 71-84.
- Rugman, Alan M. et Alain Verbeke, «Generic Strategies in Global Competition», paru dans *Research in Global Strategic Management, Volume 4 - Global Competition: Beyond the Three Generics*, ouvrage publié sous la direction de A. M. Rugman et Alain Verbeke, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1993b, p. 3-15.
- Rugman, Alan M. et Mark A. A. Warner, «Strategies for the Canadian Multinationals», paru dans *International Business in Canada: Strategies for Management*, ouvrage publié sous la direction de Alan M. Rugman, Prentice-Hall Canada, Toronto, 1989, p. 144-161.
- Rugman, Alan M. et Mark A. A. Warner, «Recent U.S. Protectionist R&D Policies: Are Canadian Multinationals Exempted?», University of Toronto, Faculty of Management, document polycopié, décembre 1993.



Steven Globerman
Professeur d'économie
Université Simon Fraser

et Bernard Wolf
Professeur d'économie et
d'administration internationale
Université York

9

Les coentreprises et les investissements directs du Canada à l'étranger

INTRODUCTION

ON PEUT SOUTENIR QUE LA PROLIFÉRATION rapide de ce qui est parfois appelé «alliances stratégiques» et parfois «partenariats stratégiques» a constitué l'une des innovations les plus importantes dans le monde des affaires au cours de la dernière décennie. Comme un grand nombre d'alliances et de partenariats récemment conclus touchent des entreprises dont les sièges sociaux sont situés dans des pays différents, on pourrait soutenir que la façon de faire des affaires à l'échelle internationale connaît des transformations qui pourraient être profondes.

Les analystes des politiques publiques ont généralement mis l'accent jusqu'ici sur les investissements directs à l'étranger et, plus particulièrement, sur les investissements directs de l'étranger, à cause, d'une part, des préoccupations que suscite habituellement le maintien de la «souveraineté» des habitants du pays d'origine et, d'autre part, de la crainte des gouvernements de voir les multinationales dominer les échanges internationaux et les flux de revenu. Même si un certain nombre de questions concernant le processus d'investissement direct restent non résolues, l'importance visiblement croissante des alliances internationales pose une question distincte d'une grande portée : comment ces alliances modifient-elles ce que nous croyons savoir du processus d'investissement direct? Il convient de se demander plus particulièrement si le phénomène des alliances nécessite des modifications de la politique de l'État en matière d'investissement à l'étranger, en ce qui concerne les prises de participation minoritaire par les entreprises du pays d'origine.

Il faut noter dès le départ que la présente étude porte essentiellement sur les coentreprises considérées comme une forme particulière d'alliance, et ce, pour plusieurs raisons. La première, et peut-être la plus évidente, est qu'il est plus facile d'obtenir des données et d'effectuer des études de cas sur les coentreprises que sur les autres formes d'alliance. La deuxième est que les coentreprises partagent visiblement plusieurs des principales caractéristiques des investissements multinationaux. Tout d'abord, elles comportent une prise de participation dans les entreprises qui s'associent (quoique habituellement

insuffisante pour en acquérir le contrôle). En outre, les coentreprises supposent des échanges relationnels dans le contexte d'objectifs stratégiques à long terme, par opposition aux échanges auxquels donne lieu l'exploitation d'occasions de gains mutuels à court terme (Mytelka, 1991)¹.

Bien que les alliances stratégiques constituent en principe un continuum avec possibilité de substitution sur tout le spectre, les possibilités de substitution a priori entre les ententes de partage d'actifs spécialisés sans prise de participation, comme les accords de transfert technologique, et les investissements directs à l'étranger (IDE) risquent d'être limitées. En fait, a priori, l'alternative semble être principalement entre les coentreprises avec prise de participation et les IDE. Par conséquent, il sera vraisemblablement plus facile d'établir les déterminants des formes d'activité internationale autres que les IDE si on met l'accent sur les coentreprises comme solution de rechange éventuelle.

Dans la présente étude, nous nous penchons sur trois questions interreliées :

- Dans quelle mesure les coentreprises internationales sont-elles substituables aux IDE, et quels facteurs influent sur le degré et la nature d'une substituabilité éventuelle?
- Est-ce que l'importance et la nature des coentreprises internationales auxquelles participent les entreprises canadiennes suscitent des questions au sujet de la politique de l'État?
- Les pouvoirs publics canadiens ont-ils des raisons d'adopter des politiques afin de promouvoir ou de décourager la participation des entreprises canadiennes à des coentreprises internationales?

Voici notre démarche. Dans la première section, nous décrivons les alliances stratégiques dans leur ensemble et les coentreprises de façon plus particulière, et nous soulignons les différences entre les alliances internationales et les IDE. Dans la deuxième section, nous présentons et commentons certaines données qui nous informent sur l'ampleur et la nature des alliances (y compris les coentreprises) et sur la participation des entreprises canadiennes à ce phénomène. Dans la section suivante, nous évaluons le rapport qui existe entre les alliances, notamment les coentreprises, et les IDE. Dans la quatrième section, nous présentons et commentons des études de cas consacrées à des coentreprises internationales auxquelles ont participé des entreprises canadiennes. Dans la dernière section, nous traitons des préoccupations que pourraient susciter les coentreprises internationales du point de vue des décideurs publics et nous tirons une série de conclusions à ce sujet.

LES ALLIANCES STRATÉGIQUES ET LES AFFAIRES INTERNATIONALES

BIEN QUE NOTRE ÉTUDE PORTE essentiellement sur les coentreprises comme solution de rechange aux IDE, on peut trouver dans l'ensemble des travaux sur les alliances stratégiques des hypothèses explicites et implicites sur les déterminants des coentreprises. Il convient donc d'examiner ces travaux afin de déterminer les hypothèses pertinentes qui concernent les coentreprises.

Malgré un nombre rapidement croissant de travaux sur les alliances stratégiques, il n'y a encore aucune définition généralement acceptée du phénomène. Cette situation complique évidemment toute tentative d'évaluation et de synthèse des travaux. Elle fait aussi ressortir l'importance d'être explicite lorsque l'on compare le modèle stratégique choisi avec les investissements directs, étant donné que cette comparaison ne serait probablement pas nécessairement identique pour toutes les formes d'alliances. À ce sujet, toute une gamme d'alliances, comme les accords de commercialisation, les accords d'échanges technologiques et autres ententes du même genre, sembleraient, *ex ante*, n'avoir guère de rapport avec les IDE. Par ailleurs, les coentreprises internationales et les participations croisées auxquelles elles donnent lieu sembleraient plus proches par leur esprit des investissements directs et, par conséquent, pourraient peut-être remettre davantage en question les idées reçues au sujet de l'investissement direct.

On peut noter, dès le départ, qu'il est difficile de distinguer clairement les alliances formées à l'étranger des alliances conclues avec l'étranger au Canada. Même lorsque l'alliance entraîne la création d'actifs situés à un endroit bien défini, diverses activités complémentaires peuvent avoir lieu de part et d'autre des frontières sans que soient clairement déterminés le pays d'accueil et le pays d'origine. Bien que cela soit également vrai dans une certaine mesure pour les IDE, ces derniers se classent plus facilement en fonction du pays d'accueil et du pays d'origine que, par exemple, les accords de recherches conjointes. Néanmoins, nous essaierons de nous conformer le plus possible à l'esprit du présent ouvrage en mettant l'accent sur les coentreprises dans le cadre desquelles des entreprises canadiennes investissent dans des actifs (corporels ou incorporels) situés à l'étranger. Nous reviendrons de temps à autre sur les réserves et les limites associées à ce choix.

LES MOTIFS DES ALLIANCES

LES ÉTUDES CONSACRÉES À LA QUESTION proposent divers motifs pour expliquer la formation de coentreprises, dont les principaux sont les suivants : i) acquérir les compétences fondamentales nécessaires en mettant en commun des actifs particuliers (ou certaines ressources); ii) exploiter de nouveaux marchés qu'il peut falloir apprendre à connaître; iii) se diversifier dans de nouvelles activités; iv) profiter d'économies d'échelle; v) contourner les restrictions au commerce

et aux investissements étrangers; vi) influencer sur la structure d'un secteur ou évincer la concurrence².

Nombre des mêmes motifs ont été avancés dans le cas des IDE³. Pourquoi une entreprise choisirait-elle une alliance internationale (particulièrement une coentreprise) plutôt que d'établir une filiale à 100 p. 100 ou à participation majoritaire? Une première hypothèse est que les restrictions limitant la propriété étrangère poussent les entreprises à opter pour une alliance à titre d'«optimum de second rang». Une autre hypothèse est que les alliances comportent des avantages propres qui font des investissements directs un substitut relativement médiocre aux alliances dans certaines circonstances.

Certains auteurs indiquent que les avantages propres aux coentreprises découlent de tendances particulières de l'économie qui favorisent la souplesse qu'offrent les alliances. Ils soutiennent notamment que les changements économiques et technologiques rendent la rapidité et la souplesse plus importantes parmi les sources clés d'avantage concurrentiel. Un élément nouveau, dans le même ordre d'idée, est le coût croissant du maintien des compétences technologiques qui, selon certains, justifie le partage des coûts d'acquisition de ces compétences et, en fait, le partage des coûts d'apprentissage de façon plus générale.

Ghoshal, Arinzen et Brownfield (1992) énoncent bien ce motif important de formation d'alliances :

Les entreprises sont confrontées à la mondialisation rapide des marchés et de la concurrence, à l'importance croissante de la rapidité et de la souplesse d'adaptation comme sources clés d'avantage comparatif [...] Nul ne peut y arriver seul. Il en coûte trop cher d'investir dans certaines technologies pour qu'une entreprise seule puisse les financer; les risques sont trop grands pour qu'une entreprise les supporte seule [...] La concurrence mondiale crée le besoin simultané d'économies d'échelle mondiales, d'un apprentissage à l'échelle internationale et d'une capacité de réaction à l'échelle locale. À cette situation, on peut répondre par une alliance stratégique où chaque partenaire apporte ses compétences spécialisées plutôt que de tenter l'aventure en solitaire⁴.

Mytelka (1991) soutient que, face à l'incertitude financière et économique, aux turbulences de l'économie mondiale et à l'évolution rapide et radicale de la technologie, les «nouvelles» formes d'accords entre entreprises offrent à celles-ci un moyen de s'assurer, dans des situations très diverses, une grande souplesse dans leurs activités. Safarian (1991) souligne aussi que la rapidité accrue du changement technologique donne un avantage aux accords qui sont plus souples et à plus court terme que les acquisitions.

Michalet (1991), entre autres auteurs, associe les avantages des alliances à ceux des réseaux ou du maillage de façon plus générale. Les principaux avantages sont de deux ordres : i) une réduction des coûts qui entraîne une amélioration de la productivité grâce à des composantes plus spécialisées au sein de l'entreprise et ii) une plus grande souplesse qui permet une différenciation

plus rapide et plus poussée des produits et une attitude plus innovatrice face aux changements qui se produisent dans l'environnement de l'entreprise. Par opposition à l'entreprise d'envergure mondiale, c'est-à-dire la multinationale, qui privilégie l'homogénéisation des produits et des procédés à l'échelle mondiale, l'entreprise en réseau peut s'adapter plus facilement à une demande de plus en plus diversifiée⁵.

En bref, on cite la rapidité, la souplesse et le besoin croissant de mettre en commun des ressources financières et de partager de l'information comme des facteurs particulièrement importants pour expliquer la formation d'alliances en général et de coentreprises en particulier. Toutefois, comme nous le verrons plus loin de façon plus détaillée, il n'y a eu que peu d'études empiriques sur les avantages présumés des coentreprises. En outre, même les arguments théoriques appellent des réserves. Par exemple, rien n'indique clairement pourquoi il serait nécessairement plus rapide d'établir une coentreprise que de prendre le contrôle du partenaire éventuel, étant donné que l'établissement d'une coentreprise exige habituellement beaucoup de négociation et la mise en forme juridique des obligations et des responsabilités respectives des partenaires⁶.

La souplesse supérieure des coentreprises tient vraisemblablement, du moins en partie, à la possibilité d'éviter l'investissement de certains coûts irrécupérables grâce au partage d'actifs entre les partenaires. Il est relativement clair que le partage des frais associés à l'expansion à l'étranger réduit dans l'absolu les dépenses nécessaires pour s'implanter sur les marchés, mais il est possible que les coûts irrécupérables liés aux marchés existants soient plus élevés dans le cadre d'une coentreprise. Plus précisément, il pourrait être plus difficile de liquider des actifs dans le cadre d'une coentreprise si cette dernière se dégradait que de liquider une filiale à 100 p. 100, étant donné que la valeur des actifs liés à une coentreprise dépend de la manière dont le partenaire décide d'utiliser ou de céder sa part.

La souplesse supérieure des coentreprises serait aussi attribuable au fait que les avantages du partage des actifs deviennent de plus en plus spécifiques. Cela signifie que les complémentarités que l'on aurait pu, auparavant, obtenir grâce à des fusions ou des acquisitions, peuvent être exploitées de façon plus efficace grâce aux coentreprises, étant donné que celles-ci ne nécessitent pas l'application d'une même structure de gestion à un éventail d'activités sensiblement plus large. Il s'agit plutôt d'étendre la portée d'un sous-ensemble de la gestion de chaque partenaire à la coentreprise même; cette dernière, par contre, n'exige qu'une légère extension de l'éventail d'activités déjà administré. Par conséquent, la constitution d'une coentreprise spécialisée permet d'atténuer les déséconomies d'échelle dans le domaine de la gestion qui pourraient découler de l'obtention d'un actif relativement spécialisé au moyen de l'acquisition de l'entreprise entière⁷.

Bien qu'assez plausible, cet argument de la souplesse ne tient pas compte du fait que de nombreuses acquisitions et alliances à l'étranger supposent une

association avec de petites entreprises dont la valeur tient au fait qu'elles détiennent certains actifs déterminés. En outre, les politiques des pays d'accueil peuvent être à l'origine de déséconomies d'échelle liées, sur le plan de la gestion, à l'exploitation d'un réseau de filiales à l'étranger. En particulier, dans la mesure où divers gouvernements imposent des exigences contradictoires aux activités des diverses filiales d'une entreprise à l'étranger, les avantages de l'internalisation peuvent être anéantis par les frais généraux nécessaires pour se tenir au courant des politiques des divers pays d'accueil et s'y conformer. Par ailleurs, à mesure que les politiques à l'égard des multinationales s'harmonisent grâce aux accords commerciaux et aux traités internationaux, les IDE pourraient devenir une source nette d'économies d'échelle en matière de gestion.

On peut également soutenir que les avantages financiers de l'établissement de coentreprises et d'alliances du même type plutôt que de filiales à l'étranger sont plus subtils qu'on le prétend généralement. On présente souvent deux arguments très semblables : d'une part, il en coûterait moins cher d'obtenir des capitaux par l'entremise d'une alliance; d'autre part, il serait moins risqué d'investir par l'entremise d'une alliance.

Dans la mesure où l'une des parties à une coentreprise fournit des capitaux à son partenaire, ce dernier a d'autant moins besoin d'en trouver à l'extérieur. Si les marchés financiers étaient parfaitement efficaces, il serait difficile de voir pourquoi les capitaux provenant d'un partenaire dans une coentreprise seraient moins coûteux que ceux provenant d'une émission plus large, par exemple dans le cadre d'un appel à l'épargne publique. Toutefois, on peut soutenir de façon plausible que les marchés financiers sont, au moins dans une certaine mesure, sujets à l'asymétrie de l'information. Plus précisément, les investisseurs éventuels de l'extérieur peuvent être mal informés du rendement et des risques prévus de certains projets, tandis que les entreprises déjà établies dans des secteurs d'activité connexes peuvent être relativement bien informées à ce sujet. Dans ce cas, il peut être moins coûteux pour l'entreprise qui a besoin de capitaux d'obtenir ceux-ci en traitant avec des investisseurs éclairés, c'est-à-dire d'autres entreprises. En outre, le fait d'avoir comme investisseur une entreprise bien connue dans l'industrie peut constituer un signal crédible aux éventuels investisseurs extérieurs que l'entreprise est solvable, ce qui peut donc réduire les coûts de financement futurs. Cette explication semble liée à un motif proposé par Teece (1987) au sujet des alliances dans les industries de haute technologie, à savoir que les petites entreprises peu intégrées sont souvent désireuses de s'allier à une entreprise établie à cause de sa notoriété et des «dividendes» que cela peut rapporter sur le plan de la réputation.

Dans la mesure où les partenaires partagent les coûts d'une coentreprise, les deux parties mettent en commun certains risques. C'est ce à quoi semblent penser la plupart des personnes qui soutiennent que les alliances présentent des risques moindres. Toutefois, comme nous l'avons déjà indiqué, les risques dépendent aussi des caractéristiques de l'investissement, notamment du

caractère irrécupérable des actifs pertinents. Dans ce contexte, le fait de préférer une coentreprise à l'établissement d'une filiale pourrait accroître le risque global de l'entreprise elle-même, ce qui annulerait en tout ou en partie les avantages de la mise en commun des risques. Le risque supérieur de l'alliance peut être associé à une plus faible probabilité de succès pour l'entreprise et même à une réduction de la possibilité de récupérer facilement les actifs.

Certains ont aussi soutenu que les coentreprises internationales présentent moins de risques que l'établissement de filiales à l'étranger parce qu'elles comportent moins de risques politiques, compte tenu de la préférence des gouvernements pour une participation aux secteurs de haute technologie par l'entremise des «chefs de file nationaux»⁸. La pertinence du partage de ce type de risques à l'aide d'une coentreprise quelconque s'impose d'autant plus quand l'une ou l'autre partie ont une expérience et une connaissance limitées des activités en question. Dans ce cas, l'avantage d'une coentreprise est essentiellement fonction des politiques du pays d'accueil.

Cette évaluation critique des avantages présumés des coentreprises n'est pas une analyse théorique tatillonne. Dans la mesure où elles constituent une forme privilégiée d'activité internationale, les coentreprises peuvent offrir des avantages que ne pourraient pas obtenir autrement les participants du pays d'origine. En outre, si certains des avantages étaient extérieurs aux participants du pays d'origine, on pourrait avancer des arguments en faveur d'un soutien de l'État aux coentreprises internationales, particulièrement s'il existait des raisons de croire que les entreprises du pays d'origine renoncent à des coentreprises qui peuvent présenter des avantages pour les agents privés (et la collectivité). On pourrait tirer la conclusion contraire en matière de politique publique si les coentreprises se soldaient par des coûts nets pour l'économie du pays d'origine. Par ailleurs, si elles constituaient essentiellement un second choix par rapport aux IDE, il pourrait être avantageux pour le pays d'origine d'encourager la libéralisation des investissements internationaux.

AVANTAGES ET COÛTS SOCIAUX ÉVENTUELS DES ALLIANCES INTERNATIONALES

LES AVANTAGES ET LES COÛTS SOCIAUX éventuels des coentreprises internationales, du point de vue du pays d'origine, dépendent nettement de la nature des coentreprises. Par exemple, si une coentreprise facilite l'accès à de nouveaux marchés étrangers, elle peut favoriser l'amélioration des termes de l'échange du pays. Elle peut aussi encourager les entreprises du pays d'origine à effectuer plus de R-D et d'innovation, étant donné que les coûts correspondants peuvent être amortis sur un plus important volume de ventes. Ces dépenses accrues de R-D peuvent à leur tour entraîner des gains de productivité externes pour les autres entreprises du pays d'origine⁹.

Par ailleurs, les coentreprises dans le cadre desquelles les entreprises du pays d'origine fournissent une technologie en échange d'un accès aux marchés étrangers peuvent accélérer le taux d'innovation et d'adoption de technologies nouvelles sur ces marchés. Cela peut éventuellement avoir pour effet de rendre les entreprises étrangères plus concurrentielles sur les marchés internationaux, avec des effets négatifs sur les termes de l'échange du pays d'origine¹⁰.

Une inquiétude plus répandue à l'égard des coentreprises est l'éventualité qu'elles puissent réduire la concurrence dans le pays d'origine et avoir donc des effets négatifs sur le taux de croissance de la productivité et la capacité des entreprises du pays d'origine à soutenir la concurrence des sociétés ayant leur siège à l'étranger. Deux considérations méritent d'être notées ici : premièrement, lorsque les bénéfices des partenaires sont liés par des coentreprises ou une prise de participation, chacune des entreprises est incitée à être moins compétitive et à adopter un comportement visant la maximisation des profits conjoints¹¹; deuxièmement, la *Loi sur la concurrence du Canada* est relativement indulgente à l'égard des coentreprises¹².

On peut noter que les coentreprises peuvent avoir des conséquences anticoncurrentielles sans pour autant qu'il y ait augmentation de la collusion suite à leur formation, encore que l'approbation conjointe d'initiatives touchant la concurrence soit souvent une caractéristique des coentreprises. En outre, des échanges accrus de renseignements sur les projets des partenaires stratégiques peuvent améliorer l'information sous-jacente, facilitant ainsi la coordination de l'expansion des capacités de production, des modifications de prix et d'autres initiatives concurrentielles qui pourraient avoir un effet déstabilisateur. Bien que ces préoccupations s'appliquent sans doute plus directement aux coentreprises formées au Canada même, les alliances à l'étranger peuvent entraîner une réduction de la concurrence sur le marché canadien, par exemple si les entreprises étrangères adoptent une politique moins dynamique d'exportation au Canada. Par ailleurs, si les coentreprises facilitent l'accès des importations au marché intérieur ou contribuent à renforcer la compétitivité de certaines entreprises canadiennes déjà établies, elles peuvent favoriser la concurrence sur le marché intérieur.

Il existe relativement peu de données publiées sur les avantages et les coûts sociaux des coentreprises, notamment leurs effets sur la concurrence dans les industries nationales. Plusieurs études portent essentiellement sur l'influence des coentreprises sur la compétitivité des entreprises du pays d'origine sans jamais indiquer de façon explicite ce qu'on entend par «compétitivité». Par exemple, Mowery (1988) ne trouve aucune indication que les coentreprises formées entre les avionneries commerciales américaines et étrangères minent la compétitivité de l'industrie aéronautique commerciale américaine. Plus précisément, les flux technologiques semblent être bilatéraux. En outre, bien que la production à l'étranger de pièces et d'ensembles d'aéronefs puisse réduire le contenu national de chaque avion ou moteur vendu, ce type d'alliance peut aussi accroître les ventes totales du produit fini

et donc créer ou maintenir des emplois dans l'ensemble de l'industrie américaine. Mowery conclut que le contrôle ou la réglementation fédérale de la collaboration internationale ou des transferts technologiques au sein d'alliances n'est pas souhaitable. Le gouvernement américain devrait plutôt se pencher sur les politiques étrangères qui entraînent des distorsions commerciales, de sorte que les entreprises américaines n'ont d'autre choix que de chercher un partenaire étranger pour la mise au point et la fabrication de produits.

Dans son étude sur l'industrie de la robotique, Klepper (1988) conclut que des collaborations internationales de tous genres ont pu permettre à des entreprises américaines de devenir des chefs de file dans de nombreux segments du marché des contrôles-commandes et des logiciels. Bien que les coentreprises internationales aient pu consolider l'importance d'entreprises non américaines dans la technologie des bras robotiques, il n'est pas certain que d'autres politiques pourraient avoir atténué cette évolution sans entraîner des problèmes plus sérieux que ceux qu'elles auraient visé à régler. Dans le même esprit, Lynn (1988) conclut que, bien que les coentreprises formées avec des sidérurgistes étrangers n'aient peut-être pas contribué au redémarrage de l'industrie sidérurgique américaine, elles ont pu aider à ralentir son déclin.

Dans une étude exhaustive sur les coentreprises dans l'industrie automobile, Wolf et Globerman (1992) déterminent un large éventail de motifs éventuels de constitution d'alliances dans l'industrie, mais attirent particulièrement l'attention sur les transferts de connaissances. En particulier, les entreprises nord-américaines ont appris des techniques de production sur commande de leurs partenaires japonais, tandis que ces derniers se familiarisaient avec le cadre nord-américain, dans lequel ils jouent un rôle de plus en plus important¹³.

On peut soutenir que les alliances conclues dans le secteur du montage ont amélioré l'efficacité des trois grands de l'automobile au Canada. Les fournisseurs canadiens de pièces ont aussi amélioré leur productivité et la qualité de leurs produits en apprenant les techniques de production sur commande¹⁴. Les auteurs ne trouvent aucune raison de conclure que ces alliances ont entraîné directement un transfert de la production vers le Canada ou vers l'étranger, encore que, sans les gains d'efficacité obtenus, on pourrait soutenir que la capacité de production canadienne aurait été réduite par la concurrence internationale¹⁵.

La conclusion la plus importante de Wolf et Globerman dans leur étude de 1992 est peut-être le constat que les alliances stratégiques, dans la plupart des cas, ont accru la concurrence au sein de l'industrie automobile nord-américaine. Plus précisément, l'accès aux marchés offert par les alliances avec des entreprises de montage appartenant à des intérêts américains semble avoir abaissé les coûts d'accès aux marchés nord-américains pour les petites entreprises japonaises de montage comme Suzuki dans le cadre de sa coentreprise canadienne (CAMI) avec General Motors. En fait, dans les premières étapes d'implantation, les alliances ont abaissé les coûts d'accès pour les grands fournisseurs japonais comme Toyota, Mazda et Mitsubishi. En même

temps, en permettant aux producteurs nord-américains d'améliorer leur efficacité, les alliances avec les entreprises japonaises leur ont peut-être permis aussi de maintenir leur présence sur le marché nord-américain. En outre, peu de données indiquent que des alliances auraient entraîné des accords implicites de partage des marchés ou de non-concurrence sur les prix, même entre partenaires d'une coentreprise¹⁶. Certes, nombre de ces alliances seraient considérées, selon notre terminologie, comme formées au Canada plutôt qu'à l'étranger, car il s'agit de coentreprises et d'investissements connexes au Canada. Néanmoins, si les alliances au Canada suscitent peu de préoccupations en matière de concurrence, on peut être encore plus optimiste au sujet des alliances à l'étranger.

Nous verrons maintenant les données disponibles sur les grandes caractéristiques des alliances stratégiques, y compris les coentreprises, afin de mieux comprendre la participation relative des entreprises canadiennes et les arguments éventuels en faveur de l'intervention de l'État.

TABLEAU 1

ÉVOLUTION TENDANCIELLE DES ENTENTES ENTRE ENTREPRISES, 1974-1985

AUTEUR ET TYPE D'ENTENTE	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
Hiadick (1985)												
Coentreprises formées par des entreprises américaines dans des pays à revenu élevé	37	14	16	15	14	27	34	40	35			
Réseau, Milan (1985)												
Électronique	-	-	131	-	-	-	-	69	104	118	-	-
Hacklish (1986)												
41 principales entreprises de semi- conducteurs au monde	-	-	-	2	1	4	22	19	16	42	-	-
Larea-Cerem (1986)												
Ententes intéressant les entreprises européennes dans les secteurs à forte R-D	-	-	-	-	-	-	15	31	58	97	131	149
Venture Economics (1986)												
Ententes d'investissement de capital-risque	-	-	-	-	30	30	30	60	100	150	195	245
Schiller (1986)												
Ententes internationales avec de petites entreprises américaines de biotechnologie	-	-	-	-	-	-	-	22	58	49	69	90

Source : Cité dans Safarian (1991, tableau 9). Source originale : Chesnais, «Technical Cooperation Agreements Between Firms», OCDE, STI *revue*, n° 4, 1988.

L'ÉTENDUE ET LA NATURE DES ALLIANCES

UN EXAMEN DES RENSEIGNEMENTS disponibles permet de tirer certaines conclusions au sujet des alliances. Une de ces conclusions est que les coentreprises semblent de plus en plus nombreuses depuis quelques années. Une deuxième conclusion est que les entreprises américaines sont particulièrement présentes dans les alliances internationales. Le tableau 1 étaye dans une certaine mesure la première conclusion. Plus précisément, il résume les constatations de diverses études qui font toutes état d'une progression du nombre d'accords entre entreprises dans les années 80 par rapport aux années 70¹⁷.

Le tableau 2 va dans le même sens. Plus précisément, il montre que, par rapport aux années 70, il y a eu une augmentation spectaculaire du nombre absolu d'accords entre entreprises dans les années 80. Il montre aussi une évolution sensible de la nature des accords dans le temps. En particulier, l'importance relative des coentreprises et des sociétés de recherche a diminué, tandis que celle de la R-D conjointe a augmenté sensiblement. L'importance des investissements directs minoritaires et des participations croisées a aussi diminué quelque peu.

TABLEAU 2

HAUSSE DU NOMBRE D'ENTENTES ENTRE ENTREPRISES PAR FORME DE COOPÉRATION (CHIFFRES ABSOLUS ET %)

FORMES DE COOPÉRATION	AVANT 1972	1973 - 1976	1977 - 1980	1981 - 1984	1985 - 1988	TOTAL
Coentreprises et sociétés de recherche	83 53,2	64 41,8	112 23,6	254 20,8	345 17,8	858 21,6
R-D conjointe	14 9,0	22 14,4	65 13,1	225 20,9	653 33,7	1 009 25,5
Accords d'échange technologique	6 3,8	4 2,6	33 6,7	152 12,4	165 8,5	360 9,1
Investissement direct (participations minoritaires et croisées)	27 17,3	29 19,0	168 33,9	170 13,9	237 12,2	631 15,9
Accords client-fournisseur	5 3,2	19 12,4	47 9,5	133 10,9	265 13,7	469 11,8
Flux technologiques unilatéraux	21 13,5	15 9,8	71 14,3	259 21,2	271 14,0	637 16,1
Nombre total d'ententes	156	153	496	1 223	1 936	3 964

Source : Cité dans Safarian (1991), tableau 10. Source originale : J. Hagedoorn et J. Schakenraad, « Technology Co-operation, Strategic Alliances and their Motives: Brother, Can You Spare a Dime or Do You Have a Light? », communication présentée à la conférence SMS, Stockholm, 24-27 septembre 1990.

TABLEAU 3

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ENTENTES ENTRE ENTREPRISES

ZONES GÉOGRAPHIQUES	INDUSTRIES DE POINTE		ENSEMBLE DES INDUSTRIES	
	NOMBRE	%	NOMBRE	%
Ententes internes de la région				
É.-U.	254	23,9	352	18,7
CE	150	14,1	282	15,0
Japon	18	1,7	59	3,1
Entre régions				
É.-U.-CE	276	26,0	413	21,9
É.-U.-Japon	141	13,3	202	8,6
CE-Japon	87	8,2	162	10,8
Avec d'autres régions	135	12,8	413	21,9
Total	1 061	100,0	1 883	100,0

Source : Chesnais (1988), cité dans Safarian (1991).

L'importance croissante de la R-D conjointe est soulignée par la concentration des accords dans des secteurs déterminés. Safarian (1991) fait observer qu'environ 40 p. 100 des accords figurant au tableau 2 sont conclus dans les industries de la technologie de l'information, 20 p. 100 dans la biotechnologie, 10 p. 100 dans les nouveaux matériaux, 10 p. 100 dans les produits chimiques et les 20 p. 100 restants dans divers secteurs manufacturiers.

La répartition sectorielle des alliances semble indiquer que les entreprises américaines devraient être fortement représentées, étant donné que les industries des technologies de l'information et de la biotechnologie sont relativement développées aux États-Unis. Le tableau 3 appuie cette déduction. Plus précisément, il montre que les entreprises américaines participent à la majorité des accords intranationaux et internationaux. La prédominance des sociétés américaines dans les accords entre entreprises est particulièrement remarquable dans les industries de haute technologie. Le tableau 4 montre les accords entre entreprises auxquels participent des entreprises françaises, selon la nationalité de leurs partenaires. Dans trois secteurs industriels – la technologie de l'information, la biotechnologie et les matériaux – les entreprises américaines sont les partenaires étrangers les plus fréquents dans les alliances, tandis que ce sont les entreprises de la CE dans l'aérospatiale et l'aéronautique.

Compte tenu du fort degré d'incertitude qui entoure le succès ou l'échec d'initiatives technologiques déterminées, les industries en émergence comme la biotechnologie semblent être représentatives de secteurs où les entreprises cherchent à minimiser les coûts irrécupérables et à mettre en commun les risques. C'est également un secteur où, en raison de l'asymétrie de l'information, il revient peut-être moins cher d'obtenir des capitaux auprès d'entreprises

TABLEAU 4

ENTENTES CONCLUES PAR DES ENTREPRISES FRANÇAISES SELON LA NATIONALITÉ DU PARTENAIRE (EN POURCENTAGE)

AÉROSPATIALE/AÉRONAUTIQUE		TECHNIQUE DE L'INFORMATION	
France	32	France	35
CE	32	CE	20
É.-U.	23	É.-U.	39
Japon	0	Japon	6
Autres	11	Autres	5
BIOTECHNOLOGIE		MATÉRIAUX	
France	35	France	21
CE	16	CE	18
É.-U.	30	É.-U.	32
Japon	7	Japon	11
Autres	11	Autres	18

Source : Mytelka (1991).

établies plutôt qu'auprès des marchés financiers. Certains segments du secteur de la technologie de l'information semblent aussi présenter des caractéristiques semblables.

L'importance des échanges de technologie indiquée par la concentration sectorielle des alliances et la croissance relativement rapide des alliances en matière de R-D semblent indiquer que les répercussions sur le bien-être des pays en cause sont principalement liées aux effets technologiques externes. Elles donnent aussi à penser que les coentreprises dans ces secteurs ont peu de chance de susciter des préoccupations en matière de concurrence, car l'évolution rapide de la technologie fait qu'il est peu vraisemblable qu'un ensemble quelconque d'entreprises puisse dominer le marché pendant très longtemps.

DONNÉES SUR LES COENTREPRISES AUXQUELLES PARTICIPENT DES ENTREPRISES CANADIENNES

AU POINT DE VUE CONCEPTUEL, nous mettons l'accent dans la présente section sur les coentreprises internationales auxquelles participent une ou plusieurs entreprises canadiennes en vue d'accroître ou d'améliorer leur présence sur des marchés étrangers. Comme nous l'avons fait observer plus tôt, cette tâche n'est pas toujours simple en pratique. Notamment, des alliances «au Canada» peuvent être liées à des alliances «à l'étranger». Par exemple, une coentreprise établie au Canada entre une société canadienne et une société appartenant à des intérêts étrangers pourrait en fin de compte mener à une coentreprise entre les mêmes partenaires à l'étranger. Dans ce cas, il est quelque peu arbitraire de faire une distinction entre les investissements «au

TABLEAU 5

COENTREPRISES FORMÉES ENTRE 1981 ET 1984 ENTRE DEUX SOCIÉTÉS MÈRES AUX ÉTATS-UNIS, L'UNE ÉTANT ÉTRANGÈRE

	TYPE DE SECTEUR					
	FORTE COMPOSANTE SCIENTIFIQUE	FOURNIS- SEURS SPÉCIALISÉS	DÉPENDANT DE L'ÉCHELLE	DOMINÉ PAR LES FOURNISSEURS	SERVICES FINANCIERS	AUTRES SERVICES
PAYS D'ORIGINE						
Canada	3	1	10	1	1	1
Europe (total)	24	16	38	8	7	23
Autriche	0	0	0	0	0	0
Belgique	3	0	0	0	0	0
Danemark	0	0	0	0	0	3
Finlande	0	1	0	1	0	1
France	2	4	6	1	0	3
Allemagne (de l'Ouest)	6	5	6	3	2	7
Irlande	0	0	0	0	0	1
Italie	1	1	1	0	1	1
Liechtenstein	0	0	0	0	0	0
Luxembourg	0	0	0	0	0	0
Pays-Bas	1	0	4	0	0	0
Norvège	0	0	2	0	0	1
Portugal	0	0	0	0	0	0
Espagne	0	0	0	0	0	1
Suède	3	3	4	1	0	2
Suisse	1	0	0	0	0	0
Royaume-Uni	7	2	15	2	4	3
Japon	12	7	16	6	2	13
Australasie	1	1	1	0	0	1
Amérique latine	0	0	0	0	0	0
Afrique-Moyen-Orient	1	0	1	0	0	0
URSS-Europe de l'Est	0	0	0	0	0	2
Non déterminé	0	0	0	0	0	0
Total	65	41	104	23	17	63
Nombre total de coentreprises, 313.						
Source : J. Michael Geringer, 1993.						

Canada» et «à l'étranger». Dans d'autres cas, des alliances peuvent n'entraîner aucun déplacement géographique des actifs pertinents, comme, par exemple, un accord de partage des résultats de la R-D, de sorte qu'il n'existe aucun lien direct avec l'expansion à l'étranger de l'entreprise canadienne participante.

Dans un souci de cohérence avec les études portant sur les IDE, nous considérons qu'une coentreprise est formée «à l'étranger» si, de son fait, une entreprise canadienne établit des actifs dans un pays étranger. La coentreprise est considérée comme formée «au Canada» lorsqu'une entreprise établie à l'étranger implante ou acquiert des actifs au Canada.

TABLEAU 6

COENTREPRISES FORMÉES ENTRE 1985 ET 1988 ENTRE DEUX SOCIÉTÉS MÈRES AUX ÉTATS-UNIS, L'UNE ÉTANT ÉTRANGÈRE

	TYPE DE SECTEUR					
	FORTE COMPOSANTE SCIENTIFIQUE	FOURNIS- SEURS SPÉCIALISÉS	DÉPENDANT DE L'ÉCHELLE	DOMINÉ PAR LES FOURNISSEURS	SERVICES FINANCIERS	AUTRES SERVICES
PAYS D'ORIGINE						
Canada	3	1	10	1	1	1
Europe (total)	24	16	38	8	7	23
Autriche	0	0	0	0	0	0
Belgique	0	0	1	1	0	0
Danemark	0	0	0	1	0	0
Finlande	0	0	1	0	0	1
France	2	2	0	1	2	5
Allemagne (de l'Ouest)	1	2	3	2	0	3
Irlande	0	0	0	1	0	2
Italie	0	0	1	1	0	2
Liechtenstein	0	0	0	0	0	0
Luxembourg	0	0	0	0	0	0
Pays-Bas	1	1	3	3	1	1
Norvège	1	1	2	0	0	1
Portugal	0	0	0	0	0	0
Espagne	0	0	0	0	0	0
Suède	0	0	1	2	1	2
Suisse	1	1	1	2	0	1
Royaume-Uni	2	3	6	3	1	6
Japon	29	22	64	21	3	32
Australasie	1	0	8	2	1	4
Amérique latine	0	0	3	0	1	0
Afrique-Moyen-Orient	1	1	0	0	0	0
URSS-Europe de l'Est	0	0	0	0	0	0
Non déterminé	0	0	0	0	0	0
Total	48	44	119	62	16	81
Nombre total de coentreprises, 370.						
Source : J. Michael Geringer, 1993.						

Les tableaux 5 et 6 font état du nombre de coentreprises aux États-Unis auxquelles participe un partenaire nord-américain de 1981 à 1988. Nous y indiquons la présence d'un partenaire canadien ou étranger, ainsi que la nature du secteur industriel. Compte tenu du nombre relativement faible de coentreprises dont font état les tableaux, il nous a semblé approprié de regrouper les secteurs des coentreprises en catégories plus larges¹⁸. Il est clair que la délimitation de ces catégories est quelque peu arbitraire; toutefois, elle vise à faire ressortir les distinctions générales entre les principaux facteurs de compétitivité dans les diverses industries considérées.

Plusieurs points semblent ressortir des tableaux 5 et 6. L'un est que le nombre de coentreprises a quelque peu augmenté pendant la seconde période de quatre ans par rapport à la première, bien que la hausse ne soit pas spectaculaire. Ensuite, le nombre de coentreprises auxquelles des entreprises canadiennes ont participé n'a pratiquement pas changé d'une période de quatre ans à l'autre. Pendant le même laps de temps, le nombre de coentreprises auxquelles ont participé des entreprises européennes a diminué sensiblement; toutefois, la caractéristique la plus remarquable des tableaux 5 et 6 est l'explosion des coentreprises auxquelles participent des entreprises mères japonaises. Le troisième point est que les coentreprises motivées par le facteur «échelle» tendent à être les plus fréquentes dans l'échantillon américain. Ce résultat est peut-être fortement influencé par le fait que le matériel de transport fait partie de cette grande catégorie; or, les coentreprises ont proliféré dans le secteur automobile. La concentration des coentreprises canadiennes dans les secteurs motivés par le facteur «échelle» et les industries dominées par les fournisseurs traduit vraisemblablement l'importance relative de ces branches d'activité dans la fabrication au Canada.

Le nombre relativement faible d'alliances conclues dans le secteur des services vaut la peine d'être mentionné. Cette tendance cadre avec le volume relativement faible d'IDE qui a toujours caractérisé ce secteur. Celui-ci semble toutefois connaître en ce moment une accélération du nombre des coentreprises, ce qui cadrerait également avec la croissance absolue et relative des investissements directs dans les industries de services.

Comme nous ne disposons pas de données au sujet de l'ordre de grandeur des coentreprises dont font état les tableaux 5 et 6 ni sur l'importance des coentreprises auxquelles participent les entreprises canadiennes dans des pays autres que les États-Unis, nous devons être très circonspects dans nos conclusions. Les données disponibles semblent toutefois nous permettre de faire certaines déductions prudentes. Premièrement, les entreprises canadiennes semblent légèrement sous-représentées aux États-Unis dans le domaine des coentreprises, du moins par rapport à leur part des investissements directs aux États-Unis. Par exemple, de 1981 à 1986, les entreprises canadiennes n'ont participé qu'à environ 9 p. 100 des coentreprises dont font état les tableaux 5 et 6. En 1987, les filiales d'entreprises canadiennes aux États-Unis étaient responsables d'environ 12 p. 100 de toutes les ventes de filiales aux États-Unis et de 19 p. 100 de toutes les ventes de filiales manufacturières¹⁹. Deuxièmement, les entreprises canadiennes semblent particulièrement sous-représentées dans les industries à forte composante scientifique et la catégorie des fournisseurs spécialisés. Nous examinerons les conséquences de ces observations plus loin.

À titre documentaire, il pourrait être utile de considérer les données sur les investissements directs du Canada à l'étranger sur une période semblable. Le tableau 7 fait état des IDE canadiens de 1981 à 1988 dans les catégories suivantes : i) propriété exclusive ou participation majoritaire; ii) participation minoritaire; iii) sans constitution de société. Les données du tableau 7

TABLEAU 7

IDE CANADIENS, CLASSÉS SELON LA NATURE DU LIEN SOCIÉTÉ MÈRE-FILIALE, 1981-1988

ANNÉE	CONSTITUÉES EN SOCIÉTÉ				NON CONSTITUÉES EN SOCIÉTÉ		
	PROPRIÉTÉ EXCLUSIVE OU PARTICIPATION MAJORITAIRE		PARTICIPATION MINORITAIRE		TOTAL EN MILLIONS DE \$		TOTAL EN MILLIONS DE \$
	en millions \$	en pourcentage du total	en millions \$	en pourcentage du total	en millions \$	en pourcentage du total	en millions \$
1981	29 112	86,0	3 053	9,0	1 682	5,0	33 847
1982	31 439	88,4	2 315	6,5	1 804	5,1	35 558
1983	33 057	87,5	2 526	6,7	2 210	5,8	37 793
1984	36 178	82,0	5 470	12,4	2 471	5,6	44 119
1985	41 690	83,0	5 656	11,3	2 847	5,7	50 193
1986	44 693	84,1	5 564	10,5	2 916	5,5	53 173

Source : Gorecki, Paul K., *Patterns of Canadian Foreign Direct Investment Abroad*, Statistique Canada, document de recherche n° 33, 1990, tableau 10.

indiquent que toutes les catégories d'IDE ont progressé au cours de la période, avec une augmentation relative légère de la propriété exclusive et de la participation majoritaire. Dans la mesure où la participation minoritaire et les investissements directs sans constitution de société reflètent des coentreprises plutôt que des IDE de type classique, les données du tableau 7 indiquent en outre que les entreprises canadiennes n'ont pas choisi la stratégie de la coentreprise pour remplacer les IDE. Nous étudierons cette idée de façon plus détaillée plus loin.

LE RAPPORT ENTRE LES IDCE ET LES COENTREPRISES INTERNATIONALES

L'UN DES DÉFIS QUE LES COENTREPRISES internationales posent aux théoriciens consiste à déterminer pourquoi de telles alliances sont utilisées comme modèles d'expansion internationale. En particulier, remplacent-elles dans cette fonction les IDE de type classique, ou sont-elles en grande partie complémentaires des investissements directs?

Un certain nombre d'études théoriques ont porté sur cette question. Dunning (1993, p. 235) en résume les principales conclusions. Il note que, sur des marchés imparfaits, c'est la participation au capital qui sera choisie si elle est plus susceptible de contribuer à la réalisation des objectifs de l'entreprise, de réduire les coûts de transaction (notamment les risques) considérés comme associés au mode d'exploitation et d'accroître la rente économique tirée des activités pertinentes, à la condition que ces avantages ne soient pas annulés par l'augmentation des coûts de communication, d'organisation et de production entraînée par l'internalisation. Dunning relève aussi les avantages du partage de l'«incertitude» qui accompagnent les engagements de ressources.

Bien que beaucoup de choses aient été écrites au sujet des avantages des alliances dans certaines circonstances, relativement peu d'études ont visé à déterminer de façon empirique les conditions dans lesquelles des formes d'alliance particulières, comme les coentreprises, sont préférées à l'établissement de filiales à 100 p. 100 ou à participation majoritaire. L'étude la plus exhaustive est peut-être l'analyse que fait Auster (1992) des investissements japonais aux États-Unis. Elle constate une prédominance des liens technologiques, par exemple l'octroi de licences dans les industries en émergence, des coentreprises dans les industries en croissance et des investissements directs dans les industries en pleine maturité. Cette constatation est conforme à son hypothèse selon laquelle les liens technologiques sont particulièrement attrayants dans les industries en émergence, où les entreprises cherchent à acquérir de la technologie, de l'information et des compétences ainsi qu'à partager les coûts et les risques, tout en gardant de la souplesse. Cette constatation cadre aussi avec la prévision selon laquelle les coentreprises devraient proliférer dans les industries en croissance parce qu'elles offrent un moyen d'acquérir et d'accroître des clientèles tout en réduisant les risques. Dans les industries en pleine maturité, où les compétences clés des entreprises sont plus développées, les investissements directs permettent de créer une demande sur de nouveaux marchés sans les inconvénients d'une exploitation conjointe.

L'importance qu'accorde Auster au partage des risques comme motif dominant des alliances, dont les coentreprises, n'est guère étayée par plusieurs enquêtes bien connues sur les alliances. Dans une enquête, Marti et Smiley (1983) examinent les rapports publiés à l'occasion de tous les accords de coopération qui ont été conclus en 1980 et dont a fait état la presse financière européenne. Par une combinaison d'entrevues et de rapports de presse, ils dégagent une série de motifs à l'origine des accords de coopération. Le partage des risques n'est cité que dans 14 p. 100 des cas. Néanmoins, la technologie est clairement l'actif important lorsqu'il y a alliance, car les transferts technologiques (unilatéraux ou bilatéraux) sont cités comme motif d'alliance dans 70 p. 100 des cas; toutefois, l'enquête ne permet pas de déterminer pourquoi les alliances ont été préférées à un autre modèle d'expansion stratégique²⁰.

Dans une étude empirique sur des alliances stratégiques internationales formées de 1970 à 1982, Ghemawat, Porter et Rawlinson (1986) concluent

que c'est la recherche des économies d'échelle qui est le motif le plus important dans leur échantillon. L'accès aux marchés constitue le deuxième motif en importance, suivi du développement technologique. Ici encore, les auteurs n'ont pas cherché à évaluer pourquoi les coentreprises ou les autres formes d'alliances sont choisies de préférence à un autre mode d'activité internationale.

Gomes-Casseres (1989) présente des observations directes sur le choix du modèle stratégique. Dans une étude, il examine le choix entre une filiale à 100 p. 100 et une coentreprise. En neutralisant l'influence de l'État sur les modes de propriété, il constate que la probabilité qu'une multinationale opte pour une coentreprise est en relation inverse avec son expérience antérieure d'exploitation de filiales à l'étranger dans le même secteur, ainsi qu'avec sa connaissance du pays dans lequel la coentreprise est envisagée. Par ailleurs, la taille du secteur industriel du pays d'accueil présente une corrélation positive avec la propension des multinationales à conclure des coentreprises en vue de trouver de nouveaux débouchés, particulièrement lorsque l'entreprise qui investit dépend de l'apport de matières premières, et que le partenaire local peut apporter des connaissances et des compétences en matière de marketing.

Dans une autre étude, Gomes-Casseres (1990) montre que le rôle des gouvernements des pays d'accueil est souvent critique pour la structure de propriété des IDE. En maintenant constants les autres facteurs et en faisant l'hypothèse qu'une certaine propriété locale des filiales étrangères est souhaitable du point de vue du pays d'accueil, plus le pouvoir de négociation des pouvoirs publics est grand et plus il y a de chances que des coentreprises voient le jour.

L'étude de Blomström et Zejan (1991) sur les déterminants de la répartition du capital des filiales de société suédoises à l'étranger confirme la conclusion de Gomes-Casseres (1989). Plus précisément, les entreprises suédoises qui n'ont qu'une brève expérience de la production à l'étranger et qui ont des gammes de produits très diversifiées ont plus de chances de choisir la participation minoritaire à une coentreprise; toutefois, à la différence de Gomes-Casseres, Blomström et Zejan constatent que, passé un certain point, la taille du marché du pays d'accueil est en corrélation positive avec la probabilité qu'une entreprise suédoise prenne une participation minoritaire dans une coentreprise.

Franko (1989) présente des observations indirectes sur le rapport entre les coentreprises et les alliances. Il soutient que l'acceptation des participations minoritaires est un phénomène propre aux pays peu développés et se concentre dans cinq pays en particulier. Les obstacles à la fusion ou à l'acquisition complète de partenaires dans une coentreprise sont particulièrement marqués dans les pays peu développés. Sans nécessairement nier l'importance des restrictions à la propriété étrangère dans les pays d'accueil comme motif de formation de coentreprises, on peut dire que la conclusion de Franko selon laquelle la participation minoritaire est en grande partie un phénomène des pays peu développés semble démentie par les données des tableaux 1 à 4.

Bien que les coentreprises soient importantes dans les pays développés, l'opposition de l'État aux participations majoritaires de l'étranger est traditionnellement plus pertinente dans le cas des pays en développement. Par exemple, on peut constater dans une enquête de Beamish (1985) que 64 p. 100 des entreprises étrangères interrogées citent les compétences du partenaire comme principale raison de conclure une coentreprise dans un pays développé, tandis que 17 p. 100 mentionnent les restrictions imposées par l'État. Au contraire, 57 p. 100 des entreprises qui cherchent des partenaires dans des pays en développement considèrent que les restrictions imposées par l'État constituent la principale raison, tandis que 38 p. 100 citent le besoin de compétences locales.

Dans son étude sur les coentreprises américaines à l'étranger, Contractor (1990) nous apporte des éléments additionnels. Selon son interprétation, les données des *Benchmark Surveys* du Département du commerce des États-Unis montrent une légère mais indubitable réduction générale des plafonds de participation imposés aux investisseurs étrangers dans les années 80. Le résultat est une faible mais tout aussi indéniable diminution de la proportion et de la part des ventes des filiales minoritaires et à participation égale dans presque tous les pays. Contractor constate aussi que les plafonds et les exigences de rendement imposés par les pays d'accueil entraînent une plus forte utilisation des filiales minoritaires et à participation égale dans les pays développés, mais surtout dans les pays en développement. Il conclut à une confirmation indirecte de l'hypothèse selon laquelle le maintien des coentreprises s'explique de plus en plus par le besoin d'aide locale, de synergies avec les partenaires locaux et d'économies d'échelle minimums, particulièrement sur les grands marchés des pays de l'OCDE.

Plusieurs études de cas consacrées à des secteurs particuliers soulignent aussi l'importance des politiques des pays d'accueil à l'égard de la propriété étrangère dans le choix d'un modèle d'activité internationale. Par exemple, Pisano, Russo et Teece (1988) estiment que l'importance de l'opposition des pays d'accueil à l'acquisition de fournisseurs locaux de matériel de télécommunication par des étrangers constitue un motif d'établissement de coentreprises et d'autres accords de collaboration dans ce secteur²¹.

Mowery (1988) souligne que la politique de l'État contribue à influencer les coentreprises dans l'industrie de l'aéronautique commerciale. Il soutient que le déclin de la taille relative du marché américain des appareils commerciaux et la croissance régulière des frais de développement font en sorte qu'il est essentiel d'avoir accès aux marchés étrangers. Les entreprises américaines se facilitent souvent cet accès en faisant appel à une entreprise étrangère comme partenaire dans le développement et la production d'une cellule ou d'un moteur d'avion. Certes, l'accès à des capitaux moins coûteux et le partage des risques semblent aussi inciter les entreprises américaines à chercher des partenaires étrangers; toutefois, l'accès à des capitaux à moindre coût traduit lui-même apparemment, du moins en partie, les politiques du pays d'accueil.

Plus précisément, les capitaux à moindre coût sont associés aux gouvernements étrangers qui offrent des prêts ou des subventions pour couvrir une partie des frais de développement engagés par leurs entreprises aéronautiques nationales.

En bref, les observations sur l'importance et la nature du choix entre les coentreprises et les IDE ont tendance à être limitées et parfois contradictoires. Toutefois, il semble clair que les politiques des pays d'accueil qui influent sur la possibilité d'exploiter des filiales à 100 p. 100 et sur leur rentabilité constituent un facteur important dans de nombreux cas. Il ressort aussi clairement que les investissements directs (tant au Canada qu'à l'étranger) et les coentreprises sont stimulés par les possibilités et les menaces que présente la concurrence mondiale. Au sens très large, le manque de connaissance de certains marchés, sur le plan géographique ou sur le plan des produits (ce que l'on pourrait appeler la «distance psychologique»), peut prédisposer les sociétés à choisir la coentreprise comme mode d'accès, dans un premier temps, aux marchés internationaux qui connaissent une évolution structurelle rapide.

ÉTUDES DE CAS

DANS CETTE SECTION, nous nous penchons sur des études de cas consacrées à trois industries afin d'obtenir un nouvel éclairage sur les motifs et les conséquences des coentreprises internationales. Les trois industries étudiées sont celles des services de télécommunications, de l'automobile et du logiciel. Elles se caractérisent par une prolifération des alliances stratégiques internationales et sont donc susceptibles d'offrir un aperçu utile sur ces questions.

Il faut noter dès le départ qu'un bon nombre des cas décrits ne constituent pas des coentreprises au sens habituel du terme. En fait, les études de cas soulignent l'extraordinaire variété des formes de participation au capital qui ne répondent pas à la définition classique des IDE. Dans l'industrie du logiciel, nombre d'alliances sont des accords commerciaux sans participation au capital. Elles offrent une solution de rechange intéressante aux ententes avec prise de participation qui sont négociées dans le domaine des télécommunications, en partie pour obtenir l'accès aux marchés.

Services de télécommunications

Au cours des dernières années, les fournisseurs canadiens de services de télécommunications ont conclu un certain nombre d'alliances internationales avec prise de participation qui ont défrayé les manchettes. On peut noter que la plupart de ces alliances ne peuvent pas être considérées comme «à l'étranger» dans le sens où nous l'avons défini plus tôt, c'est-à-dire des alliances qui s'accompagnent d'un accroissement des actifs à l'étranger appartenant à des intérêts canadiens. En outre, il ne s'agit pas, au sens strict, de coentreprises. Il s'agit plutôt essentiellement d'entreprises étrangères qui

acquièrent une participation minoritaire dans l'entreprise mère canadienne ou vice versa. Néanmoins, les alliances visent en partie à améliorer la capacité des compagnies canadiennes de soutenir la concurrence sur les marchés intérieur et étrangers. Par conséquent, elles peuvent avoir des répercussions sur la compétitivité des entreprises canadiennes et nous éclairer sur les effets des coentreprises.

Dans le cadre d'une alliance majeure, AT&T a acquis une participation de 20 p. 100 dans Unitel. AT&T l'a obtenue des deux actionnaires existants d'Unitel, Canadien Pacifique Ltée et Rogers Communications Inc., en échange de machines de commutation interurbaine évaluées à 150 millions de dollars canadiens. Les trois entreprises ont aussi convenu d'injecter dans Unitel 200 millions de dollars canadiens de capitaux propres au total après la conclusion de l'entente²².

La participation de 20 p. 100 d'AT&T représente le maximum que des actionnaires étrangers peuvent détenir dans une compagnie de téléphone canadienne qui a ses propres installations, en vertu du projet de loi C-62²³. Il ne sert donc pas à grand-chose de se demander si AT&T aurait préféré une plus grande participation dans Unitel. L'objectif déclaré d'AT&T était l'accès à la clientèle. Plus précisément, Unitel se joint à World Source, une coentreprise à laquelle participe AT&T et qui a été formée entre des compagnies asiatiques, nord-américaines et européennes pour offrir aux multinationales des services communs d'interurbain (y compris une facture unique dans la monnaie choisie par le client). L'inclusion d'Unitel apporte à World Source un pôle canadien qu'AT&T n'aurait pas pu mettre sur pied elle-même compte tenu du projet de loi C-62.

La direction d'Unitel a aussi souligné l'avantage qu'obtient la société de pouvoir offrir aux entreprises canadiennes l'accès aux services de réseau de World Service; toutefois, les principaux avantages cités par Unitel étaient l'accès à la technologie et aux services de réseau avancés d'AT&T ainsi que la compétence d'AT&T en matière de gestion²⁴. En bref, cette alliance ne semble guère devoir susciter de craintes concernant une «fuite» de technologies canadiennes au profit de concurrents étrangers.

La seule préoccupation que suscite l'alliance entre AT&T et Unitel est la possibilité qu'Unitel achète ses machines de commutation interurbaine à AT&T plutôt qu'à Northern Telecom. Toutefois, comme Unitel achèterait relativement peu de matériel à Northern de toute façon, il est difficile de soutenir que Northern subira de ce fait une perte sensible d'économies d'échelle.

Lorsque l'on évalue l'alliance entre Unitel et AT&T, l'accès au marché (limité par la politique de l'État) ressort clairement comme le principal motif. L'alliance est susceptible de promouvoir la concurrence sur le marché intérieur canadien en renforçant la capacité d'Unitel de soutenir la concurrence des compagnies de téléphone établies. Il n'existe aucun motif de préoccupation au sujet d'éventuelles conséquences négatives pour le Canada sur le plan technologique.

Plusieurs coentreprises internationales majeures furent aussi établies par BCE Inc., la société mère de Bell Canada. Dans un accord conclu avec Cable and Wireless, de Grande-Bretagne, BCE a acquis 20 p. 100 de Mercury Communications, la deuxième compagnie téléphonique interurbaine de Grande-Bretagne, pour environ 960 millions de dollars. Mercury est une filiale de Cable and Wireless. On rapporte que BCE recherchait un accès plus facile aux nouveaux marchés internationaux où est présente Cable and Wireless, dont ceux de plusieurs pays asiatiques²⁵. Le recours à l'IDE pour obtenir cet accès aurait entraîné de plus grandes dépenses initiales pour BCE, ce qui a apparemment constitué un motif de l'alliance; toutefois, comme la plupart des pays étrangers limitent aussi la propriété étrangère des compagnies de téléphone qui ont leurs propres installations, on peut considérer comme hypothétique l'éventualité pour BCE d'établir une filiale à 100 p. 100 ou à participation majoritaire.

Il semble que Cable and Wireless était intéressée à exploiter l'accès aux laboratoires de R-D de Northern Telecom. Plus précisément, elle s'intéressait aux laboratoires de transmission de Northern en Angleterre²⁶. Il y avait aussi apparemment un intérêt commun dans le domaine de la télévision par câble, étant donné que BCE a une participation de 30 p. 100 dans la filiale de télévision par câble de Vidéotron en Grande-Bretagne. Mercury souhaitait notamment améliorer son accès aux réseaux locaux grâce aux raccordements de télévision par câble chez les clients.

Dans une autre alliance à l'étranger, BCE, dans un consortium comprenant MCI et deux entreprises néo-zélandaises, a acquis Clear Communications, la compagnie téléphonique interurbaine qui fait concurrence à Telecom New Zealand. BCE est propriétaire de 25 p. 100 de Clear, tandis que BCE et MCI détiennent ensemble 49 p. 100 de l'entreprise. Encore une fois, les préoccupations concernant le contrôle exercé par l'étranger semblent avoir joué ici; toutefois, le partage de la propriété entre BCE et MCI semble en partie être motivé par la volonté de diviser les coûts de l'expansion internationale.

L'investissement de BCE dans Clear avait en partie pour motif d'accroître la portée des services internationaux de réseau que BCE peut offrir à ses gros clients commerciaux. BCE s'attendait aussi à ce que l'investissement dans Clear soit profitable. Les coentreprises avec Cable and Wireless et avec Clear Communications ne suscitent pas de préoccupations en matière de concurrence ou d'éventuelles conséquences négatives pour le Canada sur le plan technologique.

Enfin, à titre de membre de l'alliance Stentor, BCE s'est engagée dans une coentreprise avec MCI pour offrir des services transfrontières de réseaux privés virtuels et des services de réseau privés de données à grande vitesse²⁷. Dans ce cas, on peut soutenir que BCE a amélioré sa capacité d'offrir des services à la fine pointe à des multinationales dont le siège est au Canada, ayant notamment rationalisé le service 800 pour permettre aux entreprises qui ont des clients au Canada et aux États-Unis de recevoir des appels sans frais en

provenance des deux pays. Stentor aura aussi accès au logiciel de facturation avancé de MCI. Stentor aurait certes pu mettre au point elle-même les services, mais l'alliance conclue avec MCI accélère les choses²⁸. Stentor peut également offrir à ses clients canadiens l'accès aux services mondiaux de réseau de MCI. Il semble que MCI cherchait essentiellement à offrir ses services de réseau aux entreprises au Canada. Le chef de la direction de MCI a aussi mentionné la possibilité que Stentor aide plus tard MCI à pénétrer le marché des services téléphoniques locaux.

On pourrait considérer que l'alliance entre Stentor et MCI et celle entre Unitel et AT&T limitent les options dont disposent les abonnés canadiens. Par exemple, cela pourrait obliger les abonnés canadiens qui choisissent Stentor comme compagnie nationale à utiliser MCI pour les appels internationaux à destination des États-Unis ou d'un autre pays où MCI a établi une coentreprise avec une compagnie locale. Les clients d'Unitel pourraient exprimer des préoccupations semblables. En fait, comme les abonnés commerciaux paraissent rechercher de plus en plus un ensemble de services de communications auprès d'un fournisseur unique, les coentreprises semblent bien répondre aux forces du marché. En outre, elles offrent la possibilité d'accélérer l'apport de technologies des télécommunications au Canada.

Dans une autre alliance qui a fait les manchettes, Sprint a convenu d'acheter 25 p. 100 de Call-Net, un revendeur canadien de services téléphoniques interurbains, pour 50 millions de dollars. En vertu de l'accord, Sprint percevra des redevances sur ses produits et services vendus au Canada sur une période de 10 ans et aura trois sièges au conseil d'administration de Call-Net. Pour sa part, Call-Net obtiendra des droits sur une bonne partie de la propriété intellectuelle de Sprint et aura accès à tous ses services de réseau²⁹.

L'influence de la politique de l'État sur l'alliance entre Call-Net et Sprint est moins nette que dans les cas précédents. Plus précisément, le Canada n'impose pas de plafond à la propriété étrangère des revendeurs. Ainsi, Sprint pourrait détenir une participation supérieure à la limite de 20 p. 100 prévue par le projet de loi C-62; toutefois, dans la mesure où Call-Net transmet de plus en plus d'appels téléphoniques au moyen de ses propres installations, elle pourrait venir à ne plus être considérée comme une compagnie de commercialisation de services. Une participation majoritaire de Sprint aurait donc pu limiter la capacité de Call-Net de se doter de ses propres installations pour traiter les communications téléphoniques.

Les répercussions de l'alliance entre Call-Net et Sprint sur l'industrie téléphonique canadienne sont évidentes. On peut soutenir que la capacité de Call-Net de faire face à la concurrence sur le marché canadien s'est améliorée, ce qui renforce la concurrence dans l'industrie au Canada. Comme le transfert technologique se fait vers le Canada, toute préoccupation à ce sujet semble non fondée. En fait, on peut estimer que l'alliance accélère la disponibilité pour les Canadiens de nouveaux services comme les rabais sur le volume et la facturation détaillée regroupée.

Dans une autre alliance touchant un revendeur canadien, LCI International Inc., de la Virginie, a convenu d'acquérir une participation pouvant atteindre 50,1 p. 100 dans le cinquième revendeur en importance de services téléphoniques interurbains au Canada, STN, Inc. L'accord prévoit un crédit-relais à STN pour l'aider à financer la forte augmentation des commissions et des frais de marketing qui découle de la rapide extension de sa clientèle résidentielle. LCI a convenu d'acheminer ses appels vers le Canada par le réseau de STN³⁰. Comme dans le cas précédent, cette alliance peut aussi favoriser la concurrence avec les compagnies de télécommunications établies au Canada. On ne peut pas déterminer avec certitude pourquoi, dans ce cas, le partenaire américain a voulu une participation lui assurant le contrôle du revendeur canadien. Toutefois, la technologie ne semble pas avoir constitué un élément d'actif important dans cette alliance.

Enfin, on a récemment annoncé que le chef de file de la téléphonie cellulaire au Canada, Rogers Cantel Communications, Inc., s'alliait au géant américain de la téléphonie cellulaire McCaw Cellular Communications, Inc. pour constituer un réseau cellulaire numérique accessible à partir des avions dans l'ensemble du Canada. Rogers Cantel achètera 10 p. 100 de la filiale à capital fermé de McCaw, Claircom Communications Group L.P., et établira une nouvelle société appelée Air One Canada Communications, Inc. afin d'étendre à tout le Canada le réseau cellulaire numérique de Claircom. Pour sa part, Claircom aura une participation de 20 p. 100 dans Air One. Rogers Cantel construira de 10 à 15 stations terrestres pour le réseau. Grâce à sa participation de 10 p. 100 dans Claircom, Rogers Cantel dit espérer tirer des bénéfices de l'expansion de Claircom sur le marché des communications air-sol³¹.

Le lien entre Cantel et McCaw souligne à nouveau le rôle que jouent les alliances dans la diffusion de nouveaux services de réseaux de télécommunications au Canada. Pour le partenaire américain, c'est l'accès au marché canadien qui importe surtout. Pour le partenaire canadien, le premier objectif est l'accès au service transfrontière; toutefois, la prise de participation de Cantel dans Claircom annonce la possibilité de futures coentreprises entre les entreprises mères sur le marché des communications air-sol. Cette association est particulièrement intrigante compte tenu de l'alliance entre Unitel et AT&T, dont nous avons parlé auparavant. Comme nous l'avons déjà indiqué, Rogers Communications est l'entreprise mère d'Unitel et de Rogers Cantel. AT&T, pour sa part, a récemment fait l'acquisition de McCaw Cellular. Par conséquent, on pourrait interpréter l'association entre Cantel et McCaw comme un prolongement de la communauté d'intérêts entre Rogers Communications et AT&T.

En bref, bien qu'il puisse y avoir divers motifs aux alliances impliquant des entreprises canadiennes de télécommunications que nous venons de mentionner, un thème dominant est l'accès aux marchés, le choix du mode d'alliance étant influencé par la politique de l'État et par les transferts technologiques. Plus précisément, les entreprises américaines ont pris une participation plus importante lorsque les entreprises canadiennes ne sont pas

soumises au plafond de 20 p. 100 limitant la propriété étrangère. Le transfert technologique est essentiellement associé au fait que les entreprises américaines mettent à la disposition des compagnies canadiennes des services de réseau déterminés, en échange d'un accès plus rapide à la clientèle canadienne. L'ouverture du marché canadien traduit lui-même une évolution récente de la réglementation canadienne afin de permettre la concurrence dans les services interurbains publics commutés. Les compagnies américaines ont peu d'expérience des services directs aux clients canadiens, étant donné que le monopole réglementé exclut par définition leur présence sur le marché canadien. L'accès au marché canadien par le biais d'une alliance plutôt que par l'établissement d'une entreprise entièrement nouvelle cadre donc avec la prémisse selon laquelle le manque de connaissance d'un marché ou d'une technologie favorise les coentreprises aux dépens des investissements directs, si tous les autres facteurs sont constants.

Cette interprétation se voit confirmée par l'acquisition récente par BCE d'une participation de 30 p. 100 dans Jones Intercable, Inc., qui exploite 55 réseaux de télévision par câble aux États-Unis. Un porte-parole de BCE a déclaré que l'acquisition visait à assurer la présence de l'entreprise sur le marché américain du divertissement à domicile sans qu'elle ait à faire des investissements massifs³². Pourtant, il est clair que BCE envisage une participation lui assurant le contrôle de Jones Intercable, car elle a aussi acquis une option d'achat qui lui donnerait la majorité du capital-actions. On peut interpréter la prise de participation initiale de BCE comme un investissement limité destiné à vérifier l'existence de complémentarités dans le domaine nouveau des communications multimédias³³. Si les renseignements se révèlent favorables, on peut s'attendre à ce que BCE prenne le contrôle de Jones Intercable.

Les alliances que nous avons passées en revue dans cette section ne donnent pas lieu de craindre pour la compétitivité du Canada dans l'industrie des télécommunications ou pour la concurrence sur le marché intérieur. De fait, on pourrait même soutenir le contraire.

Pièces d'automobiles

Bien que les techniques n'y évoluent pas aussi vite que dans le secteur des télécommunications, l'industrie des pièces d'automobiles est le théâtre d'un certain nombre de transformations importantes en Amérique du Nord. Les trois grands constructeurs nord-américains (GM, Ford et Chrysler) sont en voie d'adapter les méthodes de production sur commande mises au point par les Japonais afin d'améliorer tant leur qualité que leur productivité³⁴. Les trois grands sont en train d'accroître leur recours à l'impartition pour la fabrication de leurs pièces, de réduire considérablement le nombre des fournisseurs avec lesquels ils traitent directement, d'amener ces derniers (les fournisseurs dits de «premier niveau») à leur fournir des «systèmes» plutôt que des éléments et à

exiger d'eux qu'ils se dotent d'une capacité suffisante, en matière de conception et d'ingénierie, pour collaborer à la création de nouveaux modèles. Parallèlement, GM a dû s'engager dans un processus de réduction considérable de ses activités en raison de l'essor des entreprises japonaises de montage, qui ont porté leur part de marché à environ 30 p. 100 grâce à des exportations directes du Japon et à l'implantation d'usines en Amérique du Nord.

L'implantation d'usines de montage japonaises s'est accompagnée de la venue de fournisseurs japonais de pièces détachées, souvent dans le cadre de coentreprises avec des sociétés nord-américaines. Les Japonais offrent la possibilité de se familiariser avec la production sur commande ainsi que d'avoir accès aux constructeurs japonais, tandis que leurs partenaires nord-américains les font profiter de leurs connaissances des façons de faire en Amérique du Nord et leur donnent la possibilité d'approvisionner les trois grands constructeurs nord-américains.

Suivant l'exemple des Japonais, les constructeurs d'automobiles ont maintenant tous adopté la méthode juste-à-temps (JAT) pour la livraison des pièces, ce qui oblige leurs sous-traitants, notamment ceux qui fabriquent des pièces de grande dimension, à s'implanter à proximité des usines de montage. La combinaison du JAT et de l'implantation des plus importantes usines de montage au Kentucky, en Ohio et au Tennessee a amené les fournisseurs de pièces d'automobiles – qu'ils soient canadiens ou encore américains, japonais ou allemands – à s'installer dans la même région.

En ce qui concerne les pièces d'origine, le Canada et les États-Unis ont un marché intégré depuis l'entrée en vigueur du Pacte de l'automobile, en 1965. Ce dernier a été légèrement modifié par l'Accord de libre-échange canado-américain, tandis que l'Accord de libre-échange nord-américain permettra au Mexique de devenir la troisième partie prenante à ce marché intégré. Le Mexique enregistre déjà une forte augmentation du nombre d'usines de pièces d'automobiles.

Ce contexte s'est traduit par une restructuration en profondeur de l'industrie canadienne des fabricants de pièces. Nombre de petites entreprises ont choisi le statut de fournisseur de deuxième ou de troisième niveau, ce qui signifie qu'elles vendent leur production à des fournisseurs de premier niveau; d'autres ont fermé leurs portes, tandis que certaines autres entreprises se fusionnaient.

Malgré une période relativement longue d'apparente surévaluation du dollar canadien par rapport à la devise américaine, un certain nombre de fabricants canadiens de pièces d'automobiles ont enregistré une expansion rapide et une augmentation de leur rentabilité. Parmi les quatre plus importants, trois ont recouru aux coentreprises dans le cadre de leur stratégie d'expansion.

Magna International est de loin le plus important fabricant canadien de pièces d'origine. Son chiffre d'affaires s'élevait en 1992 à 2,4 milliards de dollars canadiens, ce qui le plaçait au quinzième rang au monde. Cette entreprise était la deuxième en importance en Amérique du Nord par ses ventes, si l'on exclut les filiales des trois grands qui fabriquent des pièces

détachées. Magna emploie environ 17 500 personnes et compte 75 usines de fabrication de pièces (dont neuf en association) : 62 en Amérique du Nord (dont une au Mexique) et huit en Europe, plus cinq centres techniques de développement et de conception des produits. Environ les deux tiers du chiffre d'affaires consolidé de la compagnie au cours de l'exercice 1992 étaient représentés par les produits fabriqués au Canada, dont environ 60 p. 100 étaient exportés aux États-Unis. L'incursion récente de Magna en Europe entraînera une augmentation de l'importance relative de ses ventes sur ce continent. La compagnie comprend quatre groupes principaux, chacun ayant pour mission de fournir aux grands constructeurs des systèmes complets dans un domaine précis de la technologie automobile.

Magna participe à un certain nombre de coentreprises ou a quelques partenaires minoritaires : un américain, deux japonais et trois européens. À la fin des années 80, Magna a vendu une participation de 23,3 p. 100 dans Atoma International, sa principale division (38 p. 100 du chiffre d'affaires de Magna en 1992) à Mitsubishi Trading Co. Magna voulait, par cette transaction, se procurer les capitaux nécessaires à son expansion et s'implanter sur le marché des usines japonaises à l'étranger. Magna a été obligée de conclure une coentreprise avec Ford en 1990 pour mener à bien une restructuration financière de grande envergure. Elle a dû pour cela céder une participation dans deux de ses usines, l'une en Ontario et l'autre au Michigan, ce qui s'est traduit par des investissements directs de l'étranger au Canada et une diminution des investissements directs du Canada à l'étranger. Sans cet apport financier de Ford, Magna n'aurait pu conserver les deux usines. C'est également sous l'effet de contraintes financières que Magna s'est retirée d'une coentreprise avec la société japonaise Daiyko afin de fournir des pièces à CAMI, l'usine de GM et Suzuki à Ingersoll (Ontario). L'expansion de Magna en Europe a été facilitée par une coentreprise avec Vost-Alpine Stahl. Dans ce cas particulier, l'alliance s'est traduite par une augmentation des investissements directs du Canada à l'étranger.

Dans le cadre d'une autre entente de coentreprise conclue avec Ford, Magna cherchait à obtenir les techniques de fabrication de pièces en plastique. Magna s'est également associée à Webasco, entreprise allemande, pour profiter des connaissances de cette dernière dans la production de toits ouvrants, ce qui a conduit à la création d'une usine aux États-Unis. De même, Magna a obtenu la technique de fabrication des sièges de Georg Grammar, une entreprise allemande, en contrepartie d'une participation de 5 p. 100 à la division Atoma de Magna.

À la fin de 1993, ayant renoué avec la rentabilité, Magna a procédé à une nouvelle émission d'actions afin de financer sa stratégie d'expansion en Europe. Son objectif est de renforcer sa présence sur le marché mondial de l'automobile en établissant en Europe une capacité de fabrication qui, à terme, pourrait devenir l'équivalente de ses installations nord-américaines. Une autre motivation est l'accès aux technologies européennes¹⁵.

Deux opérations ont été conclues en Europe pour permettre à Magna de prendre le contrôle d'un fabricant de volants et de sacs gonflables, ainsi que d'un producteur de rétroviseurs³⁶. Dans le premier cas, Magna a pris une participation de 60 p. 100 dans K.S. Automobile-Sicherheitstechnik (Allemagne) moyennant 60 millions de dollars canadiens. Cette acquisition a permis à Magna d'accroître ses ventes auprès des constructeurs d'automobiles allemands, mais le principal but était d'avoir accès à la technologie de fabrication des sacs gonflables³⁷. Il s'agissait en effet de l'un des deux systèmes importants, à l'intérieur d'une automobile, que Magna ne fabriquait pas encore.

Étant donné les difficultés des fabricants européens de pièces automobiles, Magna a pu acquérir cette participation à un prix de beaucoup inférieur au coût de remplacement et avoir accès à cette technologie beaucoup plus vite que si elle avait dû la reproduire elle-même. Pour que l'opération soit encore plus intéressante sur le plan de la trésorerie pour le vendeur, Metallgesellschaft, Magna a accepté de prendre, dans le cadre de cette opération, une participation de 12,5 p. 100 dans la société mère, Kolbenschmidt, pour 40 millions de dollars canadiens. Kolbenschmidt fabrique principalement des pistons et des blocs-cylindres d'aluminium – deux produits que Magna ne fabrique pas en Amérique du Nord. Cette participation minoritaire et un droit de préemption offrent à Magna la possibilité de prendre de l'expansion, si elle le désire, dans ce créneau du marché des pièces d'automobiles.

Le plus récent investissement de Magna à l'étranger a été la prise d'une participation de 74 p. 100 dans le groupe allemand Zipperle, qui appartenait à Porsche Autriche³⁸. Le Groupe Zipperle, qui compte deux usines en Allemagne, une en Espagne, une au Royaume-Uni et une en Tchécoslovaquie, fabrique des rétroviseurs. À la différence des sacs gonflables, Magna dispose déjà des techniques et des installations de fabrication de cette gamme de produits en Europe. Bien que cela ne soit pas encore prévu, une collaboration plus poussée entre Magna et les propriétaires de Porsche (qui ont une importante participation dans Volkswagen) est possible.

Dans les deux cas – le fabricant de sacs gonflables et le fournisseur de rétroviseurs –, Magna a obtenu une participation majoritaire sans payer la valeur totale des entreprises. Les actionnaires minoritaires ne devraient normalement pas jouer un rôle actif, de sorte que ces coentreprises n'obligent pas Magna à conclure des «partenariats stratégiques». Il s'agit plutôt, en pratique, d'IDE.

Le Groupe Woodbridge, qui se spécialise dans les produits de mousse et dont le capital est fermé, est le deuxième producteur de pièces d'automobiles en importance au Canada, grâce à un chiffre d'affaires voisin d'un milliard de dollars canadiens en 1992, ce qui le place au 26e rang en Amérique du Nord. Woodbridge est le fruit du désengagement d'investisseurs étrangers, plus précisément d'un rachat de l'entreprise par les cadres à Monsanto en 1978. Opel Allemagne et Inoae Kasei du Japon sont les principaux partenaires de Woodbridge dans les ententes de coentreprise conclues par cette société.

L'alliance nouée avec Opel en Europe porte sur l'établissement d'installations de fabrication dans les usines d'Opel. Le but de l'opération était évidemment de s'accaparer une bonne partie de la production des sièges pour les véhicules GM en Europe. En s'alliant à son partenaire japonais, Woodbridge voulait avoir accès à la technologie d'Inoae pour la fabrication de tableaux de bord et obtenir son aide pour vendre sa production aux usines japonaises implantées en Amérique du Nord. Woodbridge travaillait depuis un certain temps sur une technique analogue, mais elle a économisé du temps et de l'argent en l'achetant à son partenaire japonais. La coentreprise Woodbridge-Inoae a construit des usines tant au Canada qu'aux États-Unis. Au Mexique, Woodbridge joue le rôle inverse, fournissant sa technologie en contrepartie d'installations et d'une aide à la commercialisation de ses produits sur le marché mexicain.

Le Groupe ABC (également à capital fermé), qui fabrique des pièces de plastique et de caoutchouc pour automobiles, est le quatrième producteur canadien en importance dans cette industrie. Il s'est également allié à des partenaires européens et japonais. La coentreprise que le groupe a créée avec la société allemande Woco est active au Canada, en Allemagne et en Espagne, tandis qu'avec son partenaire japonais Nishikawa ABC est implanté au Canada et au Japon. ABC souhaitait combiner sa technologie à celle de ses associés, de façon que les coentreprises puissent desservir les marchés des deux partenaires dans leurs pays respectifs.

Les coentreprises que nous venons de décrire étaient motivées par des considérations financières ou technologiques. Dans quelques cas, cependant, le manque de connaissance du marché visé constituait un motif supplémentaire. Dans le cas du Groupe ABC, les coentreprises conclues avec des partenaires européens et japonais ont fourni un moyen commode de s'implanter sur ces différents marchés. Magna a fait savoir que, sans les origines allemandes de ses dirigeants, elle aurait cherché à s'allier pour s'implanter plus facilement en Europe. Les entreprises ont mentionné que le Mexique était un pays où il aurait été souhaitable de s'adjoindre un partenaire dans le cadre d'une coentreprise, mais qu'elles n'avaient pu dans certains cas trouver d'associé permanent qui leur convienne.

Les coentreprises de Magna, de Woodbridge et du Groupe ABC ne représentent pas une forte proportion de leurs activités. Il ressort des entrevues menées auprès de leurs dirigeants que leur solution privilégiée était de «faire cavalier seul» à moins que, en raison de circonstances particulières, la pénétration d'un marché particulier soit plus rapide ou plus économique à l'aide d'une coentreprise et qu'un partenaire suffisamment compatible puisse être trouvé. A. G. Simpson, troisième fabricant de pièces d'automobiles au Canada grâce à un chiffre d'affaires d'environ 500 millions de dollars en 1992, n'a aucune coentreprise³⁹. Jusqu'à une date assez récente, l'entreprise s'est abstenue de procéder à des IDE, mais en 1991 elle a acheté une usine au Michigan et est en voie de construire des installations au Tennessee et au Kentucky. Dans le cas

de A. G. Simpson, le besoin d'avoir accès à d'autres technologies, les économies d'échelle ou d'envergure et le manque relatif de connaissance du marché américain ne jouaient apparemment aucun rôle.

Bien que nous ne nous soyons pas livrés à une étude exhaustive des coentreprises établies par des fournisseurs canadiens indépendants de pièces d'automobiles, les observations portent à croire que ce type d'activité est relativement faible par rapport au total des ventes à l'étranger. En fait, les coentreprises entre fabricants américains et canadiens de pièces d'automobiles sont relativement rares aux États-Unis. Par contre, sur les 230 et quelque filiales japonaises de pièces d'automobiles aux États-Unis, plus de 75 sont des coentreprises établies avec un partenaire américain. Comment expliquer cette différence? Quatre raisons peuvent être envisagées. Premièrement, l'implantation sur le marché américain est beaucoup plus dépayssante pour une entreprise japonaise que pour un fournisseur canadien. Inversement, l'Europe et l'Extrême-Orient sont aussi étrangers aux entreprises canadiennes que le marché américain leur est familier. Il en va de même pour les entreprises japonaises aux États-Unis. Dans cet ordre d'idées, on pourrait imaginer qu'une hausse des investissements des fabricants canadiens de pièces d'automobiles en Europe et en Extrême-Orient se traduirait par un nombre relativement plus élevé de coentreprises.

Deuxièmement, le MITI a encouragé les fournisseurs japonais de pièces d'automobiles qui investissaient aux États-Unis à s'y associer à des partenaires américains pour que leurs investissements soient plus acceptables. Le Canada n'a pas les mêmes raisons d'inciter ses entreprises à investir directement aux États-Unis dans le cadre de coentreprises.

Troisièmement, l'exportation à partir du Canada reste dans bien des cas, et plus particulièrement dans l'industrie automobile, qui est fortement intégrée à celle des États-Unis, une option viable pour desservir le marché américain, tandis qu'il est plus difficile d'exporter depuis le Japon.

Quatrièmement, environ 70 p. 100 de la production de pièces d'automobiles au Canada est assurée soit par les trois grands directement, soit par des filiales de multinationales contrôlées à l'étranger. Dans le cas de ces entreprises, les IDE ainsi que les coentreprises avec des partenaires étrangers sont normalement conclues par la société mère. Cela n'empêche évidemment pas la filiale de bénéficier des coentreprises conclues par la société mère.

En résumé, un certain nombre de considérations incitent les producteurs canadiens de pièces d'automobiles à former des coentreprises. Un motif important est l'accès au marché, qui est rendu plus facile par l'acquisition d'un partenaire local. La prise d'une participation minoritaire est souhaitable quand le marché local est mal connu. En fait, les entreprises canadiennes du secteur de l'automobile ne concluent qu'un petit nombre d'ententes de coentreprise, et les raisons de cet état de chose portent à croire que les pouvoirs publics n'ont pas à intervenir pour encourager les coentreprises – si ce n'est, peut-être, qu'ils pourraient sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités qu'offrent

l'Europe et l'Extrême-Orient, où le manque de connaissance des marchés pourrait faire de la coentreprise un vecteur privilégié d'IDE⁴⁰.

Les entreprises canadiennes qui ont formé des coentreprises ont bénéficié d'un apport de ressources financières, de transferts de technologie et de l'accès à des marchés nouveaux, entre autres choses. Pourtant, d'autres entreprises (comme A. G. Simpson) prospèrent en se passant de coentreprises. De plus, l'essor des fournisseurs de premier niveau comme Magna, Woodbridge et ABC a renforcé la capacité de leurs fournisseurs, en amont, et de leurs clients, en aval, d'affronter la concurrence sur le marché nord-américain. Plus précisément, les fournisseurs de pièces de premier niveau ont intensifié leurs pressions sur leurs fournisseurs de deuxième niveau pour qu'ils améliorent la qualité de leurs produits et réduisent leurs prix, jouant ainsi le rôle d'acheteurs exigeants dans leur pays d'origine, l'un des éléments du «losange» de Porter (1992). En outre, en renforçant la capacité de certaines entreprises canadiennes de concurrencer les Japonais, les coentreprises décrites précédemment ont peut-être contribué aussi à la dynamisation globale de l'industrie automobile nord-américaine.

Industrie du logiciel

Notre troisième étude de cas porte sur l'industrie canadienne du logiciel. Nous nous penchons sur trois sociétés en expansion rapide, qui ont été fondées au cours des huit dernières années : Delrina (chiffre d'affaires de plus de 50 millions de dollars), Corel (ventes dépassant 100 millions de dollars) et ATI Technologies (chiffre d'affaires de plus de 200 millions de dollars canadiens). L'industrie se caractérise par des cycles de vie des produits extrêmement courts : faute de mises à jour régulières, un logiciel est rapidement démodé. L'entreprise qui veut réussir dans ce secteur doit offrir des logiciels très performants et disposer d'un bon réseau de distribution. Pour bien se vendre, un logiciel doit aussi être facile à utiliser avec d'autres progiciels largement répandus. Les frais de transport sont minimes pour ces produits, dont l'expédition ne se heurte généralement à aucune barrière commerciale.

La société torontoise Delrina est un chef de file dans le domaine des logiciels de télécopie et de conception de formulaires commerciaux. Ses alliances stratégiques visent généralement à faciliter la commercialisation de ses logiciels ou à nouer des partenariats technologiques. Il faut signaler tout particulièrement une série d'alliances stratégiques, annoncées récemment, avec des fournisseurs de services de télécommunications, Delrina participant à l'intégration des ordinateurs personnels à des services de communication permettant d'avoir accès, en fin de compte, à des produits multimédias. Dans ce mouvement de convergence de l'industrie des télécommunications et de l'ordinateur personnel (qui n'est pas sans rappeler la convergence de la câblodistribution et de la téléphonie), les entreprises de télécommunications fourniront des services de messagerie améliorés, par exemple dans les domaines

de la télécopie, des téléconférences ou du commerce électronique. Delrina intégrera à ses logiciels la capacité d'utiliser facilement ces services améliorés. La participation à ces réseaux permet à Delrina d'exploiter à plus grande échelle son succès avec Winfax.

Les partenaires de Delrina dans l'alliance sont les Services de messagerie mondiale de MCI, Worldlinc Telecommunications, Inc., filiale de Bell Canada (qui font tous deux partie de l'alliance MCI-Stentor) et Vodata, une entreprise britannique. Pour Delrina, l'alliance signifie non seulement un accroissement des ventes de logiciels de télécopie et de conception de formules, mais également le passage à une autre dimension, celle du marché mondial des communications. Du point de vue des entreprises de télécommunications, Delrina constitue un partenaire intéressant grâce à sa clientèle d'environ trois millions d'utilisateurs et à sa capacité de concevoir des logiciels faciles à utiliser. Delrina a également des ententes de développement et de commercialisation conjoints avec des prestataires de services d'information en réseau, comme NCR et les Services d'information GE. Delrina et ces entreprises créent la technologie des imprimés commerciaux qui sont mis en forme par les prestataires de services. Une autre forme de commercialisation conjointe, pour Delrina, est la combinaison de versions « légères » de ses logiciels et de la vente d'ordinateurs personnels. Près de 100 usines de production d'ordinateurs et de modems, situées pour la plupart aux États-Unis, participent à cette activité.

Ce que l'on peut noter, dans les cas décrits précédemment, est que Delrina vend principalement un produit bien établi et une capacité technologique aux utilisateurs. Dans ces conditions, on pourrait s'attendre à ce que les alliances s'apparentent davantage à des relations contractuelles sans lien de dépendance, ce qui semble être le cas, en particulier puisque rien n'empêche Delrina d'exporter à partir du Canada.

Dans d'autres cas, Delrina a choisi la voie de l'IDE. Par exemple, pour développer sa gamme de produits, Delrina a acheté Amaze, Inc. en octobre 1992. Société américaine, Amaze produit notamment des économiseurs d'écran et des planificateurs quotidiens. Amaze détient également une licence de premier ordre pour des logiciels d'édition exclusifs. Le fait que Delrina ait choisi de prendre le contrôle d'Amaze au lieu d'établir une coentreprise traduit peut-être sa connaissance approfondie du marché américain, de même que l'absence d'obstacles directs ou indirects à la prise de participations par l'étranger dans l'industrie des logiciels aux États-Unis.

La société Corel, d'Ottawa, produit des logiciels graphiques et d'interface pour les petits ordinateurs. Son logiciel graphique très connu *Corel Draw* et son interface sont des chefs de file sur le marché. Corel n'a aucune filiale à l'étranger, sauf une filiale de vente internationale à Dublin, ni de coentreprise. Lorsqu'elle a voulu élargir sa gamme de produits, elle a acheté de *Xerox Ventura Publisher* et *Ventura Database*, ainsi que toutes les technologies qui s'y rattachaient. En fait, ces techniques ont été rapatriées par Corel à Ottawa.

Comme Delrina, Corel a conclu de nombreuses ententes de commercialisation conjointe avec des partenaires étrangers. Ces ententes sont conclues soit avec des fabricants d'origine d'ordinateurs personnels (comme Compaq), des fabricants de matériel graphique ou des fabricants de périphériques (comme NCR), qui combinent tous les logiciels de Corel à leurs propres produits. Ainsi qu'il a été indiqué, ces types d'ententes ressemblent à des contrats conclus sans lien de dépendance, et l'on ne doit pas s'attendre à des formules relativement complexes comme les coentreprises avec participation au capital.

La société ATI Technologies, de Toronto, fabrique et vend des produits graphiques, multimédias et de communication pour améliorer les performances des ordinateurs personnels. ATI produisait au début du matériel, mais elle s'est tournée de plus en plus vers le développement de solutions intégrées combinant matériel et logiciels. À l'heure actuelle, ATI consacre 60 p. 100 de ses activités de R-D aux logiciels.

ATI Technologies n'a procédé à aucun investissement à l'étranger, si ce n'est l'établissement de bureaux régionaux de vente et de distribution en Californie et en Allemagne. Ses alliances stratégiques sont également assez limitées. Les accélérateurs graphiques produits par ATI, comme les logiciels de Delrina et Corel, sont utilisés par un certain nombre de fabricants d'ordinateurs personnels, qui signalent dans leur publicité que leurs ordinateurs contiennent des produits ATI. En fait, un fabricant particulier d'ordinateurs représentait 31 p. 100 du chiffre d'affaires d'ATI en 1993. L'autre alliance stratégique à laquelle participe ATI est une entente de transfert bilatéral de technologie sous la forme d'un projet de développement conjoint avec Intel, qui porte sur une norme multimédias appelée *Shared Forms Buffer Interconnect* (SFBI). Le SFBI définit une méthode permettant de combiner en un seul système intégré multimédias des fonctions pleine page, mouvement complet, graphiques et autres. Du point de vue d'ATI, l'alliance conclue avec Intel pour élaborer cette norme signifie qu'elle bénéficiera d'une longueur d'avance lorsque le marché des accélérateurs graphiques (l'un des principaux produits d'ATI) évoluera vers les fonctions multimédias combinant l'accélération et la compression vidéo ainsi que les capacités graphiques. La possibilité d'être la première entreprise à lancer de nouveaux produits sur le marché est un facteur concurrentiel essentiel dans le secteur de la mise à niveau des ordinateurs personnels. La taille restreinte de ce projet de développement explique peut-être la raison pour laquelle il n'a pas pris la forme d'une coentreprise avec participation au capital.

RÉSUMÉ ET CONCLUSION

LES OBSERVATIONS ET LES OPINIONS relatives aux coentreprises internationales se sont récemment multipliées à un rythme effarant. La prolifération des travaux portant sur la question donne, à première vue, l'impression

que les pratiques commerciales sont en train de subir une profonde transformation à l'échelle internationale et que les entreprises (ainsi que les pays) qui ne participent pas de façon dynamique à cette évolution verront leur capacité concurrentielle fortement réduite.

Si les coentreprises n'ont pas connu, récemment, l'expansion accélérée qui caractérise certaines autres formes d'alliances stratégiques, leur nombre quand même important risque de remettre en question le rôle prépondérant joué jusqu'ici par les multinationales dans le commerce international, ainsi que la préférence manifesté par celles-ci pour le contrôle de leurs filiales à l'étranger. En fait, on pourrait voir, dans un corpus d'information qui est encore relativement descriptif et souvent contradictoire, le signe que les formes habituelles d'IDE ne risquent pas d'être supplantées dans un proche avenir par les coentreprises internationales. Il se peut en fait que les alliances internationales, y compris les coentreprises, reflètent (bien que cela n'explique certainement pas en totalité le phénomène) l'apparition d'industries nouvelles (comme la biotechnologie et les technologies de l'information) bien déterminées et l'émergence de nouveaux concurrents de taille (par exemple les producteurs japonais). Dans le deuxième cas, la politique des pays d'accueil limite indéniablement la possibilité donnée aux producteurs japonais d'établir des filiales à 100 p. 100, que ce soit en partant de zéro ou en prenant le contrôle d'entreprises nationales existantes. Le penchant des entreprises japonaises à former des coentreprises avec des partenaires étrangers reflète aussi, peut-être, la «distance psychologique» ressentie lorsqu'elles s'attaquent à de nouveaux marchés très éloignés sur le plan géographique. En fait, cette distance psychologique pourrait également être un facteur pour les entreprises américaines qui cherchent à s'implanter sur des marchés nouveaux (pour elles) au Canada, comme les télécommunications interurbaines.

Dans les secteurs en émergence comme la biotechnologie, les coentreprises offrent un bon moyen de vérifier la complémentarité des partenaires, tout en réduisant la nécessité d'investir des sommes relativement importantes dans une fusion en bonne et due forme. Ce motif joue un rôle de premier plan dans les secteurs d'activité établis de longue date qui sont aux prises avec d'importants changements dus à l'évolution des techniques ou de la réglementation publique, par exemple. Ces changements ont accru les possibilités d'implantation sur des marchés nouveaux, que ce soit au sens géographique ou sectoriel du terme. Dans les industries telles que les télécommunications, l'aéronautique et d'autres secteurs à forte vocation technologique, la politique publique (tout particulièrement les restrictions applicables aux prises de participation étrangères) exerce aussi, à la marge, une importante influence qui joue en faveur des coentreprises, même si ces dernières obéissent également à d'autres motifs. Il reste que, comme l'indique la prise de contrôle récente de McCaw Cellular par AT&T, ainsi que l'achat de Jones Intercable par BCE, les coentreprises pourraient à terme faire place à une prise de contrôle totale, si les autorités publiques le permettent, une fois que les complémentarités des

partenaires seront bien définies.

Du point de vue des décideurs publics, il n'y a guère lieu de conclure que les entreprises canadiennes ne font pas leur «juste part» dans le domaine des coentreprises internationales. Certes, elles ont moins tendance à conclure des alliances de ce genre que les entreprises américaines ou japonaises, mais il y a de bonnes raisons à cela. Notons tout particulièrement que l'intégration poussée qui existe depuis longtemps entre l'économie canadienne et l'économie beaucoup plus importante (et bien connue) des États-Unis rend inutile, du point de vue des entreprises canadiennes, la formation de coentreprises pour pallier l'éloignement psychologique qu'elles auraient pu ressentir sur leur principal marché à l'étranger. De plus, l'ouverture du marché américain aux investissements directs des entreprises canadiennes offre à ces dernières la liberté d'établir des filiales à 100 p. 100 si elles le désirent. Pour des raisons symétriques, on ne s'attendrait pas normalement à observer une augmentation rapide des coentreprises conclues par des sociétés américaines au Canada, et c'est bien ce qui se passe dans les faits⁴¹.

Sur le plan de la politique sectorielle, les études de cas consacrées aux alliances conclues par les entreprises canadiennes ne permettent pas d'affirmer que les coentreprises ont nui à la concurrence sur les marchés particuliers. En outre, comme nous doutons que les coentreprises internationales deviennent un modèle prépondérant d'expansion à l'étranger pour les entreprises canadiennes, nous ne sommes guère pessimistes au sujet des dangers que de telles coentreprises pourraient représenter pour la concurrence de façon générale. Il n'existe pas non plus de raison évidente de craindre que les coentreprises entraînent des pertes nettes de technologie pour le Canada, avec les coûts externes qui en découleraient pour l'économie intérieure. Si une tendance est observable, c'est plutôt celle d'un apport technologique au Canada grâce aux coentreprises internationales.

Enfin, rien ne semble justifier le gouvernement canadien d'adopter une attitude plus «interventionniste» à l'égard des coentreprises internationales. En fait, tout comme les autres auteurs qui ont étudié la question, nous sommes d'avis que la politique à adopter à cet égard est accessoire par rapport à l'orientation plus générale du gouvernement en matière d'investissement et de commerce extérieur. Plus précisément, dans un contexte qui permet aux multinationales de commercer librement par delà les frontières et de créer des filiales à l'étranger lorsqu'elles le jugent bon, il est plus vraisemblable que les alliances internationales de façon générale, et les coentreprises plus précisément, se fixeront à un niveau «optimal».

NOTES

- 1 Certes, d'autres formes d'alliances, par exemple des consortiums de R-D peuvent aussi comporter des relations complexes et de longue durée (Contractor, date non précisée). Cependant, il est difficile d'obtenir des renseignements sur les ententes de ce type, et il serait en outre difficile d'en tirer des conclusions générales.
- 2 Le lecteur pourrait consulter des études qui font le tour de la question comme celle de Mowery (1988) ainsi que les travaux publiés sous la direction de Mytelka (1991) et ceux de Contractor et Lorange (1988).
- 3 Voir Globerman, dans le même ouvrage.
- 4 L'amélioration de la compétence des sous-traitants éventuels renforcerait ce phénomène.
- 5 D'Cruz et Rugman (1993) signalent des avantages analogues dans le cas du maillage, mais il convient d'indiquer expressément que pour ces auteurs les alliances, par exemple les coentreprises, ne sont pas nécessairement synonymes de réseau ou de maillage.
- 6 Safarian, op. cit., fait valoir qu'une coentreprise peut dans certains cas être mise sur pied plus rapidement parce que, dans bien des pays, les projets de prise de contrôle présentés par des entreprises étrangères doivent être examinés et approuvés par les autorités, ce qui n'est pas le cas pour les coentreprises.
- 7 Teece (1986) fait valoir à ce sujet que les coentreprises offrent à une société le moyen d'avoir accès à des actifs spécifiques qui constituent une source d'innovation mais ne résident pas dans une entreprise limitée à l'activité considérée. L'acquisition de l'actif en cause pourrait alors obliger la société à prendre le contrôle de toute une organisation pour avoir accès aux actifs particuliers qu'elle convoite. Hennart (1988) signale aussi que les coentreprises sont peut-être plus efficaces lorsque des indivisibilités dues à des économies d'échelle ou d'envergure rendent la propriété exclusive des actifs en question non optimale ou que l'acquisition de l'entreprise qui est propriétaire de ces actifs risque d'entraîner des coûts importants sur le plan de la gestion.
- 8 Voir Safarian (1991).
- 9 Bernstein (1991) présente des faits qui témoignent des retombées engendrées par les dépenses de R-D du pays d'accueil.
- 10 Cette possibilité a été soulignée par Reich et Mankin (1986). Voir également Lei et Slocum (1992), selon qui les technologies sont en train de converger entre les différents secteurs. Par conséquent, les pertes de compétences que subissent les entreprises du pays d'accueil dans des alliances peu judicieuses risquent d'avoir par ailleurs des effets négatifs sur les secteurs connexes. En fin de compte, une alliance stratégique peut amener une entreprise nationale à réinstaller son siège à l'étranger, ce qui risque de faire perdre les effets externes liés à tout un éventail d'activités du siège social.

- 11 Voir Reynolds et Snapp (1982).
- 12 Voir Waverman et Khemani (1993), qui donnent un aperçu théorique des facteurs influant sur les conséquences des alliances sur le plan de la concurrence.
- 13 Les auteurs ont constaté par ailleurs que les alliances se caractérisant par des échanges d'actions tendent à être plus complexes ou à prendre plus de temps à conclure. Dans ce contexte, on peut considérer que la complexité est proportionnelle au nombre de secteurs de l'organisation qui sont touchés. Plus les ententes sont d'envergure, plus les participations croisées sont importantes.
- 14 On trouvera un exposé consacré au secteur des pièces d'automobiles au Canada dans Wolf et Taylor (1991).
- 15 Un certain nombre d'études de cas consacrées au secteur de l'automobile sont décrites plus loin.
- 16 Les auteurs préviennent que la poursuite du phénomène des coentreprises pourrait, à un moment donné, conduire à s'inquiéter du maintien de la concurrence. Ce point est souligné dans Nohrie et Garcia-Pont (1991), selon qui les alliances conclues dans l'industrie automobile rassemblent des entreprises en un petit nombre de «groupes stratégiques».
- 17 D'autres études allant dans ce sens sont citées dans Contractor (date non précisée).
- 18 Les codes CTI correspondant aux grandes catégories présentées aux tableaux 5 et 6 sont décrits dans l'annexe. La méthode de regroupement s'inspire d'un document de Pavitt (1984).
- 19 Voir Corvari et Wisner (1991, p. 33).
- 20 Hagedoorn (1993) conclut lui aussi que la formation de partenariats technologiques est le principal motif observé dans son échantillon d'alliances stratégiques. Cependant, une autre série d'objectifs comprenant à la fois l'accès au marché et la formation des partenariats technologiques (qui exigent un contrôle plus étendu de l'entreprise) semblent sous-tendre les coentreprises.
- 21 Ils font également remarquer que les ententes peuvent être particulièrement efficaces lorsqu'on veut regrouper des actifs complémentaires qui constituent un sous-ensemble de l'actif global des partenaires.
- 22 Voir Surtees (1993a).
- 23 On trouvera une étude du projet de loi C-62 dans Schultz (1992).
- 24 Surtees, op. cit.
- 25 Voir Surtees (1992).
- 26 Ces laboratoires ont été acquis dans le cadre de la prise de contrôle par Northern de STC PLC, un chef de file mondial dans la conception de câbles sous-marins. Après que BCE ait eu formé une coentreprise avec Cable and Wireless, Northern a revendu STC PLC à l'entreprise française Alcatel.
- 27 Stentor est une alliance conclue sur le marché intérieur par les entreprises

- canadiennes qui formaient auparavant Telecom Canada.
- 28 Voir Surtees (1993).
 - 29 Voir «Sprint To Buy 25 percent of Canadian Long-Distance Company», *The New York Times*, 5 août 1993, C4.
 - 30 McNish (1993).
 - 31 McHugh (1993).
 - 32 Surtees (1993c).
 - 33 D'autres synergies tiennent peut-être au fait que Jones Intercable et BCE sont associés dans une entreprise britannique qui fournit des services téléphoniques et de câblodistribution à Londres.
 - 34 Voir Womack, Jones et Roos (1990).
 - 35 En raison des frais et des délais de transport, il n'est pas rentable d'expédier la plupart des pièces automobiles en Europe. Il est donc nécessaire de conclure des accords quelconques pour les faire fabriquer sur place.
 - 36 Bien que les deux entreprises aient des coactionnaires minoritaires européens, elles seront contrôlées par Magna et considérées comme des filiales d'exploitation. Voir Dow Jones Service (1993).
 - 37 Les soumissions pour la fabrication de sacs gonflables sont présentées normalement trois à quatre ans à l'avance.
 - 38 Voir Pritchard (1993).
 - 39 Hayes-Dana, dont le chiffre d'affaires est à peu près équivalent à celui de A. G. Simpson et dont une bonne partie du capital appartient à des actionnaires canadiens, n'est pas présentée comme canadienne, car elle est contrôlée par Dana Corp. USA.
 - 40 Bien qu'aucune intervention gouvernementale ne soit nécessaire pour stimuler la formation de coentreprise, les associations professionnelles de fabricants de pièces d'automobiles du Canada, du Mexique et des États-Unis essaient de rapprocher leurs membres pour qu'ils évoquent des possibilités de coopération entre pays.
 - 41 Geringer (1990) signale par exemple que plus de 3 396 coentreprises ont été formées au Canada en 1988, 3 407 en 1985 et 3 690 en 1981. La concentration des multinationales canadiennes dans les industries extractives et le secteur des ressources naturelles influe également sur les résultats, puisque ces secteurs ne se prêtent généralement pas à la conclusion d'alliances.

REMERCIEMENTS

Nous remercions les commentateurs, Lynn Mytelka et Louis Hebert, de leurs observations utiles sur une version antérieure de ce document. Lorraine Eden nous a également fait profiter de ses conseils.

ANNEXE : CLASSIFICATION DES SECTEURS D'ACTIVITÉ, TABLEAUX 5 ET 6

Numéros de la CTI canadienne

1. SECTEURS À FORTE COMPOSANTE SCIENTIFIQUE

Produits pharmaceutiques et médicaments (374), produits chimiques (372-379), autres produits électroniques et électriques (331-339), produits raffinés du pétrole et du charbon (361-369), caoutchouc, plastique et fibres synthétiques (162 et 165).

2. FOURNISSEURS SPÉCIALISÉS

Matériel scientifique et professionnel (391), télécommunications et matériel (543-545), aéronefs et pièces (321), machinerie (311-318), services informatiques (853), services techniques et scientifiques (864), impression et édition (286-289).

3. INDUSTRIES DÉPENDANT DE L'ÉCHELLE

Mines (051-064), fabrication de produits métalliques (301-309), première transformation des métaux (291-298), pétrole brut et gaz naturel (064), produits alimentaires de base (101-104, 109), minéraux non métalliques (351-359), électricité (572), gaz (574-579), transports (321-325), autres services de transport (326-329).

4. SECTEURS DOMINÉS PAR LES FOURNISSEURS

Aliments, boissons et tabac (105-108, 151, 153), produits du bois (251-259, 261-268, 271-274), autres activités manufacturières (399), textiles (181-189), cuir (172-179), vêtements et sous-vêtements (243-249), transport et services publics (501-519, 572-579).

5. SERVICES FINANCIERS

Finance (701-715), assurance (721), immobilier (735-737).

6. AUTRES SERVICES

Services socio-culturels, commerciaux et personnels (801-899), construction (400-421), commerce de gros (600-629), commerce de détail (630-699).

Numéros de la CTI américaine

1. SECTEURS À FORTE COMPOSANTE SCIENTIFIQUE

Produits pharmaceutiques et médicaments (283), produits chimiques (281-289), autres produits électroniques et électriques (361-369), produits raffinés du pétrole et du charbon (461), caoutchouc, plastique et fibres synthétiques (301-308).

2. FOURNISSEURS SPÉCIALISÉS

Matériel scientifique et professionnel (381-387), télécommunications et matériel (401-407), aéronefs et pièces (372), machinerie (351-359), services informatiques (737), services techniques et scientifiques (871-874), impression et édition (271-279).

3. INDUSTRIES DÉPENDANT DE L'ÉCHELLE

Mines (101-149), fabrication de produits métalliques (341-349), première transformation des métaux (331-339), pétrole brut et gaz naturel (131), produits alimentaires de base (201-203, 208), minéraux non métalliques (321-329), électricité (491), gaz (492-497), transports (371, 373-379).

4. SECTEURS DOMINÉS PAR LES FOURNISSEURS

Aliments, boissons et tabac (204-209, 211-214), produits du bois (241-249, 251-259, 261-267), autres activités manufacturières (391-399), textiles (221-239), cuir (311-319), transport et services publics (501-519, 572-579).

5. SERVICES FINANCIERS

Finance (601-628), assurance (631-639, 641), immobilier (651-655).

BIBLIOGRAPHIE

- Auster, Ellen R., «The Relationship of Industry Evolution to Patterns of Technological Linkages, Joint Ventures and Direct Investment Between US. and Japan», *Management Science*, vol. 38, juin 1992, p. 778-792.
- Bernstein, Jeffrey, «Capital de R-D, retombées et filiales étrangères au Canada», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. G. McFetridge, *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 131-156.
- Blomström, M. et M. Zejan, «Why Do Multinational Firms Seek Out Joint Ventures», *Columbia Journal of World Business*, vol. 20, 1985, p. 13-20.
- Contractor, Farok J. et P. Lorange, *Cooperative Strategies in International Business*, ouvrage collectif, Lexington Books, Boston, 1988.
- Contractor, Farok, «Ownership Patterns of US Joint Ventures Abroad and the Liberalization of Foreign Government in the 1980s: Evidence from the Benchmark Surveys», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, 1990, p. 55-73.
- Contractor, Farok, «Between Markets and Collusion: The Implications of Joint Ventures for Public Policy and Regulation», Rutgers University Graduate School of Management, documents de travail, sans date.
- Corvari, Ronald et Robert Wisner, «The Role of Canadian Multinationals in Shaping Canada's International Competitiveness», rapport préparé pour le Conseil économique du Canada et Investissement Canada, polycopié, 1991.
- D'Cruz, Joseph et Alan Rugman, «Business Networks, Telecommunications, and International Competition», University of Toronto, Faculty of Management, polycopié, 1993.
- Dunning, John H., *Multinational Enterprises and The Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1993.
- Franco, Lawrence, «Use of Majority and 50-50 Joint Ventures by U.S. Multinationals During the 1970s: The Interaction of Host Country Policies and Corporate Strategies», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, printemps 1989, p. 19-40.
- Geringer, Michael, *Trends and Traits of Canadian Joint Ventures*, document de travail n° 1990, Investissement Canada, 1990.
- Ghemawat, Pankaj, Michael Porter et Richard Rowlinson, «Patterns of International Coalition Activity», dans l'ouvrage publié sous la direction de Michael Porter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- Ghoshal, Sumantra, Breck Arinzen et Sharon Brownfield, «A Learning Alliance Between Business and Business Schools: Education as a Platform for Partnership», *California Management Review*, Automne 1992, p. 50-67.
- Gomes-Casseres, B., «Ownership Structures of Foreign Subsidiaries», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 2, 1989, p. 1-25.
- Gomes-Casseres, B., «Firm Ownership Preferences and Host Government Restrictions», *Journal of International Business Studies*, vol. 21, 1990, p. 1-22.
- Hagedoorn, J., «Understanding The Rationale of Strategic Technology Partnering: Interorganizational Modes of Cooperation and Sectoral Differences», *Strategic Management Journal*, vol. 14, juillet 1993, p. 371-386.
- Hennart, Jean-François, «A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures», *Strategic Management Journal*, vol. 9, 1988, p. 361-374.
- Lei, David et John W. Slocum, Jr., «Global Strategy, Competence-Building and Strategic Alliances», *California Management Review*, automne 1992, p. 81-97.

- Manti, P. et R. H. Smiley, «Co-operative Agreements and the Organization of Industry», *The Journal of Industrial Economics*, vol. 31, 1983, p. 437-451.
- McHugh, Michael, «Cantel links with McCaw», *The Financial Post*, 9 novembre 1993, P1.
- McNish, Jacquie, «LCI agrees to buy stake in long-distance reseller STN», *Globe and Mail*, 19 octobre 1993, B13.
- Michalet, Charles-Albert, «Strategic Partnerships and the Changing Internalization Process», dans l'ouvrage publié sous la direction de Mytelka, *op. cit.*, p. 35-50.
- Mowery, D. C., «Collaborative Ventures Between U.S. and Foreign Manufacturing Firms: An Overview», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. C. Mowery, *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*, Ballinger, Cambridge, 1988, p. 1-22.
- Mytelka, Lynn Krieger, «Crisis, Technological Change and the Strategic Alliance», dans l'ouvrage publié sous la direction de Lynn Krieger Mytelka, *Strategic Partnerships: States, Firms and International Competition*, Pinter Publishers, Londres, 1991, p. 7-34.
- Nohria, Nitin et Carlos Garcia-Pont, «Global Strategic Linkages and Industry Structure», *Strategic Management Journal*, vol. 12, 1991, p. 105-124.
- Pavitt, Keith, «Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory», *Research Policy*, vol. 13, 1984.
- Reich, Robert et Eric D. Mankin, «Joint Ventures with Japan Give Away Our Future», *Harvard Business Review*, mars-avril 1986.
- Reynolds, Robert J. et Bruce R. Snapp, «The Economic Effects of Partial Equity Interests and Joint Ventures», Department of Justice, Economic Policy Office Discussion Paper, polycopié, 1992.
- Porter, Michael E., *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 1992.
- Safarian, A. E., «Foreign Direct Investment and International Cooperative Agreements: Trends and Issues», document présenté au symposium Canada-Allemagne, *Competition Policy in an Interdependent World Economy*, Institut für Wirtschaftsforschung, Hambourg, 1991.
- Schultz, Richard, «The New Canadian Telecommunications Legislation», McGill University Centre for the Study of Regulated Industries, document de travail 92-58, Montréal, polycopié, 1992.
- Surtees, Lawrence, «Unitel to speed up plans for long-distance services», *Globe and Mail*, 8 janvier 1993, B1.
- Surtees, Lawrence, «Phone Companies seek long-distance affairs», *Globe and Mail*, 14 novembre 1992, B1 et B6.
- Surtees, Lawrence, «Stentor alliances offers 2 new business services», *Globe and Mail*, 7 avril 1993, B3.
- Surtees, Lawrence, «BCE quits real estate and finance», *The Globe and Mail*, 3 décembre, B4.
- Teece, David, «Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy», *Research Policy*, vol. 15, 1986, p. 285-305.
- Teece, David, «Capturing Value From Technological Innovation: Integration, Strategic Partnering and Licensing Decisions», dans l'ouvrage publié sous la direction de B. Gielle et H. Brooks, *Technology and Global Industries: Companies and Nations in the World Economy*, National Academy Press, Washington (D.C.), 1987.
- Waverman, Leonard et Shyam Khemani, «Strategic Alliances: A Threat to Competition?», University of Toronto et Banque mondiale, polycopié, 1993.
- Wolf, Bernard et Glenn Taylor, «L'apprentissage parmi les employés et les fournisseurs de l'industrie canadienne de l'automobile et ses conséquences sur la compétitivité», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. G. McFetridge, *op. cit.*, p. 337-383.

Wolf, Bernard et Steven Globberman, *Strategic Alliances In the Automotive Industry: Motives and Implications*, Ontario Centre For International Business, Research Programming Working Paper Number 62, mai 1992.



Partie IV Études de cas de pays



Causes et répercussions de l'investissement direct du Japon à l'étranger

INTRODUCTION

LE JAPON EST AUJOURD'HUI la plus importante source d'investissement direct à l'étranger (IDE) au monde. Au cours de la période de sept ans qui s'est terminée en 1992, l'investissement japonais direct à l'étranger a atteint une moyenne annuelle de 45 milliards de dollars. Le sommet fut atteint en 1989, avec 67 milliards de dollars, et le plancher en 1992 avec 34 milliards de dollars¹. Cette poussée de l'investissement peut s'expliquer, entre autres, par le phénomène suivant : les industriels japonais tentent de s'adapter à la montée des coûts unitaires de main-d'oeuvre dans leur pays en déplaçant leur production vers des pays à faibles salaires. De plus, l'IDE est perçu comme un moyen de contourner les barrières érigées par les pays industrialisés occidentaux contre les exportations japonaises. Reste à savoir toutefois si ce volume énorme d'investissement direct à l'étranger a permis à l'économie japonaise de maintenir sa compétitivité.

Dans la présente étude, nous examinerons les répercussions de l'investissement japonais direct sur l'économie du Japon, notamment sur les entreprises et les travailleurs de ce pays. Nous présenterons aussi les résultats d'une nouvelle analyse économétrique portant sur les éléments qui, pour les entreprises japonaises, déterminent l'investissement à l'étranger. Nous verrons alors si les explications classiques de l'investissement à l'étranger s'appliquent dans la pratique aux sociétés japonaises. Nous présenterons aussi certaines données nouvelles qui indiquent que des contraintes de ressources financières sur le marché intérieur ont souvent empêché les sociétés japonaises de s'adapter aux nouvelles conditions économiques en déplaçant leur production vers l'étranger.

Cette étude comprend quatre sections. La première décrit les aspects importants de l'investissement direct du Japon à l'étranger; la deuxième élabore un cadre théorique permettant d'évaluer les effets de l'IDE sur le bien-être économique au Japon; la troisième explore le lien entre l'IDE, d'une part, et l'emploi, les salaires, les exportations et le rendement de l'entreprise, d'autre

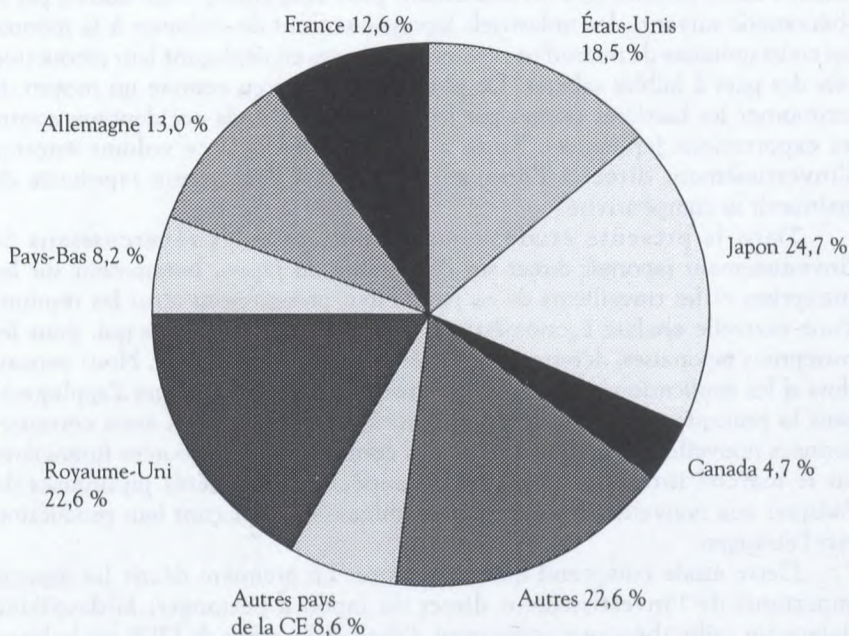
part; la quatrième fait appel à une analyse de régression pour déterminer les principaux facteurs qui sous-tendent l'investissement japonais à l'étranger; enfin, nous présentons un certain nombre d'observations en guise de conclusion.

APERÇU GÉNÉRAL DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DU JAPON À L'ÉTRANGER

ON A ASSISTÉ AU COURS DES ANNÉES 80 à une poussée considérable des mouvements de capitaux à l'échelle mondiale, sous la forme d'investissements directs à l'étranger. Pour la période de 1983 à 1989, l'investissement direct à l'étranger a affiché une croissance annuelle moyenne de 29 p. 100. C'est beaucoup plus que la croissance mondiale moyenne des échanges commerciaux (9,4 p. 100) ou celle du produit intérieur brut (7,8 p. 100). La figure 1 fait état de la position du Japon comme source majeure d'IDE. Elle indique, pour la période de 1984 à 1990, la place occupée par chacun des grands pays

FIGURE 1

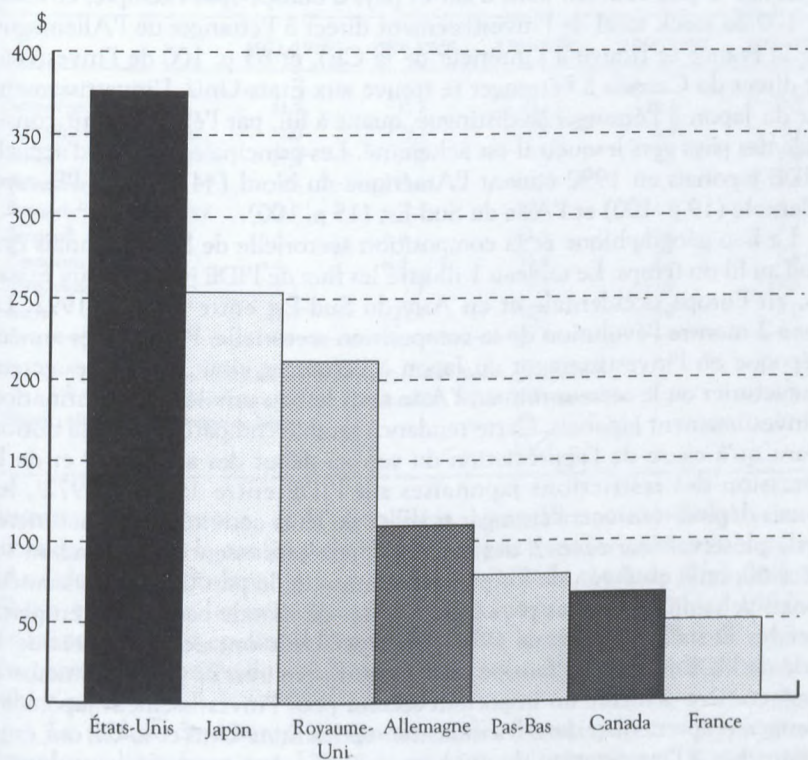
FLUX D'IDE, 1984-1990 MOYENNES ANNUELLES (EN MILLIARDS DE DOLLARS US)



Source : CNUST.

FIGURE 2

STOCKS D'IDE, 1989 (EN MILLIARDS DE DOLLARS US)



Source : CNUST.

exportateurs de capitaux dans l'investissement annuel moyen direct à l'étranger. Durant cette période, la moyenne du Japon fut de 25 milliards de dollars, soit 19 p. 100 du total mondial, une somme bien supérieure à celle des États-Unis et légèrement plus élevée que celle du Royaume-Uni. Au cours de cette même période, l'investissement direct à l'étranger des autres grands pays européens exportateurs de capitaux a été plus modeste. Si l'on considère le stock total de l'IDE en 1989 (évalué selon les taux de change de 1989), les États-Unis occupaient la première place, avec un total de 376 milliards de dollars, suivis du Japon, avec un total de 254 milliards de dollars. Comme le montre la figure 2, les IDE du Royaume-Uni et de l'Allemagne de l'Ouest en 1989 atteignaient 212 et 110 milliards de dollars, respectivement, et aucun autre pays ne dépassait les 100 milliards de dollars.

La performance du Japon en matière d'investissement à l'étranger est d'autant plus remarquable si l'on tient compte de l'éloignement géographique de ce pays par rapport à ceux dans lesquels il investit. Les pays d'Europe investissent le plus souvent dans d'autres pays d'Europe (par exemple, environ 55 p. 100 du stock total de l'investissement direct à l'étranger de l'Allemagne ou de la France se trouve à l'intérieur de la CE), et 63 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger se trouve aux États-Unis. L'investissement direct du Japon à l'étranger se distingue, quant à lui, par l'éloignement considérable des pays vers lesquels il est acheminé. Les principales régions d'accueil de l'IDE japonais en 1990 étaient l'Amérique du Nord (44 p. 100), l'Europe occidentale (19 p. 100) et l'Asie du Sud-Est (15 p. 100).

Le lieu géographique et la composition sectorielle de l'IDE japonais ont évolué au fil du temps. Le tableau 1 illustre les flux de l'IDE japonais aux États-Unis, en Europe occidentale et en Asie du Sud-Est entre 1971 et 1992. Le tableau 2 montre l'évolution de sa composition sectorielle. Pendant les années 70, époque où l'investissement du Japon à l'étranger visait surtout le secteur manufacturier ou le secteur minier, l'Asie était le lieu privilégié de destination de l'investissement japonais. Cette tendance semble compatible avec la notion voulant qu'à cause de l'appréciation du yen au début des années 70 et de la suppression des restrictions japonaises sur l'IDE entre 1969 et 1972², les Japonais déplacèrent vers l'étranger nombre de leurs activités manufacturières afin de préserver leur accès à des matières premières essentielles. Pendant les années 80, on a observé une forte augmentation de la part de l'investissement japonais acheminée vers les pays industrialisés du monde occidental, en particulier les États-Unis. Depuis 1986, les États-Unis ont accueilli près de la moitié de l'IDE japonais; l'Europe en a accueilli environ 22 p. 100. L'industrie manufacturière demeure un important secteur pour l'investissement japonais à l'étranger, en particulier dans les industries où les États-Unis et la CE ont érigé des barrières à l'importation de produits japonais³. Les autres secteurs dont la part a augmenté considérablement au cours des années 80 sont les banques, la

TABLEAU 1

FLUX DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DU JAPON À L'ÉTRANGER, PAR RÉGION, 1971-1992 (EN POURCENTAGE)

	ÉTATS-UNIS	EUROPE	ASIE	AUTRES
1971-1975	22,0	15,2	28,1	33,7
1976-1980	26,6	9,5	27,3	36,6
1981-1985	34,8	13,9	20,4	30,9
1986-1990	46,4	21,8	12,6	19,2
1991-1992	42,1	21,7	16,3	19,9

Source : Ministère des Finances du Japon.

TABLEAU 2

FLUX DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DU JAPON À L'ÉTRANGER, PAR INDUSTRIE^a
1971-1992 (EN POURCENTAGE)

	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Secteur secondaire	33,3	36,7	25,1	25,1	29,5
Agriculture, forêts, pêches	2,0	2,7	0,7	0,4	0,1
Mines	25,1	15,4	9,9	2,1	3,0
Commerce	14,8	15,6	15,4	8,1	11,8
Banques, finance, assurance	8,0	5,5	17,9	24,5	12,6
Services ^b	n.d.	n.d.	n.d.	15,0	15,8
Transports	n.d.	n.d.	12,5	5,2	5,6
Immobilier	0,1	1,7	5,4	19,0	18,5
Autres	16,7	22,4	13,1	6,8	3,1

Notes : ^a Le classement est donné selon le domaine d'activités dans le pays d'accueil.
^b Avant 1986, les services ne représentaient que 10 p. 100 de l'IDE accumulé.
Source : Ministère des Finances du Japon.

finance et l'assurance, et l'immobilier. L'investissement dans le secteur secondaire et vers le continent asiatique a repris dans les années 90. La part de l'Asie dans l'IDE du Japon atteignait 16,3 p. 100 du total, et l'Indonésie et la Chine en étaient les principales régions d'accueil en 1991 et 1992. Ces tendances semblent confirmer l'hypothèse selon laquelle les industriels japonais, réagissant à la montée du yen, sont encore en quête de sites de production à faibles coûts.

Le tableau 3 présente la répartition des investissements japonais et de l'emploi à l'étranger pour 17 industries manufacturières⁴. L'industrie du matériel électrique occupe la part du lion de l'IDE du Japon, l'industrie automobile occupant la deuxième place. Ensemble, ces deux industries représentent plus de la moitié de l'emploi total des filiales japonaises d'entreprises manufacturières établies à l'étranger. La part de l'industrie du matériel électrique dans l'ensemble des investissements à l'étranger s'établit à 27,2 p. 100; elle est encore plus élevée dans le cas de l'emploi à l'étranger puisqu'elle atteint 39,9 p. 100. L'investissement des constructeurs d'automobiles à l'étranger a connu une hausse considérable durant les années 80, en réaction à l'imposition, aux États-Unis et dans la CE, de restrictions volontaires à l'exportation, mais les nouveaux investissements à l'étranger du secteur du matériel électrique pendant la même décennie ont été inférieurs à leurs niveaux des années 70.

Le tableau 4 énumère, selon le critère de l'emploi à l'étranger, les 25 principales sociétés parmi les entreprises manufacturières japonaises qui ont investi à l'étranger. Quelques petites entreprises figurent sur la liste, mais la

TABLEAU 3

RÉPARTITION INDUSTRIELLE DES INVESTISSEMENTS DU JAPON DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER À L'ÉTRANGER

INDUSTRIE	NOMBRE				EMPLOI			
	1970-1979	1980-1989	TOTAL JUSQU'EN 1989 TOTAL	%	1970-1979	1980-1989	TOTAL JUSQU'EN 1989 TOTAL	%
Alimentation	28	61	100	5,4	8 380	7 066	19 318	2,9
Textiles	61	34	123	6,7	37 968	2 733	57 338	8,7
Pâtes et papiers	5	11	18	1,0	1 689	1 906	4 984	0,8
Produits chimiques	73	139	240	13,1	10 911	11 248	26 556	4,0
Produits pharmaceutiques	12	20	40	2,2	3 018	3 144	7 068	1,1
Pétrole	0	0	0	0,0	0	0	0	0,0
Caoutchouc	9	27	37	2,0	3 041	18 544	22 705	3,5
Verre, ciment	22	40	75	4,1	7 461	13 227	24 159	3,7
Acier	17	42	71	3,9	3 726	6 394	11 614	1,8
Métaux non ferreux	34	88	129	7,0	9 721	19 337	33 473	5,1
Construction mécanique	54	109	188	10,2	12 499	25 849	45 088	6,9
Matériel électrique	170	253	499	27,2	113 650	84 155	26 641	39,9
Constructions navales	5	13	22	1,2	3 717	8 504	19 475	3,0
Automobile	44	129	189	10,3	19 341	63 854	97 461	14,3
Autre matériel de transport	1	4	5	0,3	156	206	362	0,1
Matériel de précision	24	28	59	3,2	10 842	3 841	15 997	2,4
Autre fabrication	15	17	42	2,3	4 253	2 009	8 557	1,3

Note : Les données ont trait au nombre d'investissements manufacturiers pour lesquels la société mère détient au moins 20 p. 100 du capital et pour lesquels les chiffres de l'emploi sont publiés. L'emploi indique le nombre total d'employés au sein des sociétés affiliées visées par l'étude.

Source : Toyo Keizai, *Japanese Overseas Investment*.

TABLEAU 4

LES 25 PREMIERS EMPLOYEURS À L'ÉTRANGER PARMIS LES FABRICANTS JAPONAIS, MOYENNES ANNUELLES, 1980-1989

ENTREPRISE	EMPL	COUNT	EMPLRAT	EXRAT	ASSETS	ROA
Matsushita Electric Industrial	46 791	60	53,1	30,9	2 093	6,4
Sanyo Electric	28 493	43	45,3	49,2	788	3,9
Nissan Motor	26 587	8	33,5	51,3	2 473	4,9
NEC	18 164	22	32,5	29,9	1 621	4,9
Minebea	17 086	14	82,4	34,0	251	4,5
Toray Industries	16 255	22	62,9	23,3	642	5,3
Hitachi	14 725	17	16,1	28,8	2 484	4,6
Toyota Motor	14 499	18	17,6	41,4	3 512	7,2
Asahi Glass	13 587	19	59,4	8,8	635	6,2
Sony	13 400	10	45,2	65,7	944	5,9
Sharp	12 756	14	41,1	53,6	786	5,6
Suzuki Motor	12 694	15	50,2	45,8	335	3,0
Sumitomo Rubber Industries	9 930	4	67,2	23,8	176	4,7
Mitsumi Electric	9 918	12	83,7	33,9	49	3,9
Mitsubishi Electric	9 809	15	17,1	22,8	1 551	4,2
Alps Electric	9 769	11	60,0	29,4	206	5,6
Bridgestone	9 761	9	38,2	30,0	542	5,3
Honda Motor	9 564	22	24,2	67,7	1 005	5,7
Mitsubishi Heavy Industries	9 135	6	17,1	28,7	2 756	3,3
Toshiba	8 727	13	11,2	27,1	2 212	4,2
Fujikura	8 060	11	68,3	16,3	177	4,4
Toyobo	6 909	11	44,6	14,8	320	5,5
Toko	6 841	5	87,1	8,4	39	4,6
Ajinomoto	6 463	19	58,3	7,3	393	4,1
Yamaha Motor	6 040	15	37,7	61,9	233	3,8

Note : La variable EMPL est le nombre total d'employés de ces filiales. COUNT représente le nombre d'investissements manufacturiers à l'étranger pour lesquels la société mère détient au moins 20 p. 100 du capital et pour lesquels les chiffres de l'emploi sont publiés. EMLRAT est le rapport entre l'emploi à l'étranger et l'emploi national plus l'emploi à l'étranger. XRAT est le rapport entre les exportations et les ventes. La variable ASSETS représente l'actif exprimé en milliards de yens. ROA est le rendement de l'actif.

Toutes les données présentées ci-dessus sont des moyennes annuelles calculées sur la période 1980-1989.

Source : *Japanese Overseas Investment*.

plupart sont de grands fabricants d'automobiles ou de matériel électrique, à la réputation bien établie. Nombre d'entre elles emploient davantage de travailleurs à l'étranger qu'au Japon même et exportent un pourcentage assez élevé de leur production. La société Matsushita Electric Industrial, dont les produits sont mieux connus sous leur appellation commerciale, «Panasonic» et «Quasar», figure en tête de liste, avec 65 sociétés affiliées établies à l'étranger

en 1989. L'emploi total à l'étranger des 60 sociétés affiliées de Matsushita qui ont communiqué des chiffres sur l'emploi s'établit à 46 791 travailleurs. Avec des actifs dont la valeur moyenne atteignait 15,3 milliards de dollars au cours des années 80, Matsushita est l'un des plus importants fabricants japonais. Son volume d'exportation est appréciable, puisqu'il représente 31 p. 100 de son chiffre d'affaires. Sanyo Electric, NEC, Hitachi, Sony, Nissan Motors et Toyota Motors sont d'autres noms bien connus figurant parmi les grands investisseurs japonais à l'étranger. Minebea, un fabricant de roulements à billes dont les actifs étaient en moyenne de 1,8 milliard de dollars durant les années 80, et Toray Industries, un fabricant de fibres synthétiques dont les actifs atteignent une moyenne de 4,7 milliards de dollars, occupent respectivement les cinquième et sixième rangs. Parmi les huit premiers investisseurs à l'étranger, Minebea et Toray sont les seules entreprises qui n'appartiennent pas à l'industrie du matériel électrique ou à celle de l'automobile. Le tableau 4 indique aussi que les activités internationales en matière d'investissement jouent un rôle important à l'heure actuelle dans les opérations de plusieurs grands fabricants japonais.

CADRE THÉORIQUE

DANS CETTE SECTION, nous décrivons le cadre théorique qui permettra d'évaluer les répercussions de la croissance de l'investissement direct à l'étranger.

La théorie classique des échanges commerciaux offre un cadre utile pour l'évaluation des effets des mouvements de capitaux sur le bien-être des nations et sur les facteurs de production. Cette théorie cependant omet de faire la distinction entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct, et elle suppose de façon générale l'existence de marchés concurrentiels qui fonctionnent bien. Les spécialistes du commerce international ont élaboré, relativement à l'entreprise multinationale, des théories qui s'inspirent largement de la littérature sur l'organisation industrielle. Leurs travaux servent de complément à la théorie classique des échanges commerciaux en expliquant le lien entre les imperfections du marché et l'investissement direct à l'étranger. Nous considérons ici que les deux types de théories offrent un cadre permettant de mesurer les effets de l'IDE sur le bien-être du pays d'origine.

La théorie classique des échanges commerciaux offre un fondement qui permet de prévoir la répartition de la production mondiale et la composition des échanges commerciaux. La théorie de l'avantage comparatif repose sur le théorème d'Heckscher-Ohlin, selon lequel les pays exporteront les biens dont la fabrication exige une utilisation intensive des facteurs de production qu'ils possèdent en quantités relativement abondante. L'abondance relative se définit tant en fonction des quantités matérielles qu'en fonction des prix des facteurs, en situation d'autarcie. Dans un univers comprenant deux facteurs, soit le travail, L, et le capital, K, un pays, J, aura une abondance de capital par

rapport au pays D si $L_j/K_j < L_D/K_D$. Si les consommateurs ont des préférences identiques et homothétiques, cela suppose que $w_j/r_j > w_D/r_D$ en situation d'autarcie, ou que les rendements réels du travail sont plus élevés dans le pays J que dans le pays D, résultat qui traduit l'abondance des facteurs dans les deux pays. Dans ce scénario élémentaire, le pays J exportera des produits à coefficient relativement élevé de capital, et le pays D exportera des produits à coefficient élevé de main-d'oeuvre. Vanek (1968) a mis au point une version moins restrictive qui tient compte des pays produisant une diversité de produits. La version de Vanek montre que le contenu net en facteurs des échanges commerciaux (c.-à-d. les facteurs présents dans les exportations moins les facteurs présents dans les importations) sera le reflet de l'abondance relative des facteurs⁵.

Selon le fondement même du libre-échange, la spécialisation mène à une production accrue qui par le fait même augmente le bien-être à l'échelle mondiale. Les effets du libre-échange sur la répartition du revenu dans un pays donné sont pris en compte dans le théorème de Stolper-Samuelson, selon lequel le libre-échange *accroît le rendement réel des facteurs relativement abondants, mais réduit le rendement réel des facteurs rares*. En conséquence, si le Japon possédait une abondance relative de capital, le libre-échange augmenterait alors le rendement réel du capital et réduirait le rendement réel du travail. En fin de compte, les échanges commerciaux mèneraient à un nivellement des prix des facteurs. Les rendements réels des facteurs seraient les mêmes dans tous les pays. Un corollaire de ce théorème est qu'il y a absence d'incitation à la mobilité du capital, même vers des pays où le capital est rare, et il n'y aura donc pas d'investissement étranger. Cependant, même lorsque des barrières commerciales entravent ou éliminent les échanges, rendant ainsi possible un différentiel de rendement réel du capital entre les pays, Mundell (1957) montre qu'il y aura nivellement des prix des facteurs si les facteurs sont mobiles. Le capital se déplace vers les endroits où il peut obtenir le rendement le plus élevé, et la mobilité du capital conduit éventuellement à un nivellement du rendement du capital entre les pays. Selon Mundell, la mobilité du capital donne le même résultat que le libre-échange. Dès lors, le libre-échange conduira à un accroissement (ou à une baisse) du rendement d'un facteur relativement abondant (ou rare), qu'il s'agisse d'un libre-échange des produits ou des facteurs. Le libre-échange et la mobilité du capital donnent donc les mêmes résultats : le pays réalise les gains associés au libre-échange, et les tendances au nivellement des prix des facteurs augmentent le rendement réel de certains facteurs et diminuent celui d'autres facteurs. Ainsi, selon la théorie classique des échanges commerciaux, la mobilité du capital devrait être perçue comme un élément positif, mais elle peut abaisser le rendement des facteurs rares dans le pays d'origine.

La théorie classique des échanges commerciaux omet de faire une distinction entre l'investissement direct et l'investissement de portefeuille. Selon la théorie des échanges commerciaux, le capital se déplace vers les

régions où il peut obtenir le rendement le plus élevé, ce qui entraîne éventuellement un nivellement global des taux de rendement. Ceux-ci n'ont rien à voir avec ceux qui gèrent les actifs productifs, de sorte que la théorie des échanges commerciaux ne permet pas d'expliquer pourquoi ces flux de capitaux pourraient s'accompagner de contrôle de gestion de la part de l'investisseur étranger.

La majorité des écrits sur le commerce international porte sur les raisons pour lesquelles une entreprise choisit d'investir à l'étranger. La théorie de l'investissement direct à l'étranger s'intéresse aux décisions des entreprises de pénétrer des marchés étrangers par le biais d'opérations commerciales (importations et exportations), d'accords de licence (conclus avec des partenaires étrangers) ou d'une expansion, par investissement direct à l'étranger, de leurs propres opérations au-delà des frontières. L'analyse considère des firmes hétérogènes possédant des compétences particulières par rapport à d'autres entreprises nationales, ainsi que par rapport à des firmes d'autres pays⁶. Le fait qu'elle ignore la question de l'équilibre général peut se justifier. Étant donné que les flux de l'IDE sont modestes par rapport à ceux de l'investissement de portefeuille⁷, c'est l'important volume de l'investissement de portefeuille qui égalise les rendements d'équilibre du capital et entraîne une modification de l'avantage comparatif. L'investissement direct n'est pas de nature à exercer une influence notable sur l'abondance du capital et, même si l'investissement de portefeuille contribue à niveler le rendement du capital entre les pays, les avantages propres à une entreprise donnée, conjugués aux imperfections du marché, continueront de rendre possible une augmentation des bénéfices par l'intermédiaire de l'investissement direct.

La théorie moderne de la multinationale a été énoncée par Dunning, dont les travaux dans ce domaine sont connus sous le nom de théorie «éclectique» de l'entreprise multinationale⁸. L'investissement direct à l'étranger dépend de trois conditions : 1) les avantages liés à la propriété, 2) les avantages liés à l'emplacement et 3) les avantages liés à l'internalisation. Les avantages liés à la propriété donnent à une firme l'aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers. Il peut s'agir de l'accès à une technologie supérieure, de l'existence d'une gestion de pointe ou de l'exploitation d'économies d'échelle. Le deuxième élément, à savoir les caractéristiques liées à l'emplacement, se rapporte aux avantages qui découlent du déplacement d'activités commerciales à l'étranger. Il peut s'agir d'une réduction des coûts ou encore de l'évitement de barrières commerciales. Des coûts peu élevés à l'étranger peuvent découler de l'abondance relative d'un facteur, et cet avantage est donc en harmonie totale avec la théorie classique des échanges commerciaux. Si l'abondance relative d'un facteur évolue au fil du temps, les activités de fabrication devront s'adapter et se déplacer vers les endroits où les coûts de production sont le moins élevés. Comme le montre l'analyse de Mundell (1957), les mouvements de capitaux peuvent être le résultat de barrières commerciales. La théorie des échanges commerciaux est donc aussi

compatible avec les avantages liés à la localisation qui est le facteur déterminant de l'investissement étranger. La troisième condition, à savoir les avantages liés à l'internalisation, fera qu'une entreprise confinerà ses activités à ses propres frontières ou conclura une entente avec des partenaires étrangers. L'internalisation des opérations présente des avantages lorsqu'un prix «équitable» ne peut être négocié en raison des imperfections du marché⁹. L'existence des trois conditions servira de fondement à l'investissement direct à l'étranger. Les avantages liés à la propriété donnent à l'entreprise l'aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers; les avantages liés à l'emplacement supposent que l'entreprise est en état de conduire ses activités commerciales à l'étranger; et les avantages liés à l'internalisation font que l'entreprise pourra entreprendre elle-même des activités commerciales à l'étranger plutôt que de les confier en sous-traitance à un partenaire.

La théorie internationale de l'investissement étranger n'aborde pas directement la question de ses répercussions sur le bien-être dans le pays d'origine, mais on peut quand même en tirer certaines conclusions. D'abord, l'IDE améliore la position des entreprises. En effet, une entreprise ne décidera de recourir à l'IDE que si elle espère en tirer des bénéfices plus élevés que ceux qu'elle pourrait obtenir d'autres formes d'investissement. Comme le prévoit la théorie classique des échanges commerciaux, le capital cherche à obtenir le rendement le plus élevé; le résultat net, ce sont des bénéfices plus élevés, du moins a priori.

L'effet de l'IDE sur le rendement de la main-d'oeuvre à l'intérieur du pays est en général semblable à l'effet des sorties de capitaux sur le travail, comme le suppose la théorie classique des échanges commerciaux. Par exemple, l'effet de l'appréciation du yen sur les décisions en matière de production d'une entreprise se comprend facilement dans un cadre d'équilibre partiel. Considérons une entreprise qui vend son produit (différencié) sur les marchés internationaux et fabrique ce produit à la fois dans son pays d'origine et à l'étranger. Supposons que la production à l'intérieur et à l'étranger fait appel à des ressources en capital et en main-d'oeuvre. L'entreprise, qui cherche à maximiser ses bénéfices, répartira ses activités de production de telle sorte que le coût marginal de production soit le même dans son pays d'origine qu'à l'étranger. Cela suppose que le produit de la valeur marginale du travail sera toujours égal au taux de rémunération dans chaque pays (taux qui peut varier). Lorsque la monnaie nationale s'apprécie, le coût de la main-d'oeuvre nationale augmente, ce qui entraîne une baisse de l'emploi national. Il s'ensuit une diminution de la production, qui fait augmenter le prix, ce qui pousse l'entreprise à accroître sa production à l'étranger. En conséquence, l'appréciation de la monnaie nationale entraînera une substitution de main-d'oeuvre de l'entreprise nationale au bénéfice de la société affiliée à l'étranger et, si le capital est un facteur complémentaire du travail, le même déplacement se produira alors pour le capital. Cette diminution de la demande de travail au niveau national aura pour effet soit d'abaisser les salaires réels, soit d'accroître le chômage. Les restrictions commerciales appliquées sur les marchés étrangers

aurait généralement les mêmes conséquences défavorables sur le facteur travail; en abaissant la valeur marginale de la production des travailleurs nationaux, de telles barrières entraînent un remplacement de la production nationale par la production étrangère, ce qui provoque une diminution de la demande de travail au niveau national, et donc une hausse du chômage ou un abaissement des salaires. Ces effets peuvent être atténués si, comme le laisse entendre l'étude de Gunderson et Verma dans le présent volume, l'IDE augmente la productivité des travailleurs nationaux.

L'EFFET DE L'IDE SUR LES TRAVAILLEURS ET SUR LE RENDEMENT DES ENTREPRISES AU JAPON

NOUS EXAMINONS ICI CERTAINES DONNÉES relatives aux effets de l'IDE récent du Japon sur la rentabilité des activités des sociétés japonaises et sur les possibilités d'emploi des travailleurs japonais. Les incidences de l'IDE sont en soi difficiles à mesurer, puisque l'analyste ne dispose pas de données absolument fiables sur ce qui arriverait aux entreprises et à leurs employés si le gouvernement interdisait l'investissement à l'étranger. L'analyste en est donc réduit aux conjectures. Il est difficile également d'établir des liens de causalité. Les salaires des travailleurs et la rentabilité des entreprises dans le pays d'origine influent sur l'incitation à investir à l'étranger, tandis que l'IDE a un impact à la fois sur le bien-être des travailleurs et sur le rendement des entreprises. Notre démarche ne règle pas le problème, notre objet étant de comparer les attributs des multinationales et ceux des entreprises dont la production ne déborde pas les frontières nationales. Notre analyse des retombées de l'IDE sur l'emploi, les salaires et les exportations prête toutefois une attention particulière au rendement des industries qui emploient un grand nombre de travailleurs à l'étranger : l'industrie textile, l'industrie de l'électronique et l'industrie du matériel de transport.

IDE ET RENDEMENT DES ENTREPRISES

LES TABLEAUX 5A ET 5B COMPARENT le rendement des entreprises multinationales et celui des entreprises non multinationales du Japon; ils présentent, pour 1 070 entreprises manufacturières japonaises cotées en bourse, le rendement annuel moyen des ventes, le rendement de l'actif et le taux de croissance du chiffre d'affaires au cours des années 80¹⁰. Une entreprise japonaise est considérée comme une multinationale si elle a au moins une société affiliée à l'étranger. On dénombre donc, parmi les entreprises inscrites en bourse, 488 entreprises multinationales et 622 entreprises non multinationales.

Le tableau 5A indique que les entreprises multinationales affichent un rendement des ventes plus élevé et un taux de croissance des ventes lui aussi plus élevé que ceux des entreprises non multinationales. On peut le constater

TABLEAU 5A

RENDEMENT RELATIF DES MULTINATIONALES ET DES NON-MULTINATIONALES DU JAPON (EN POURCENTAGE)

	MULTINATIONALES (448)	NON-MULTINATIONALES (622)
Rendement des ventes		
Niveau absolu	5,38	4,70
Niveau relatif	1,10	0,92
Rendement de l'actif		
Niveau absolu	5,07	5,08
Niveau relatif	1,02	0,99
Croissance des ventes		
Niveau absolu	6,93	5,85
Niveau relatif	0,99	1,01

Source : Calculs de l'auteur, fondés sur des données tirées de Nihon Keizai Shimbunsha, *Nikkei: Annual Corporate Reports*, diverses années.

TABLEAU 5B

CORRÉLATION ENTRE LES MESURES DE RENDEMENT ET LE NOMBRE D'INVESTISSEMENTS MANUFACTURIERS À L'ÉTRANGER

	RENDEMENT DES VENTES		RENDEMENT DE L'ACTIF		CROISSANCE DES VENTES	
	NIVEAU ABSOLU	NIVEAU RELATIF	NIVEAU ABSOLU	NIVEAU RELATIF	NIVEAU ABSOLU	NIVEAU RELATIF
Toutes les sociétés (1,070)	0,008	0,061*	0,003	0,093*	0,157**	0,016
Multinationales (488)	-0,050	0,037	0,001	0,148**	0,216**	0,036

Note : Une multinationale est une société qui possède au moins un investissement manufacturier à l'étranger. Le symbole * indique un coefficient de corrélation sensiblement différent de zéro au seuil de confiance de 5 p. 100, le symbole ** indique que le coefficient de corrélation est sensiblement différent de zéro au seuil de confiance de 1 p. 100.

Source : Calculs de l'auteur, fondés sur des données tirées de Nihon Keizai Shimbunsha, *Nikkei: Annual Corporate Reports*, diverses années.

en examinant les chiffres qui correspondent aux mesures de rendement absolu. Selon ces chiffres, le rendement moyen des ventes est de 5,4 p. 100 pour les multinationales et de 4,7 p. 100 pour les non-multinationales, et le taux de croissance moyen des ventes est de 6,93 p. 100 pour les multinationales et de 5,85 p. 100 pour les non-multinationales¹¹. Le rendement de l'actif est semblable pour les deux groupes. Toutefois, les différences sur le plan des mesures de rendement peuvent tout simplement refléter des différences au

niveau de la structure industrielle. Pour neutraliser ces différences, nous avons calculé le rendement d'une entreprise par rapport au rendement moyen des entreprises de son industrie, et nous avons fait la moyenne des résultats pour les deux groupes d'entreprises. Ces calculs révèlent que, bien que les entreprises multinationales affichent en général des niveaux élevés de croissance des ventes, la croissance de leurs ventes n'est pas plus élevée que celle des autres entreprises de l'industrie. En revanche, le rendement relatif des ventes des multinationales est sensiblement plus élevé que celui des non-multinationales (seuil de signification de 1 p. 100).

Le tableau 5B fait état de la corrélation entre le rendement des entreprises et la portée des activités multinationales, mesurée selon le nombre d'investissements manufacturiers. Les calculs révèlent que la relation entre l'importance de l'IDE et le rendement de l'entreprise varie selon qu'il s'agit du rendement absolu ou du rendement relatif. Les quatre premières colonnes révèlent que le rendement absolu des ventes et le rendement absolu de l'actif ne sont pas corrélés avec le nombre des investissements manufacturiers à l'étranger. Il y a cependant une corrélation positive si l'on considère le rendement relatif. La croissance des ventes fait état d'une relation opposée. On observe une corrélation positive entre la croissance absolue des ventes et le nombre d'investissements, mais il n'y a pas de corrélation positive en ce qui concerne la moyenne de l'industrie. Ce résultat, semblable à celui du tableau 5A, indique que les entreprises comprises dans les industries à forte croissance ont tendance à investir à l'étranger, mais leurs investissements à l'étranger ne résultent pas d'une croissance plus rapide par rapport à l'industrie.

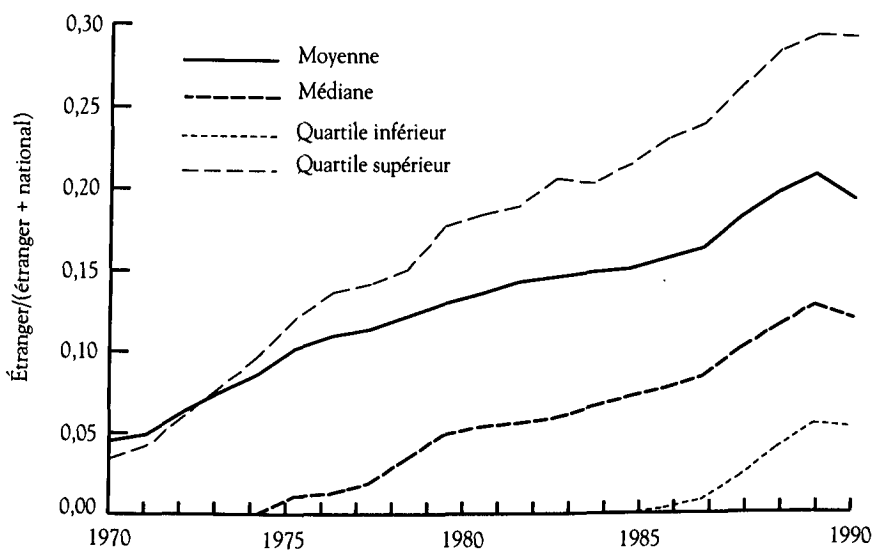
Dans l'ensemble, le rendement des multinationales japonaises ne semble pas très différent de celui des entreprises japonaises qui ne sont pas des multinationales, mais il y a lieu de croire que les activités multinationales s'expliquent, à l'intérieur de certaines industries, par un rendement relativement élevé de l'actif et des ventes. On peut expliquer cette relation par le fait que les imperfections du marché du capital empêchent certaines entreprises d'investir à l'étranger, ce qui réduit leur rendement par rapport à celui des entreprises qui ne sont pas assujetties à cette contrainte. Dans la section qui suit, nous explorons la relation entre les liquidités internes et l'IDE, mais notre analyse ne permet pas de dire si des activités multinationales font augmenter le rendement de l'actif et le rendement des ventes, parce qu'une telle corrélation peut résulter d'avantages liés à la propriété, avantages qui conduisent à des niveaux élevés de rendement et d'investissement à l'étranger. Toutefois, les données empiriques sont au moins compatibles avec l'hypothèse selon laquelle l'investissement direct favorise le rendement de l'entreprise.

IDE, EMPLOI ET SALAIRES

À PREMIÈRE VUE, LE JAPON SEMBLE offrir une étude de cas peu prometteuse pour évaluer les effets de l'IDE sur les travailleurs. Si l'on s'en tient au taux de

FIGURE 3

PROPORTION DES EMPLOYÉS À L'ÉTRANGER (ENTREPRISES AYANT UNE OU PLUSIEURS UNITÉS DE PRODUCTION À L'ÉTRANGER EN 1990)



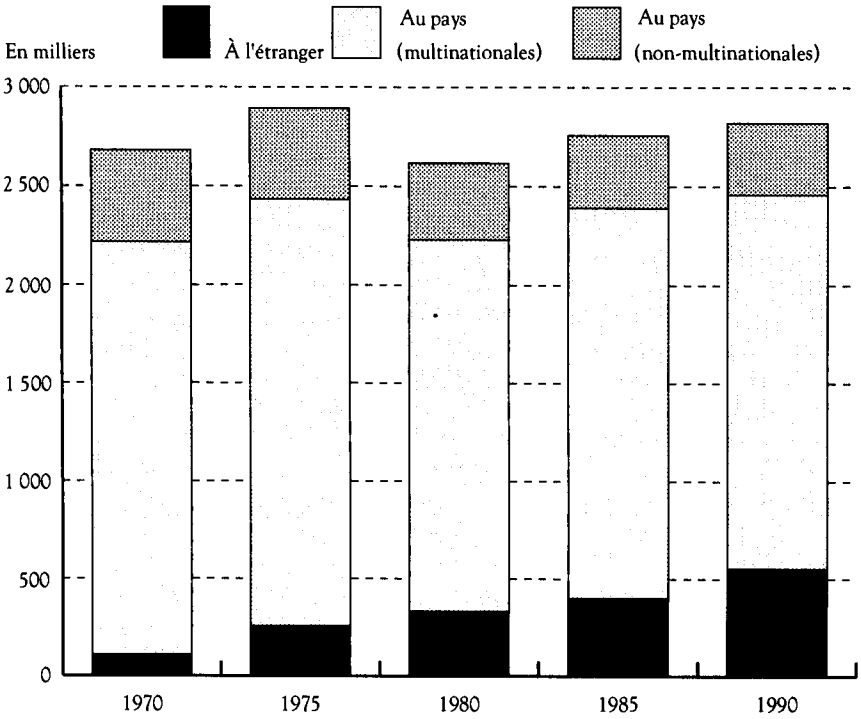
Source : Toyo Keizai, *Japanese Overseas Investment*.

chômage global, le Japon est demeuré, pendant toute la période au cours de laquelle ses unités de production furent établies à l'étranger, un pays caractérisé par une rareté de main-d'oeuvre. Avec un taux de chômage se situant juste au-dessus de 2 p. 100 durant les années 80 (et même plus faible durant les années 70), le marché du travail aurait facilement pu absorber les travailleurs libérés par les multinationales. Cependant, les pays développés s'interrogent aujourd'hui sur la répartition des emplois dans l'économie, surtout en ce qui a trait à la baisse de l'emploi dans le secteur secondaire. Dans le sillage de la revalorisation du yen, on s'inquiète de plus en plus aujourd'hui au Japon de l'«exode» des entreprises manufacturières. Dans la présente section, nous examinerons l'accroissement de l'effectif à l'étranger des entreprises japonaises, et nous nous demanderons si l'emploi à l'étranger s'est répercuté sur la structure et/ou la rémunération de la main-d'oeuvre au Japon.

La figure 3 fait état de la croissance graduelle de la part de l'effectif total des multinationales japonaises représentée par les travailleurs à l'extérieur du Japon (tous non-japonais, sauf quelques dirigeants). La figure indique à la fois la part moyenne de l'emploi à l'étranger et les quartiles de la distribution. Abstraction faite de la tendance à la hausse, l'aspect le plus notable du tracé

FIGURE 4A

EFFECTIFS DES SOCIÉTÉS JAPONAISES À L'ÉTRANGER, 1970-1990

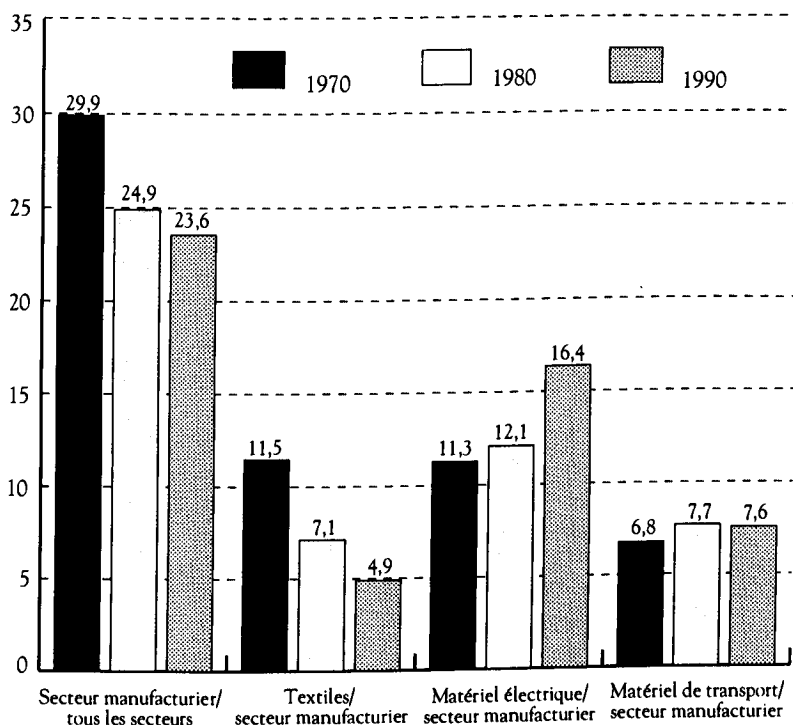


Source : *Annuaire statistique du Japon*.

est l'asymétrie de la distribution. En 1976, plus de la moitié des entreprises qui allaient éventuellement investir à l'étranger effectuaient encore toutes leurs activités de production au Japon. À cette époque, toutefois, certaines d'entre elles avaient déjà établi d'importantes têtes de pont à l'étranger et, pour au moins 25 p. 100 de l'échantillon, la part de l'emploi à l'étranger dépassait 10 p. 100. En 1990, la part moyenne de l'emploi à l'étranger atteignait environ 17 p. 100, et, pour un quart des entreprises, l'effectif à l'étranger représentait plus de 26 p. 100 de l'effectif total. Puisque les chiffres nationaux de l'emploi comprennent les employés du siège social affectés à la comptabilité, au marketing et à la recherche, ces chiffres sous-estiment certainement l'importance relative des travailleurs de la production employés en dehors du Japon, et les effets de l'IDE sur les travailleurs japonais semblent pour cette raison plus inquiétants aujourd'hui.

FIGURE 4B

ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE DE LA MAIN-D'OEUVRE JAPONAISE, 1970-1990

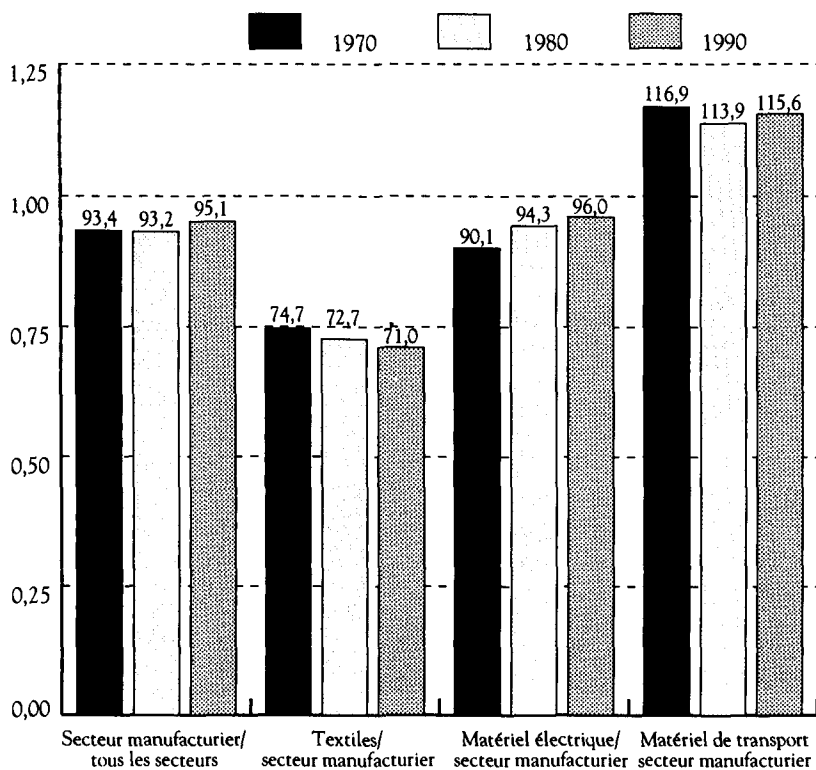


Source : *Annuaire statistique du Japon*.

La part croissante de l'emploi à l'étranger nous incite à soulever la question suivante : qu'arrive-t-il, en termes absolus, à l'emploi intérieur? D'une part, nous pouvons énoncer l'hypothèse d'une «réaffectation», selon laquelle le protectionnisme à l'étranger et l'accroissement des salaires au Japon ont poussé les sociétés japonaises à remplacer leurs travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers¹². Un scénario plus optimiste consisterait à supposer que les sociétés japonaises les plus compétitives se sont lancées dans des programmes d'expansion, au Japon comme à l'étranger, mais avec une poussée plus dynamique à l'étranger. La figure 4A montre que, parmi les entreprises manufacturières cotées à la bourse de Tokyo, l'emploi intérieur est demeuré plutôt stagnant. Cependant, les entreprises qui sont devenues des multinationales entre 1970 et 1990 ont vu leur part passer de 82 p. 100 à 84 p. 100 de

FIGURE 5A

ÉVOLUTION DES SALAIRES RELATIFS, 1970-1990



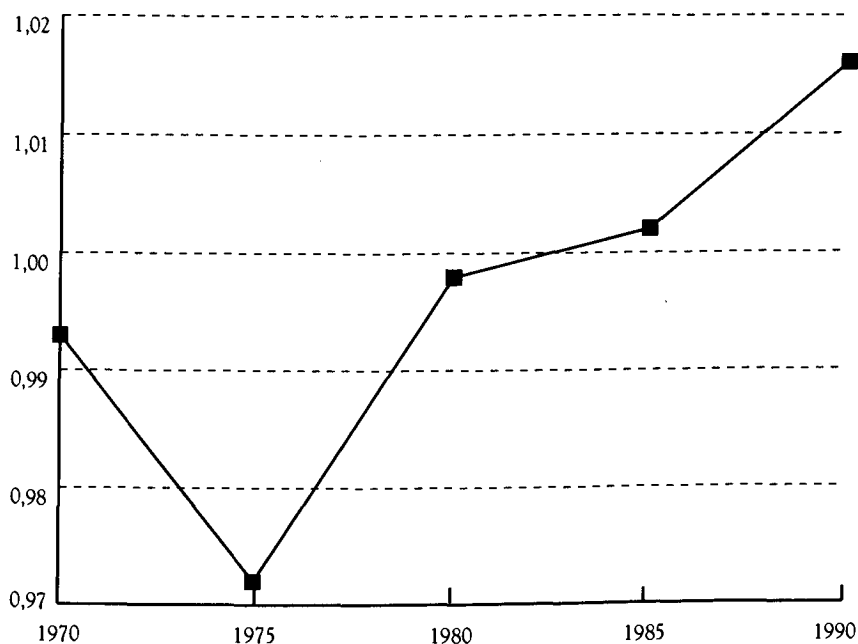
Source : *Annuaire statistique du Japon*.

l'effectif national (sociétés cotées en bourse seulement). Pendant ce temps, le niveau total de l'emploi au sein de ces entreprises, y compris leurs filiales étrangères, a constamment augmenté depuis 1980. Les données présentées jusqu'à maintenant n'appuient donc pas l'hypothèse d'une simple réaffectation de l'emploi.

Le tableau 3 révèle que l'effectif des sociétés japonaises à l'étranger se concentre dans trois grands secteurs : le matériel électrique, l'automobile et les textiles. Durant les années 70, les sociétés japonaises de textiles ont créé près de 38 000 emplois à l'étranger, et l'industrie automobile en a créé plus de 60 000 au cours des années 80. Au cours des deux décennies, ce sont les fabricants de matériel électronique qui, parmi les multinationales japonaises,

FIGURE 5B

SALAIRES RELATIFS DES EMPLOYÉS DES MULTINATIONALES, 1970-1990



Note : Le dénominateur est le salaire moyen versé par les firmes n'ayant pas d'investissements à l'étranger.

Source : *Annuaire statistique du Japon*.

ont contribué le plus à l'emploi à l'étranger. C'est donc dans ces trois secteurs industriels que nous observerons les effets les plus marqués de l'investissement à l'étranger.

La figure 4B illustre les tendances de la composition de la main-d'oeuvre japonaise depuis 1970. Le premier ensemble de barres indique que le Japon, comme la plupart des autres pays de l'OCDE, a connu une baisse de la part de l'emploi dans le secteur manufacturier. Cette baisse pourrait être le signe que les pays développés déplacent de façon générale leurs emplois vers les pays en développement, mais l'amélioration constante de la productivité du secteur secondaire réduit dans ce secteur le nombre de travailleurs requis pour des niveaux donnés de production ou de consommation.

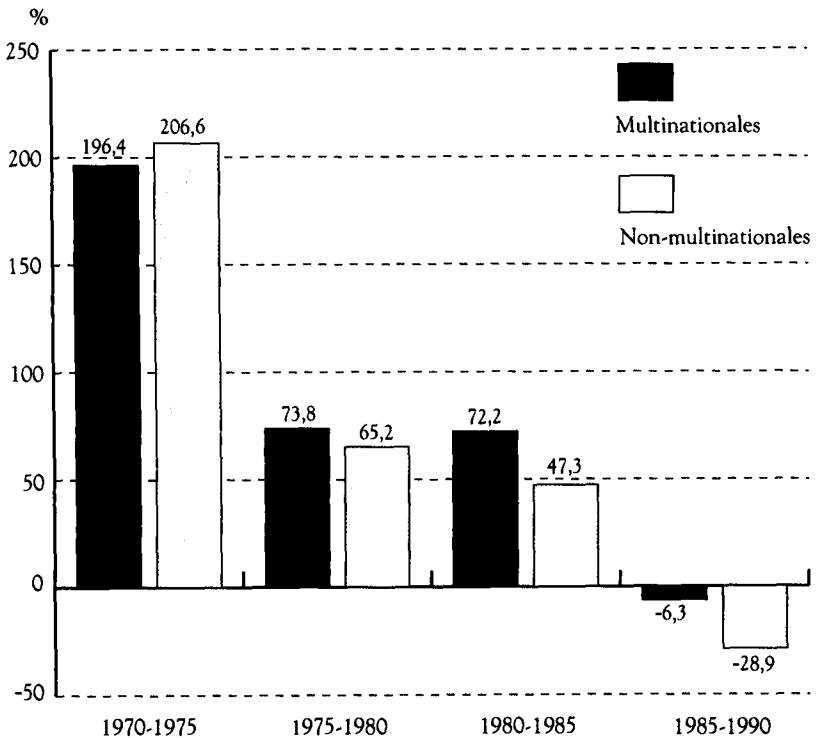
Les trois ensembles de barres sur le côté droit de la figure 4B laissent entendre que les effets de l'IDE sur l'emploi varient. Dans l'industrie textile, l'emploi s'est contracté considérablement en termes absolus, mais aussi en pourcentage de l'ensemble du secteur secondaire. Une bonne partie de cette

contraction de l'emploi a coïncidé avec l'augmentation de l'IDE des producteurs japonais de textiles tels que la société Toray Industries. On observe une tendance quelque peu différente dans le secteur du matériel électronique. La croissance de ce secteur à l'étranger s'est accompagnée d'une expansion régulière au Japon. Dans le secteur du matériel de transport, il se peut que l'importante expansion à l'étranger observée au cours des années 80 ait pu freiner la croissance de l'emploi national. Les deux tiers de tous les emplois à l'étranger créés par les multinationales japonaises au cours des années 80 l'ont été dans le secteur de la construction d'automobiles.

Outre ses effets sur l'emploi, l'hypothèse de la réaffectation devrait en principe entraîner une diminution des salaires relatifs dans les secteurs où les entreprises brandissent la menace d'un déplacement de l'emploi vers l'étranger

FIGURE 6A

CROISSANCE DES EXPORTATIONS PAR EMPLOYÉ, 1970-1990

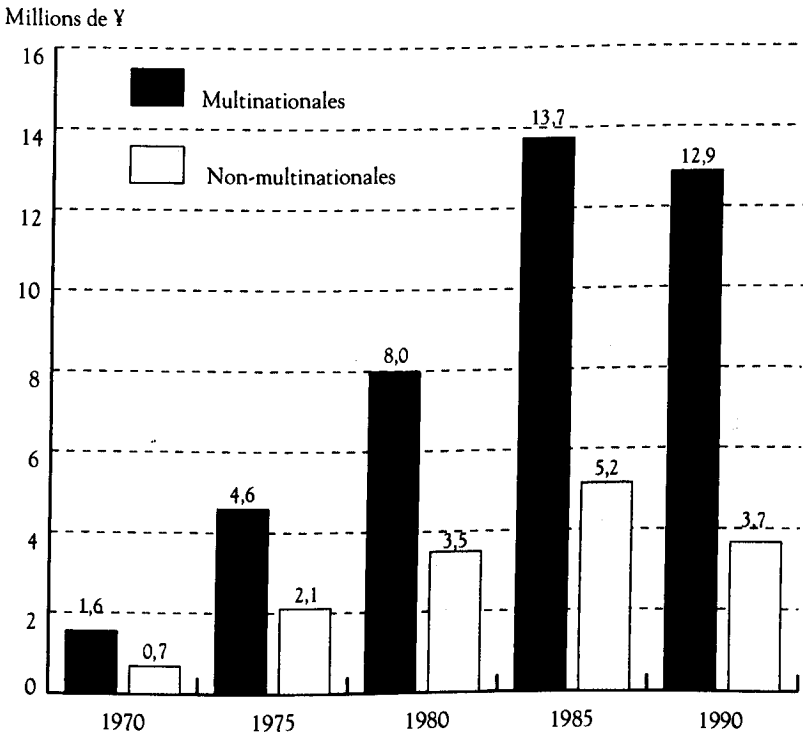


Source : *Annuaire statistique du Japon*.

pour obtenir des concessions des travailleurs employés sur le marché intérieur. Les figures 5A et 5B montrent que, sauf pour l'industrie textile, l'expansion à l'étranger d'une entreprise entraîne plutôt une augmentation des salaires relatifs de la main-d'oeuvre nationale. La figure 5A révèle que les différences entre les salaires versés dans une industrie dépassent largement les différences dans le temps. Comme on l'a constaté aux États-Unis et dans d'autres pays, il y a aussi d'importantes différences intersectorielles. (Ainsi, les travailleurs du secteur du matériel de transport comptent parmi les mieux payés aux États-Unis.) L'investissement direct à l'étranger n'a eu aucun effet notable sur ce schéma. L'augmentation des salaires dans l'industrie du matériel électronique renforce l'opinion répandue selon laquelle les entreprises japonaises ont transféré vers l'Asie du Sud-Est leurs emplois les moins spécialisés, provoquant

FIGURE 6B

EXPORTATIONS PAR EMPLOYÉ, 1970-1990

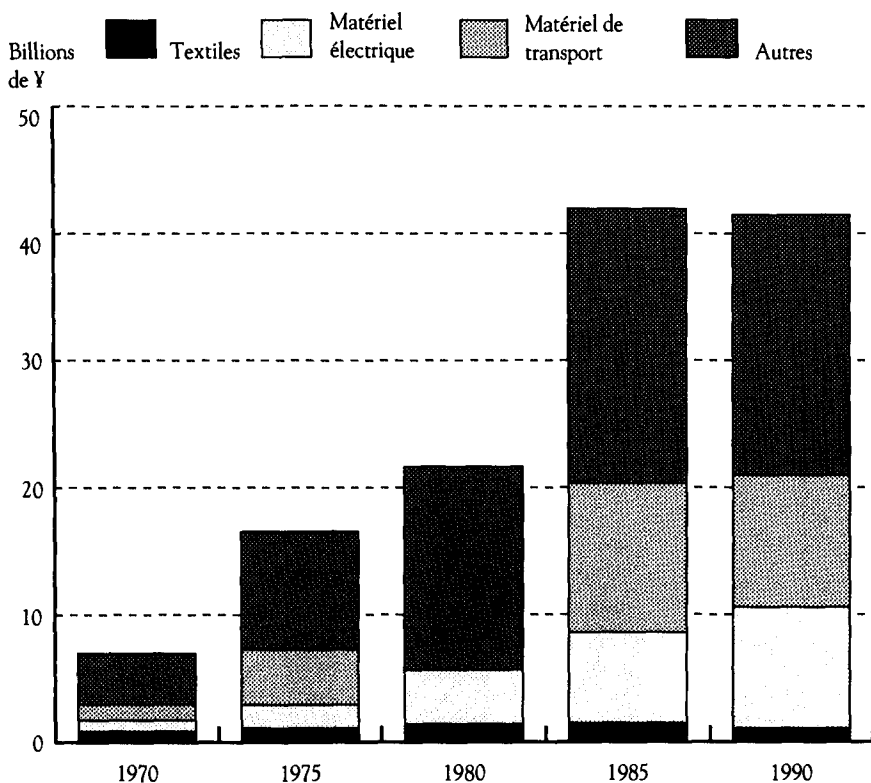


Source : *Annuaire statistique du Japon*.

ainsi un relèvement correspondant du niveau moyen des compétences de leurs employés nationaux. Les salaires réels dans le secteur de l'électronique ont augmenté de 85 p. 100 entre 1970 et 1990, mais la productivité de la main-d'oeuvre a grimpé de plus de 700 p. 100! Pendant ce temps, dans l'industrie textile, les salaires réels augmentaient de 63 p. 100, tandis que la productivité de la main-d'oeuvre augmentait de 109 p. 100. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont diminué dans les deux industries, mais la réduction des coûts dans l'industrie textile a semblé insuffisante pour maintenir les niveaux de l'emploi. Les travailleurs japonais du textile ont perdu leur avantage comparatif au profit d'autres producteurs asiatiques, en même temps que l'avantage comparatif du

FIGURE 7A

EXPORTATIONS, PAR INDUSTRIE, 1970-1990



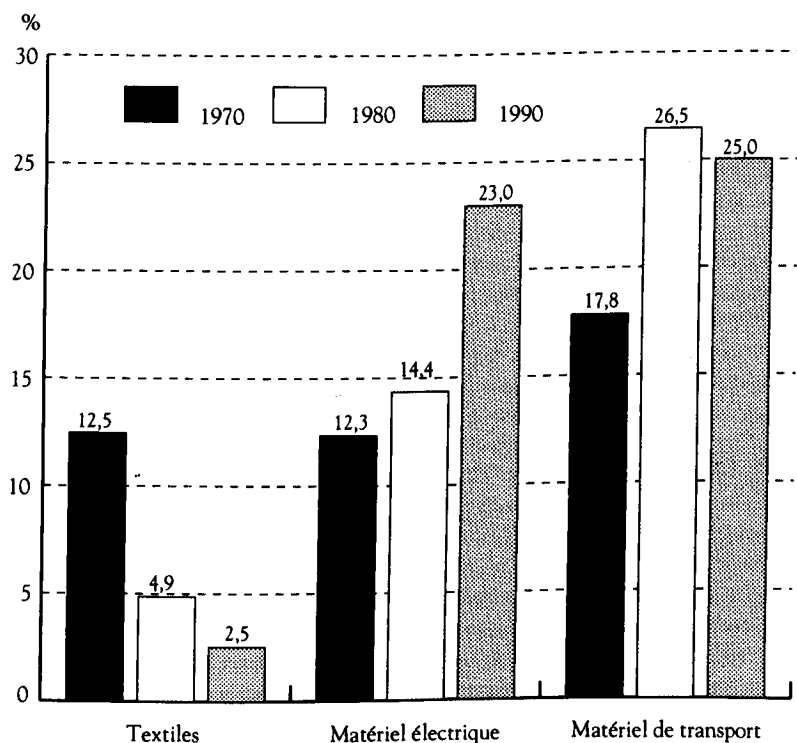
Source : *Annuaire statistique du Japon*.

Japon se déplaçait vers une production plus spécialisée, telle que le matériel électronique¹³.

Une autre retombée possible de l'investissement à l'étranger est la réduction des salaires dans certaines entreprises qui établissent à l'étranger des unités de production. Cet effet devrait être de portée modeste puisque l'on suppose de façon générale que les employés sont mobiles au sein d'une même industrie. Cependant, si les travailleurs ont investi dans une entreprise donnée ou s'ils sont liés à une société précise par le principe de l'emploi à vie, leurs salaires peuvent alors être menacés. Pour analyser cette hypothèse, nous avons comparé le salaire national moyen (l'ensemble de la masse salariale divisée par

FIGURE 7B

EXPORTATIONS PAR INDUSTRIE EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES, 1970-1990



Source : *Annuaire statistique du Japon*.

le nombre d'employés) versé par les entreprises qui avaient investi à l'étranger en 1990 avec le salaire national moyen versé par les entreprises qui ont conservé au Japon toutes leurs activités de production. La figure 5B montre que les salaires moyens sont à peu près les mêmes. (L'augmentation des salaires versés par les multinationales entre 1975 et 1985 a été très faible.) Dans une étude portant sur les entreprises américaines, Kravis et Lipsey (1988) ont obtenu des résultats analogues, mais plus convaincants. Selon cette étude, la rémunération des employés s'accroît à mesure que s'élève le niveau de compétences des travailleurs nationaux.

Compte tenu de ce qui précède, il y a lieu de croire que, globalement, le processus japonais d'internationalisation profite davantage aux travailleurs japonais qu'il ne leur en coûte. La principale exception est le secteur du textile. Pour ce secteur, ce que prévoit l'hypothèse de réaffectation semble concorder avec les faits : augmentation de l'emploi à l'étranger, baisse de l'emploi national et baisse des salaires relatifs nationaux.

EFFETS DE L'IDE SUR LES EXPORTATIONS

SI L'INVESTISSEMENT DIRECT À L'ÉTRANGER ne sert qu'à réaffecter la production à l'étranger, la structure des exportations japonaises devrait refléter cette tendance. Les figures 6A et 6B font état du rendement des multinationales japonaises sur le plan des exportations (en 1990) par rapport aux entreprises dont la production est concentrée au Japon. Pendant les années 70, les entreprises japonaises ont toutes connu des niveaux élevés de croissance de leurs exportations par employé. Cependant, celles qui sont devenues des multinationales exportaient dès le départ environ deux fois plus par employé que les firmes dont la production était concentrée au Japon. Et elles ont maintenu ce niveau. Il y a donc lieu de croire que, avant même d'investir à l'étranger, leur vocation internationale était déjà apparente. À la fin des années 80, lorsque l'appréciation du yen commença à nuire aux exportations, les multinationales japonaises virent leurs exportations par employé baisser de 6 p. 100, comparativement à 29 p. 100 pour les non-multinationales. Selon l'hypothèse de la réaffectation, on aurait pu s'attendre à ce que les multinationales soient les premières à desservir les marchés étrangers avec leur production étrangère, tout en réorientant leur production nationale vers le marché national. Les données indiquent plutôt qu'une forte vocation exportatrice a incité les entreprises à investir à l'étranger et que leurs investissements à l'étranger leur ont sans doute permis plus tard de conserver leurs marchés d'exportation pour les composantes de base assemblées à l'étranger.

En ce qui concerne la composition sectorielle des exportations japonaises, les figures 7A et 7B indiquent que, parallèlement à d'autres investissements importants à l'étranger, l'industrie japonaise du matériel électrique a connu, après 1970, une croissance régulière de ses exportations, en termes absolus comme en termes relatifs. Il semble y avoir eu réaffectation dans le cas des textiles et du

matériel de transport. Au cours des années 70, les exportations de textiles ont connu une forte baisse par rapport à l'ensemble des exportations japonaises. Au cours des années 80, certains indices laissent croire que, dans le secteur de l'automobile, la production étrangère s'est probablement substituée aux exportations¹⁴.

La recherche effectuée (et citée) par Kravis et Lipsey (1988) confirme les constatations présentées ici suivant lesquelles la production à l'étranger complète, plus souvent qu'elle ne la remplace, la production nationale destinée à l'exportation. C'est particulièrement le cas pour l'industrie de l'électronique. Dans le cas des textiles, les industriels japonais continuent de déplacer leur production vers l'étranger, à mesure que le déclin de l'industrie locale se poursuit de façon inexorable¹⁵. La différence de rendement entre les deux secteurs laisse croire que les effets sur le marché intérieur de l'investissement à l'étranger sont le plus souvent positifs (sur le plan de l'emploi et des exportations) dans les industries dynamiques (où l'expansion de l'emploi à l'étranger peut entraîner une nouvelle configuration des spécialités au sein d'entreprises ou d'industries données). Il ne s'agit pas simplement d'un déplacement des emplois.

RETOMBÉES DE L'IDE SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR ET RENTES ÉCONOMIQUES

SELON L'ÉTUDE DE BLOMSTRÖM ET KOKKO publiée dans le présent volume, l'IDE influe sur la structure de la production au sein de certaines industries, ce qui peut entraîner des répercussions sur le niveau de bien-être d'un pays. Si les activités de fabrication dans ces industries entraînent des retombées technologiques positives, le déplacement de la production vers l'étranger pourrait alors priver le pays de ces retombées. C'est le cas en particulier lorsque la R-D et les autres activités créatrices se déplacent vers l'étranger. Fujita et Ishii (1991) ont étudié les investissements des neuf plus grandes sociétés japonaises d'électronique et ont constaté que, sur les 123 unités de R-D établies par ces entreprises entre 1976 et 1990, 28 seulement l'ont été à l'étranger, en particulier aux États-Unis (13 unités) et dans la CE (7 unités). Durant cette période, les entreprises en question ont également établi 337 unités de production, dont 203 (soit 60 p. 100) à l'étranger. Il semble que, si les sociétés japonaises d'électronique ont énormément accru leur production à l'étranger, la plupart de leurs activités de R-D ont été maintenues au Japon, ce qui laisse croire que la perte possible des retombées technologiques dans l'industrie de l'électronique n'est pas une source de préoccupations au Japon.

Les changements apportés par l'IDE aux activités de production peuvent influencer d'une autre façon sur le bien-être du pays d'origine, lorsque des étapes précises du processus de fabrication confèrent aux travailleurs des rentes sous la forme de salaires plus élevés. L'IDE dont l'effet est de déplacer cette étape à l'étranger peut entraîner une diminution du bien-être dans le pays d'origine. Cependant, dans le cas du Japon, il n'y a pas vraiment lieu de croire que de

nombreux emplois «désirables» sont déplacés vers l'étranger par le biais de l'IDE. Notre analyse des salaires nous apprend que les niveaux de salaires relatifs versés par les entreprises et les industries manufacturières qui ont investi fortement à l'étranger sont demeurés élevés, sauf dans le secteur des textiles. Par ailleurs, Fujita et Ishii (1991) ont montré que les sociétés de matériel électronique établissent au Japon de nouvelles «usines d'expérimentation» qui mettent au point des produits et procédés nouveaux et (sans doute) doivent faire appel à une main-d'oeuvre qualifiée, tandis qu'à l'étranger, elles construisent souvent des usines destinées à la fabrication en série. Si l'on ajoute à cela les observations de Fujita et Ishii selon lesquelles les entreprises japonaises installent au Japon la plupart du temps leurs nouveaux parcs de R-D, il y a lieu de croire alors que les activités «désirables» de production ne sont pas déplacées vers l'étranger.

Il semble aussi que l'IDE n'a pas en général pour effet de provoquer un transfert à l'étranger des postes de commande et des emplois professionnels. Cette observation a son importance pour le Japon dans la mesure où les postes en question sont assortis de salaires élevés et stimulent l'accumulation de capital humain. Une étude du département du Travail des États-Unis (1993) est arrivée à la conclusion que les sociétés japonaises implantées aux États-Unis emploient un pourcentage relativement faible de travailleurs professionnels et de cadres, et un pourcentage relativement élevé de travailleurs de la production¹⁶. De plus, dans un autre volume de la présente série, Westney démontre qu'environ la moitié des cadres des sociétés affiliées d'entreprises japonaises à l'étranger sont des ressortissants japonais. Encore une fois, il ne semble pas que l'IDE entraîne une perte d'emplois «désirables» au bénéfice des étrangers.

L'existence d'effets d'agglomération (avantages résultant de la concentration des entreprises dans une zone géographique donnée) fait que le déménagement de la production vers l'étranger pourra entraîner des coûts qui ne seront pas entièrement internalisés par l'entreprise. Par exemple, si un important fabricant décide de construire une unité de production à l'étranger, il risque d'imposer un coût à ses entreprises affiliées et à ses fournisseurs. Le déplacement de la production vers l'étranger sera peut-être une bonne décision pour le fabricant, mais elle risque d'être préjudiciable de façon globale pour l'économie japonaise, en raison des pertes subies par les entreprises affiliées et les fournisseurs. Head et coll. (1993) soutiennent que des externalités semblent exister pour les entreprises japonaises, mais nous n'avons pas cherché à mesurer ici ce genre de coûts.

ÉLÉMENTS DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT

DANS CETTE SECTION, NOUS FAISONS APPEL à une série chronologique des activités d'investissement des entreprises manufacturières japonaises afin d'analyser de façon empirique les facteurs qui sous-tendent les décisions des Japonais d'investir à l'étranger. Notre analyse a deux objectifs. Le premier vise à améliorer notre compréhension des éléments déterminants de l'investissement

à l'étranger et à établir si les explications classiques de l'investissement japonais direct concordent avec les faits observés. Le deuxième, qui est des plus pertinents pour le bien-être de l'économie japonaise, consiste à examiner si les imperfections du marché du capital freinent l'investissement direct du Japon à l'étranger. À cette fin, nous nous demanderons si les liquidités et la richesse des entreprises ont un effet positif sur leur décision d'investir à l'étranger. Des imperfections du marché du capital pourraient bien justifier une politique d'allègement des contraintes financières¹⁷.

Des imperfections du marché qui découlent d'une information asymétrique (c'est-à-dire lorsque les bailleurs de fonds ne peuvent facilement déterminer la qualité des projets d'investissement d'une entreprise) peuvent limiter la quantité d'investissement qui sera financée par des fonds externes (financement par emprunt et par actions). Un accroissement des fonds internes (y compris la valeur marchande des actifs liquides) pourra augmenter l'investissement (au pays et à l'étranger) par l'intermédiaire de deux mécanismes :

- 1) Un bilan plus liquide peut réduire le coût effectif du financement externe. Le coût du capital sera plus faible si le coût des fonds externes augmente le montant total des fonds externes mis à la disposition de l'entreprise. Cela se produira si les créanciers croient que le risque qu'ils assument s'accroît en fonction du montant des emprunts externes de l'entreprise.
- 2) L'entreprise qui se trouve dans une situation de rationnement du crédit (c.-à-d. en vertu de laquelle aucune source externe n'est disposée à prêter davantage, quel que soit le taux d'intérêt) pourrait utiliser ses fonds internes directement ou les offrir en garantie afin d'obtenir de nouveaux emprunts¹⁸.

En d'autres termes, pour les entreprises, l'offre de capital n'est pas parfaitement élastique. Soulignons que les effets de liquidité ne reposent pas sur la notion que les marchés du capital sont segmentés sur le plan international. Ils ne supposent pas non plus que la demande d'une entreprise donnée est suffisamment importante pour modifier les cours du marché des fonds externes. La question des liquidités deviendra préoccupante lorsque l'entreprise ne pourra emprunter autant qu'elle le voudrait aux taux d'intérêt en vigueur. L'étude de Blomström et Kokko, présentée dans le présent volume, souligne également le fait que les imperfections du marché du crédit pourraient entraîner une éviction de l'investissement national au profit de l'IDE.

De nombreuses analyses empiriques ont tenté de vérifier l'existence d'une corrélation positive entre les fonds internes et l'IDE. Caves (1990) montre que les bénéficiaires non répartis, une source de fonds internes, qui peuvent servir à financer l'investissement affichent une corrélation positive (quoique peu significative) avec la propension des entreprises à investir à l'étranger.

Belderbos et Sleuwaegen (1993) observent que l'état des liquidités exerce une influence positive sur l'investissement des entreprises japonaises d'électronique dans l'hémisphère occidental (Europe et Amérique du Nord), mais non en Asie du Sud-Est, tandis que Drake et Caves (1992) observent une corrélation négative et significative entre les bénéfices non répartis de l'industrie japonaise et la part du Japon dans l'investissement étranger aux États-Unis. Tan et coll. (1993) analysent le moment choisi par les entreprises japonaises pour investir aux États-Unis et au Canada, et ils obtiennent des corrélations empiriques peu concluantes entre le niveau de liquidités et la probabilité d'un investissement imminent.

Le taux de change réel peut avoir deux effets sur l'IDE. Froot et Stein (1992) soutiennent que les imperfections du marché du crédit peuvent créer un lien entre le taux de change réel et les flux d'investissement direct. Selon eux, si une entreprise doit financer un pourcentage de son investissement à l'étranger à l'aide de fonds internes, l'appréciation du taux de change réel augmente alors la quantité de fonds internes libellés en devises étrangères et accroît la probabilité que l'entreprise investisse à l'étranger. Ainsi, l'appréciation réelle du yen entraîne un accroissement de la richesse des entreprises japonaises qui investiront alors plus volontiers à l'étranger. Les mouvements du taux de change réel encourageront l'investissement à l'étranger non seulement à cause des effets de richesse dont parlent Froot et Stein, mais aussi parce qu'ils s'accompagneront de coûts de production relativement élevés au Japon. Plusieurs raisons expliquent que les prix internationaux des facteurs de production ne s'égalisent pas à court terme, ni même à long terme¹⁹. Plus précisément, l'existence de facteurs de production qui ne font pas l'objet d'échanges internationaux tels que le travail fait que les prix des facteurs peuvent varier d'un pays à un autre. La propension des entreprises japonaises à investir à l'étranger va s'accroître à mesure que la main-d'œuvre japonaise deviendra plus coûteuse. Les spécialistes japonais croient même que la principale raison de l'investissement japonais à l'étranger est la réévaluation du yen et la hausse des salaires qui en a résulté²⁰. Si les firmes s'internationalisent dans le dessein de réduire le coût de leur main-d'œuvre, il faut s'attendre à ce que les entreprises à fort coefficient de main-d'œuvre soient très influencées par les fluctuations du taux de change.

Les réseaux d'entreprises japonaises peuvent aussi jouer un rôle important dans la stratégie d'investissement à l'étranger d'une entreprise. Les *keiretsu* financiers sont des conglomerats gravitant autour d'une banque principale et d'une puissante maison de commerce (*sogo shosha*); la cohésion entre les membres du conglomerat est assurée par des participations croisées au capital-actions. Les activités commerciales directes entre ces conglomerats sont en général restreintes, mais elles peuvent faciliter les échanges d'informations. Hoshi et autres (1991) ont montré que l'appartenance à un conglomerat de ce genre a pour effet d'alléger les pénuries de liquidités qui entravent l'investissement, sans doute parce qu'une telle appartenance atténue les asymétries d'information entre investisseurs et créanciers.

Des études empiriques antérieures font également état d'autres variables susceptibles d'influencer la décision d'une entreprise d'investir à l'étranger²¹. Ces études portent sur les caractéristiques des entreprises ou des industries et mettent l'accent le plus souvent sur l'investissement aux États-Unis et en Europe. On a observé une corrélation positive systématique entre la taille de l'entreprise et l'investissement direct. Grubaugh (1987) fait état de cette corrélation positive pour les sociétés américaines, tandis que Juhl (1979) le fait pour les sociétés allemandes. Belderbos et Sleuwaegen (1993) croient que la taille est un important élément déterminant de l'investissement des entreprises japonaises d'électronique en Asie du Sud-Est et en Occident (Europe et Amérique du Nord). Tan et coll. (1993) démontrent l'importance de la taille dans l'implantation rapide de sociétés japonaises d'électronique en Amérique du Nord.

On a aussi fait état de l'existence d'une corrélation positive entre l'ampleur des activités de R-D et l'investissement à l'étranger. D'importantes activités de R-D peuvent générer des avantages liés à la propriété, avantages qui seront souvent internalisés à la faveur de l'IDE, parce qu'il est difficile de sous-traiter ce genre d'activités. Plusieurs études sur l'investissement de sociétés américaines confirment cette observation. Belderbos et Sleuwaegen (1993) observent cette corrélation pour les sociétés japonaises d'électronique qui investissent en Occident, mais non pour celles qui investissent en Asie du Sud-Est. À partir d'un relevé des investissements de sociétés japonaises aux États-Unis, Kogut et Chang (1991) concluent que les dépenses japonaises de R-D exercent des effets positifs sur l'investissement. Ils montrent aussi que les coentreprises se trouvent le plus souvent dans les industries où les dépenses de R-D sont plus élevées aux États-Unis qu'au Japon. On serait donc porté à croire que cette forme d'investissement s'explique en partie par le désir d'avoir accès à la technologie américaine. Cette constatation est confirmée par Yamawaki (1992). On a aussi constaté que les dépenses de publicité et de marketing, qui peuvent conduire à des avantages liés à la propriété et difficiles à transférer, constituent un facteur favorable à l'investissement à l'étranger, même si les études effectuées n'ont pas toutes permis de déceler empiriquement une forte corrélation.

Les tendances de l'exportation peuvent aussi être un facteur important de l'investissement à l'étranger. Les entreprises qui exportent beaucoup pourront vouloir remplacer les exportations par des IDE. Si les deux modes d'implantation sont interchangeables, la corrélation sera alors probablement négative, mais à court terme nous constatons que les entreprises exportatrices sont celles qui font les investissements directs. Certains sont également d'avis que l'investissement à l'étranger et les échanges commerciaux sont complémentaires – proposition qu'appuie notre analyse dans la section antérieure –, ce qui devrait alors conduire à une corrélation positive. Drake et Caves (1992) croient qu'il existe un lien très étroit entre la part japonaise des importations américaines et la part japonaise de l'investissement étranger à l'échelle de l'industrie aux États-Unis.

Poussons plus loin notre analyse empirique des éléments déterminants de l'IDE, en analysant les décisions prises à cet égard par les sociétés japonaises dont les titres sont cotés en bourse. Notre variable dépendante est le relevé annuel des investissements industriels de chaque entreprise entre 1970 et 1989. Nous rapprochons ensuite ces relevés avec les caractéristiques de l'entreprise au moment de l'investissement (ou peu de temps auparavant), et nous avons recours à une analyse économétrique pour estimer le rapport entre les relevés et les caractéristiques de l'entreprise. Les attributs considérés de l'entreprise sont les suivants : taille de l'entreprise, richesse et liquidités, importance des dépenses de publicité et de R-D, et volume des exportations. Nous prenons aussi en considération les fluctuations des taux de change.

Notre ensemble de données contient de précieux renseignements chronologiques que d'autres chercheurs, utilisant des données à l'échelle de l'entreprise, n'ont pas étudiées. Certaines de ces études (Belderbos et Sleuwaegen, 1993 et Grubaugh, 1987) classent les entreprises selon qu'elles ont des activités multinationales ou non, tandis que d'autres (Swedenbourg, 1979) parlent non pas d'activités multinationales, mais plutôt de pourcentage de la production à l'étranger. Ces études établissent ensuite des rapports entre les caractéristiques actuelles de l'entreprise et les variables dépendantes. Notre méthode est supérieure parce qu'elle nous permet de rattacher les investissements aux caractéristiques de l'entreprise au moment de l'investissement à l'étranger. C'est là un avantage très important si les caractéristiques évoluent dans le temps.

Nous définissons une régression de Poisson afin d'évaluer le rapport entre le nombre d'investissements industriels et les caractéristiques des entreprises – méthode souvent employée pour ajuster un courbe sur des données telles que le nombre de brevets²². La définition de base d'une distribution de Poisson est la suivante :

$$Prob(n_{it}) = \frac{e^{-\lambda_{it}} \lambda_{it}^{n_{it}}}{n_{it}!}$$

où le nombre d'observations pour l'entreprise i au moment t , λ_{it} , est distribué selon la loi de Poisson, et le paramètre λ_{it} se définit comme suit :

$$\lambda_{it} = \exp(X_{it}\beta)$$

où X_{it} est une matrice de caractéristiques pour l'entreprise i au moment t , et β est un vecteur de paramètres. Dans notre modèle, n_{it} est le nombre d'investissements industriels pour l'entreprise i durant l'année t . Toutes les firmes japonaises dont les titres sont cotés en bourse sont prises en considération, y compris celles qui n'ont jamais investi à l'étranger. Les variables explicatives,

X_{it} , comprennent les indices de richesse et de liquidités, le rapport entre les coûts de la main-d'oeuvre directe et les coûts de la main-d'oeuvre totale, le taux de change réel du Japon et d'autres variables dont l'importance a été démontrée dans des études antérieures²³.

Trois mesures de liquidités sont examinées. Selon Hoshi et coll. (1991), la marge brute d'autofinancement (CASHFLOW) correspond au revenu après impôt, plus l'amortissement, moins les dividendes. Il s'agit des flux annuels de trésorerie de la firme. Une mesure de stock, l'encaisse (CASH), correspond à la somme de l'encaisse et des titres négociables. Il s'agit du stock des liquidités. Il y a aussi une mesure de la richesse, soit la valeur des actions (STOCKVAL), qui correspond à la valeur marchande des actions détenues par chaque entreprise. La valeur des actions représente les investissements dans des titres, auxquels s'ajoutent les participations dans des sociétés affiliées. Puisque ces participations sont évaluées selon leur coût d'acquisition, nous calculons leur valeur marchande en multipliant le coût d'acquisition par l'indice en valeur pondérée de la bourse de Tokyo (TOPIX)²⁴. On normalise toutes ces mesures en les divisant par l'actif. On applique un décalage d'une année à la variable CASH et à la variable STOCKVAL pour qu'elles correspondent à la position des entreprises au début de l'année où celles-ci font l'investissement. Si les entreprises doivent compter en partie sur des fonds internes pour financer leur investissement à l'étranger, il y aura corrélation positive entre ces variables et l'investissement.

De nombreux spécialistes croient que certains investissements japonais directs à l'étranger s'expliquent par la volonté d'accéder à une main-d'oeuvre bon marché. La variable PLSHR représente le rapport entre le coût de la main-d'oeuvre directe et le coût de la main-d'oeuvre totale. Belderbos et Sleuwaegen (1993) ont soustrait ce rapport du chiffre 1 et ont utilisé le résultat pour représenter le capital humain, dont la corrélation avec l'investissement direct à l'étranger était positive. Leur argument est que des niveaux élevés de capital humain conduisent à des avantages liés à la propriété. En conséquence, nous prévoyons que cette variable affichera une corrélation négative avec l'investissement à l'étranger (puisque'il s'agit du chiffre 1 moins la variable de Belderbos et Sleuwaegen). Cependant, nous croyons que, à mesure que le yen s'apprécie, les firmes dont la variable PLSHR est élevée seront incitées à déplacer leur production vers l'étranger. Le fondement de cette hypothèse est que l'investissement direct à l'étranger permet aux entreprises de remplacer la main-d'oeuvre directe nationale par une main-d'oeuvre directe étrangère, tandis qu'il est difficile de déplacer vers l'étranger les fonctions de vente ou les tâches générales et administratives. Pour connaître l'effet des fluctuations des taux de change réels sur les entreprises à fort coefficient de main-d'oeuvre directe, nous utilisons la variable PLSHR_RER, elle-même le produit des deux variables indiquées. Puisque l'appréciation du yen a une valeur positive dans notre indice des taux de change, la variable devrait être précédée d'un signe positif. Nous incluons aussi, comme élément

TABLEAU 6

COEFFICIENTS ESTIMATIFS

VARIABLE	1970-1979	1980-1989
CONSTANTE	-5,01 (-2,88)	-10,72 (-15,16)
Logarithme de l'actif (L ASSET)	0,54 (15,76)	0,65 (24,57)
Rapport entre la R-D et les ventes (R DINT)	0,0014 (0,81)	0,0002 (0,13)
Rapport entre la publicité et les ventes (A DVINT)	8,69 (3,87)	3,80 (1,89)
Rapport entre les exportations et les ventes (E XINT)	0,99 (3,53)	-0,16 (-0,70)
R E R	-3,79 (-2,63)	0,003 (0,01)
Marge brute d'autofinancement (C ASHFLOW)	5,56 (6,94)	3,12 (7,36)
Encaisse (C ASH)	-0,33 (-0,40)	-0,40 (-0,94)
Valeur des actions (S TOCKVAL)	1,41 (4,76)	0,11 (3,20)
Pourcentage de la main-d'oeuvre directe (P LSHR)	-5,09 (-2,26)	-2,36 (-2,82)
Pourcentage de la main-d'oeuvre directe et taux de change réel	4,02	1,08
(P LSHR_RER)	(2,07)	(2,69)
Probabilité logarithmique	-1 744,8	-2 444,6
Observations	8 788	9 406

Note : Statistique T entre parenthèses.
 Source : Calculs de l'auteur, fondés sur des données tirées de Nihon Keizai Shimbunsha, *Nikkei: Annual Corporate Reports*, diverses années.

distinct, le taux de change réel, RER, puisque d'autres chercheurs considèrent cet élément comme étant significatif.

La taille de l'entreprise, mesurée selon le logarithme des actifs (LASSET), est ajoutée, ainsi que le rapport entre la R-D et les ventes et le rapport entre la publicité et les ventes (RDINT et ADVINT, respectivement). On veut déterminer de cette façon si les avantages liés à la propriété et difficiles à transférer favorisent l'investissement à l'étranger²⁵. D'autres études ont montré que ces facteurs exercent un effet positif sur l'investissement direct à l'étranger. Nous incluons aussi le rapport entre les exportations et les ventes, EXINT,

TABLEAU 7

COEFFICIENTS ESTIMATIFS DES VARIABLES AUXILIAIRES, PAR INDUSTRIE

INDUSTRIE	1970-1979	1980-1989
Alimentation	0,28 (0,82)	0,88 (3,09)
Textiles	1,00 (3,13)	0,66 (2,13)
Pâtes et papiers	-0,43 (-0,81)	0,05 (0,12)
Produits chimiques	0,45 (1,44)	1,18 (4,46)
Produits pharmaceutiques	-0,40 (-0,85)	0,44 (1,21)
Caoutchouc	0,49 (1,05)	1,62 (4,99)
Verre, ciment	0,51 (1,40)	1,05 (3,48)
Acier	-0,24 (-0,62)	0,54 (1,79)
Métaux non ferreux	0,70 (2,08)	1,54 (5,60)
Construction mécanique	0,63 (1,96)	1,36 (4,93)
Matériel électrique	1,23 (4,01)	1,49 (5,48)
Construction navale	-0,67 (-1,23)	0,42 (1,11)
Automobile	0,46 (1,36)	1,54 (5,50)
Autre matériel de transport	-1,28 (-1,23)	0,31 (0,55)
Matériel de précision	0,90 (2,40)	1,20 (3,62)

Note : Le groupe industriel omis est l'industrie désignée sous l'appellation «autres industries de fabrication», de sorte que les coefficients traduisent l'effet pour une industrie donnée par rapport au groupe des «autres industries de fabrication».

Source : Calculs de l'auteur, fondés sur des données tirées de Nihon Keizai Shimbunsha, *Nikkei: Annual Corporate Reports*, diverses années.

pour voir si les entreprises à vocation exportatrice investissent plus volontiers à l'étranger. Finalement, 17 variables auxiliaires (industrielles) ont été définies afin de tenir compte des différences entre les industries.

L'équation de régression de Poisson a été calculée séparément pour les années 70 et les années 80, afin de déterminer si les paramètres changeaient au fil du temps et de vérifier la stabilité des résultats. Le tableau 6 énumère les paramètres estimatifs pour les variables de l'entreprise; le tableau 7 présente les

coefficients des variables auxiliaires. Le résultat le plus remarquable est l'influence énorme de la taille de l'entreprise (actif) sur les probabilités d'investissement. Si les avantages liés à la propriété expliquent la taille de l'entreprise, alors les avantages en question peuvent certainement expliquer un déplacement de la production vers l'étranger. Cette constatation est commune à la plupart des études empiriques portant sur les éléments déterminants de l'investissement direct à l'étranger des entreprises.

D'après nos estimations, les dépenses de publicité affichent une corrélation positive assez élevée avec l'investissement à l'étranger, bien que leur importance diminue avec le temps. Quant aux activités de R-D, même si elles ont le signe positif escompté, elles ne constituent pas une variable significative dans les régressions. Lall (1980) fait observer que ces mesures des avantages associés à la propriété jouent davantage lorsqu'elles sont liées à celles d'entreprises dans les pays d'accueil. Dans la mesure où l'investissement japonais au cours des années 80 s'est déplacé de l'Asie du Sud-Est vers les pays occidentaux plus industrialisés, l'importance décroissante de ces variables reflète sans doute le fait que des niveaux élevés de publicité ou de R-D au sein des entreprises japonaises ne se transforment pas en avantages liés à la propriété, quand vient le temps d'investir dans les pays occidentaux. Quant aux exportations, elles constituent une variable importante durant les années 70, mais les niveaux élevés d'exportation par rapport aux ventes durant les années 80 n'expliquent pas les investissements directs à l'étranger dans le secteur manufacturier.

Nos estimations révèlent que la marge brute d'autofinancement joue un rôle important pendant les deux périodes. Il appert aussi que la valeur des actions augmente considérablement la probabilité des IDE. L'encaisse et les titres négociables n'ont toutefois pas une influence significative dans la régression. Néanmoins, il y a tout lieu de croire que les liquidités et la richesse expliquent en partie l'investissement direct à l'étranger. Ainsi, il semble que les entreprises qui ne disposent pas de fonds internes peuvent moins facilement investir à l'étranger. Selon Belderbos et Sleuwaegen (1993), cette observation vaut pour les fabricants de produits électroniques qui investissent en Occident, mais non pour ceux qui investissent en Asie du Sud-Est. Il semble donc que, de façon générale, les contraintes de liquidités sont un facteur important pour les sociétés japonaises qui investissent à l'étranger.

Comme on l'a mentionné précédemment, Hoshi et coll. (1991) montrent que l'appartenance à un *keiretsu* financier réduit la nécessité de s'en remettre à des fonds internes afin d'investir à l'étranger. Nous avons tenté de vérifier cette proposition en ce qui concerne l'IDE en procédant à une nouvelle estimation de l'équation; à cette fin, nous avons attribué aux *keiretsu* leurs propres valeurs des coefficients pour les variables de liquidités et de richesse. Un test du rapport des vraisemblances ne permet de rejeter l'hypothèse que les deux équations donnent le même ajustement au seuil de signification de 20 p. 100. Nos données ne permettent donc pas de dire que les *keiretsu* aident à surmonter l'obstacle que posent les contraintes de liquidités à l'investissement à l'étranger.

Nos estimations indiquent que le rapport du coût de la main-d'oeuvre directe au coût de la main-d'oeuvre totale affiche, pour les deux périodes, une corrélation négative avec l'investissement à l'étranger. Cette constatation concorde avec la notion selon laquelle cette variable constitue une mesure inverse des avantages découlant du capital humain. Cependant, si nous faisons interagir ce rapport avec le taux de change réel, nous observons alors une corrélation positive pour les deux périodes. Donc, si les entreprises comptant un fort pourcentage de main-d'oeuvre directe au niveau national sont généralement moins portées à s'installer à l'étranger, elles auront en revanche davantage tendance à investir dans des filiales de fabrication à l'étranger lorsque le yen s'apprécie. Ce résultat corrobore l'hypothèse selon laquelle l'investissement direct à l'étranger est un moyen qu'utilisent les entreprises à coefficient de main-d'oeuvre élevé pour réagir à l'accroissement des salaires relatifs des travailleurs sur la scène nationale.

Nous avons aussi simulé un effet non interactif des taux de change réels, et les résultats obtenus furent ambigus. Au cours des années 80, le taux de change réel exerce un effet positif mais non significatif sur la propension à investir à l'étranger, comme le prévoit le modèle de Froot et Stein (1991). Le coefficient négatif et significatif obtenu pour les années 70 contredit la notion selon laquelle une appréciation du yen entraîne un accroissement de l'IDE, quel que soit le niveau relatif du coefficient de main-d'oeuvre directe. Toutefois, cette relation inverse semble s'appliquer uniquement aux premières années de la période d'investissement direct, au moment où le gouvernement japonais a assoupli sa réglementation en même temps que s'effondrait le régime des taux de change de Bretton Woods. L'effet négatif des taux de change devient négligeable lorsque l'on fait débiter la période d'estimation en 1973²⁶.

Le tableau 7 présente les coefficients estimatifs des variables auxiliaires pour les secteurs industriels. Le groupe omis est l'industrie désignée «autres industries de fabrication», car les coefficients traduisent les effets industriels par rapport à cette industrie. Ils mesurent la propension moyenne des entreprises d'une industrie donnée à investir à l'étranger (par rapport à l'industrie omise), après neutralisation des effets des caractéristiques des sociétés mesurées par les autres variables explicatives. Entre 1970 et 1979, l'industrie du matériel électrique affiche le coefficient le plus élevé, suivie de l'industrie textile. Durant les années 80, plusieurs autres industries ont réalisé des investissements moyens supérieurs à ceux du secteur des «autres industries de fabrication», et les coefficients des industries de l'électronique et du textile ne s'écartent donc plus autant de la valeur des coefficients s'appliquant aux autres industries. Après neutralisation des caractéristiques des entreprises, les entreprises faisant partie de l'industrie du caoutchouc et de l'industrie automobile affichent en général une propension plus marquée à investir à l'étranger que les entreprises de fabrication de matériel électrique. Pour l'industrie automobile, le résultat traduit en partie l'adoption généralisée de restrictions volontaires à l'exportation (RVE) qui ont rendu nécessaire

l'investissement direct à l'étranger. Les RVE du secteur de l'automobile pourraient aussi expliquer en partie le résultat obtenu pour l'industrie du caoutchouc, étant donné que les fabricants de pneus constituent un segment important de cette industrie et qu'ils pourraient fort bien suivre à l'étranger les constructeurs d'automobiles. De même, les coefficients positifs élevés obtenus pour l'industrie de la construction mécanique et l'industrie du matériel de précision sont sans doute attribuables eux aussi aux RVE appliquées aux exportations de machines-outils vers les États-Unis. Finalement, il semble que les valeurs des coefficients des variables auxiliaires pour le secteur industriel traduisent en partie l'effet des obstacles érigés contre les exportations japonaises.

CONCLUSION

DEPUIS UNE DIZAINE D'ANNÉES, l'investissement direct à l'étranger fait partie intégrante des stratégies des industriels japonais. Au cours des années 80, les grands fabricants japonais ont établi des centaines de filiales manufacturières à l'étranger employant plus de 250 000 travailleurs, et notre analyse montre que les multinationales japonaises ont affiché des rendements élevés et que leurs exportations ont aussi atteint des niveaux élevés. De plus, elles semblent avoir été mieux en mesure de maintenir leur effectif en main-d'oeuvre sur la scène nationale que les entreprises dont les activités de production étaient concentrées au Japon. Rien ne permet donc de croire que des niveaux élevés d'investissement direct à l'étranger imposent des coûts à la main-d'oeuvre nationale. Le chômage est faible au Japon, mais les salaires réels ont continué d'augmenter, même dans les industries qui ont investi massivement à l'étranger. La notion selon laquelle le déplacement vers l'étranger d'activités commerciales entraîne des pertes sur le plan des retombées de la R-D n'est pas fondée non plus, puisque les entreprises japonaises semblent vouloir garder au Japon la plupart de leurs activités de recherche.

Nous ne pouvons dire si l'investissement direct du Japon à l'étranger a eu pour effet d'améliorer la situation des travailleurs et des entreprises, mais rien ne laisse croire qu'il leur a nuï. En fait, le seul cas où l'investissement direct à l'étranger a coïncidé avec de mauvais résultats au niveau national est celui de l'industrie textile. Cependant, le bilan historique de l'industrie textile à l'échelle internationale laisse croire que les pays à salaires élevés ne peuvent demeurer hautement concurrentiels dans le secteur de la production des textiles. Des multinationales japonaises telles que Toray Industries peuvent au moins préserver une part des bénéfices de l'industrie en exerçant une surveillance sur la production, alors que les forces économiques militent en faveur d'un déplacement de cette industrie vers les pays à salaires peu élevés.

Notre étude économétrique portant sur les éléments déterminants de l'investissement direct à l'étranger fait ressortir le rôle important que jouent les liquidités dans le financement de ce type d'investissement. Il semble que les

imperfections du marché du capital auraient pour effet d'inciter les entreprises japonaises à s'en remettre à leurs ressources financières internes pour investir à l'étranger. À l'instar des travaux empiriques antérieurs relatifs à l'IDE, nos résultats font ressortir la forte corrélation qui existe entre la taille de l'entreprise et la décision d'investir à l'étranger, et nous observons que des entreprises qui consacrent de fortes sommes à la publicité ont une propension plus marquée à investir à l'étranger. Nos résultats montrent également que les entreprises où le rapport entre le coût de la main-d'oeuvre directe et le coût de la main-d'oeuvre totale est élevé ont tendance à investir à l'étranger lorsque le yen s'apprécie.

L'expérience japonaise laisse croire que le Canada ne doit pas craindre l'investissement étranger direct. Les entreprises japonaises ont investi à l'étranger afin d'étendre leurs activités commerciales globales; il n'y a pas lieu de croire que l'IDE exerce des effets préjudiciables sur la main-d'oeuvre locale. Cependant, le mouvement de hausse régulière de l'emploi et des salaires au Japon explique, du moins en partie, les tensions observées sur le marché du travail dans ce pays, une caractéristique qui ne s'applique pas à l'économie canadienne. L'investissement direct du Canada à l'étranger pourrait donc bien avoir un effet préjudiciable sur la main-d'oeuvre à l'échelle nationale. Notre analyse indique que l'investissement direct à l'étranger est le fait d'entreprises qui affichent une performance excellente en matière de rentabilité des actifs, de croissance, de taille, d'exportations et de création d'emplois. Cependant, le lien de causalité n'est pas entièrement apparent. Par exemple, les niveaux élevés d'investissement direct à l'étranger pourraient être en partie une conséquence, et non une source, du dynamisme qui permet aux entreprises de soutenir la concurrence.

NOTES

- 1 Les données globales de l'IDE utilisées dans la présente étude proviennent du ministère des Finances du Japon. Deux réserves s'imposent. D'abord, ces données font état de projets ou de dépenses à l'étude, de telle sorte que les dépenses véritables pourraient être effectuées beaucoup plus tard, ou même ne pas l'être du tout. Deuxièmement, bien qu'elles comprennent les prêts consentis par les sociétés mères japonaises à leurs filiales à l'étranger, elles ne tiennent pas compte du remboursement de ces prêts. Ce sont là deux effets qui exagèrent probablement l'importance véritable de l'IDE.
- 2 Le yen s'est apprécié de 19 p. 100 en termes réels pondérés en fonction des échanges au cours des deux années qui ont suivi l'abandon du rattachement au dollar en 1971. Pour plus de détails sur la déréglementation de l'investissement direct du Japon à l'étranger, voir Komiya (1986).
- 3 L'Amérique du Nord et l'Europe ont adopté des restrictions sur les quantités (appelées communément «restrictions volontaires à l'exportation») applicables aux automobiles, aux machines-outils, aux téléviseurs couleur et à d'autres produits. L'imposition de droits antidumping sur nombre d'autres produits a aussi eu pour effet de stimuler les investissements destinés à contourner les obstacles douaniers. Au surplus, les pays européens ont adopté des lois sur le contenu local, qui ont incité les fournisseurs de pièces détachées à effectuer des investissements directs dans ces pays.
- 4 Ces données sont tirées d'une liste complète – dressée par Toyo Keizai – des investissements directs faits à l'étranger par des entreprises japonaises jusqu'en 1990. Elles donnent davantage de détails sectoriels que celles du ministère des Finances, mais les données sont assorties de plusieurs particularités qui limitent les possibilités de comparaison. C'est pourquoi nous classons les industries selon le nombre d'investissements à l'étranger (nous utilisons également cette mesure dans nos régressions) et selon le nombre correspondant d'employés.
- 5 Deardorff (1982) énonce le théorème d'Heckscher-Ohlin pour plusieurs produits et pour des prix inégaux des facteurs.
- 6 Le fondement de ce modèle s'écarte grandement des hypothèses classiques de la théorie du commerce international selon lesquelles les technologies sont identiques et homogènes au premier degré (un doublement des facteurs de production permet de doubler la production) dans chaque pays.
- 7 Selon le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1991, tableau 15), en dehors de l'Europe, l'investissement direct en pourcentage de la formation intérieure brute de capital est faible, en général moins de 5 p. 100. Même en Europe, où les flux interrégionaux d'investissement direct sont élevés, ce pourcentage est inférieur à 20 p. 100. L'importance des flux d'investissement direct en pourcentage de la formation de capital s'est cependant accrue avec le temps.
- 8 On trouvera dans Dunning (1993) un exposé complet de ce cadre.

- 9 On peut établir un parallèle étroit entre les questions se rapportant à l'internalisation et celles relatives à la théorie de la firme dans le domaine de l'organisation industrielle. L'ouvrage de Williamson (1975) renferme un bon résumé des raisons pour lesquelles une firme voudra étendre ses activités plutôt que recourir à la sous-traitance.
- 10 Afin de neutraliser les différences attribuables aux emprunts, on calcule le rendement de l'actif en additionnant les bénéfices nets et les versements d'intérêt, puis en divisant le résultat par l'actif. Cette méthode est utilisée par Nakatani (1984). Le rendement des ventes correspond au bénéfice d'exploitation divisé par les ventes, et la croissance des ventes est le taux annuel de croissance des ventes.
- 11 Ces différences sont significatives au seuil de 1 p. 100.
- 12 Cette hypothèse de réaffectation est conforme à la théorie exposée précédemment.
- 13 Ces tendances de la productivité de la main-d'oeuvre offrent une image frappante, mais il faut les interpréter avec prudence car la productivité mesurée de la main-d'oeuvre dépend aussi des dépenses d'immobilisations. Une autre interprétation de ces tendances consiste à dire que la productivité de la main-d'oeuvre dans l'industrie textile a stagné (en termes relatifs) lorsque les entreprises ont cessé d'investir localement.
- 14 Dans l'industrie du matériel de transport, les exportations de bateaux ont atteint un sommet en 1975, les exportations de véhicules automobiles en 1985, et les exportations de pièces de véhicules automobiles en 1990.
- 15 Dans un article récent du magazine *Business Week* («How Badly Will Yen Shock Hurt?», 30 août 1993), on mentionne que la principale entreprise japonaise de produits textiles, Toray Industries, qui emploie déjà 16 000 travailleurs en dehors du Japon (voir le tableau 4), songe à faire passer sa production à l'étranger en pourcentage de ses ventes à l'étranger de 13 p. 100 à l'heure actuelle à 40 p. 100 dans 10 ans.
- 16 Plus précisément, dans les entreprises manufacturières japonaises, le pourcentage des travailleurs affectés à des fonctions de gestion et d'administration est de 4,9 p. 100, celui des professionnels, des paraprofessionnels et des travailleurs techniques de 9,9 p. 100, et celui des travailleurs de la production et travailleurs apparentés de 73,5 p. 100. Les chiffres correspondants pour l'ensemble des entreprises manufacturières américaines sont 6,3 p. 100, 12,2 p. 100 et 65,1 p. 100. Ces différences sont encore plus marquées dans l'industrie du matériel de transport. Dans cette industrie, 85,7 p. 100 des employés des entreprises japonaises sont affectés à la production, contre 60,5 p. 100 dans les entreprises américaines.
- 17 L'analyse économétrique n'examine pas la sensibilité des éléments déterminants de l'investissement direct du Japon à l'étranger à l'endroit où l'investissement est effectué. Une étude récente de Belderbos et Sleuwaegen (1993) contient une analyse de ce genre pour l'industrie japonaise de l'électronique. Les auteurs classent les entreprises japonaises

- en trois catégories – les entreprises essentiellement nationales, les entreprises orientées vers l'Asie et les entreprises orientées vers l'Ouest (Europe et Amérique du Nord), et ils rattachent les caractéristiques des entreprises aux probabilités pour celles-ci d'appartenir à une catégorie plutôt qu'à une autre. Nous analysons leurs conclusions dans l'évaluation des résultats de notre analyse de régression.
- 18 Des équilibres en situation de rationnement de crédit peuvent survenir en raison de problèmes de choix défavorable. Les seules entreprises disposées à emprunter à des taux d'intérêt élevés sont celles qui savent que les probabilités de ne pas être en mesure de s'acquitter de leurs obligations sont élevées, et ce sont précisément les types d'entreprises que les bailleurs de fonds souhaitent éviter.
 - 19 La théorie du commerce international repose sur les hypothèses suivantes : libre-échange, technologies identiques et homogènes, spécialisation incomplète, absence d'inversions de l'intensité des facteurs de production et une concurrence parfaite qui assure un nivellement des prix des facteurs; ce sont toutes des conditions qui ne se retrouvent vraisemblablement pas de façon intégrale dans le monde véritable.
 - 20 Par exemple, voir Komiya (1986).
 - 21 On trouvera dans l'ouvrage de Caves (1993) un excellent résumé des facteurs qui influent sur l'investissement japonais aux États-Unis. Un ouvrage du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1992b) contient une revue des écrits portant sur les éléments déterminants de l'investissement à l'étranger.
 - 22 Pour une discussion et une évaluation de cette méthode, voir Hausman et coll. (1984).
 - 23 Toutes les variables explicatives sont décalées d'une année, étant donné que la date de l'investissement correspond en général à la date du début des opérations, laquelle est postérieure à la date d'établissement de la filiale.
 - 24 L'investissement dans les titres n'est pas une mesure parfaite du capital-actions détenu, puisqu'il n'englobe pas uniquement des actions. Nous supposons implicitement qu'il s'agit d'un bon substitut pour le montant véritable du capital-actions détenu.
 - 25 Nous utilisons, pour l'intensité de la R-D, le rapport moyen de la R-D aux ventes, pour la période de 1985 à 1990, de telle sorte que ce rapport ne varie pas dans le temps pour chaque firme. Ces données, qui figurent dans le *Japan Company Handbook*, sont tirées d'un sondage et sont considérées plus fiables que les chiffres comptabilisés de la R-D.
 - 26 Dans l'échantillon restreint 1973-1979, toutes les autres variables conservent leur ordre de grandeur approximatif et leurs niveaux de signification statistique, sauf les variables PLSHR et PLSHR_EX, qui conservent leurs signes, mais ne sont plus significatives.

REMERCIEMENTS

LES AUTEURS TIENNENT À REMERCIER Wendy Dobson, Steven Globerman et les autres participants à la conférence pour leurs commentaires utiles.

BIBLIOGRAPHIE

- Belderbos, Rene et Leo Bleuwaegen, «Japanese Firms and the Decision to Invest Abroad: Business Groups, Regional Core Networks and Corporate Development», Tindergen Institute, Erasmus University, Rotterdam, 1993, reprographié.
- Deardorff, Alan V., «The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem», *The American Economic Review*, vol. 88, n° 5, 1982, p. 941-957.
- Caves, Richard E., «Japanese Investment in the United States: Lessons for Economic Analysis of Foreign Investment», *The World Economy*, vol. 16, n° 3, mai 1993, p. 279-300.
- Caves, Richard E., «Exchange-Rate Movements and Foreign Direct Investment in the United States», dans l'ouvrage publié sous la direction de David B. Audretsch et Michael P. Clandon, *The Internationalization of U.S. Markets*, New York University Press, New York, 1990, p. 199-228.
- Drakes, Tracey A. et Richard E. Caves, «Changing Determinants of Japanese Foreign Investment in the United States», *Journal of Japanese and International Economies*, vol. 6, 1992, p. 228-246.
- Dunning, John, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, P. Addison-Wesley Publishing Co., Wokingham, 1993, ch. 4.
- Froot, K. A. et J. C. Stein, «Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 1991, p. 1191-1217.
- Fujita, M. et R. Ishii, «Location Behavior and Spatial Organization of Multinational Firms and Their Impact on Regional Transformation in East Asia: A Comparative Study of Japanese Korean, and U.S. Electronic Firms», ICSEAD Intermediate Research Report, University of Pennsylvania, 1991.
- Grubaugh, Steven G., «The Determinants of Direct Foreign Investment», *Review of Economics and Statistics*, 1987, p. 149-152.
- Head, C. Keith, John C. Ries et Deborah Swenson, «Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence From Japanese Manufacturing Investments in the United States», reprographié, Faculté de commerce, Université de la Colombie-Britannique, 1993.
- Hoshi, Takeo, Anil Kashyap et David Scharfstein, «Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence From Japanese industrial Groups», *Quarterly Journal of Economics*, 1991, p. 33-60.
- Hausman, Jerry, Bronwyn H. Hall et Zvi Griliches, «Econometric Models For Count Data with an Application to the Patents-R&D Relationship», *Econometrica*, vol. 52, n° 4, (1984) p. 909-938.
- Juhl, P., «On the Sectoral Patterns of West German Manufacturing Investments in Less Developed Countries: The Impact of Size, Factor Intensities and Production»,

- Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 15, 1979, p. 508-519.
- Kogut, Bruce et Sea Jin Chang, «Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States», *The Review of Economics and Statistics*, 1991, p. 401-413.
- Komiya, Ryutarō, *The Japanese Economy: Trade, Industry and Government*, University of Tokyo Press, Tokyo, 1986, p. 111-155.
- Kravis, Irving et Robert Lipsey, «The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment», NBER Working Paper No. 2760, 1988.
- Lall, S., «Monopsonistic Advantages and Foreign Investment in U.S. Manufacturing Industry», *Oxford Economic Papers*, vol. 32, 1980, p. 102-122.
- Mundell, Robert A., «International Trade and Factor Mobility», *The American Economic Review*, juin 1957, p. 321-335.
- Nakatani, Iwao. «The Economic Role of Financial Corporate Grouping», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Aoki, *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Elsevier Science Publishers B.V. (North Holland), Amsterdam, 1984, p. 227-258.
- Rugman, Alan, *New Theories of the Multinational Enterprise*, ouvrage collectif, Croom Helm, Londres, 1982.
- Swedenbourg, Birgitta, *The Multinational Operations of Swedish Firms: Analysis of Determinants and Effects*, Industrial Institute of Economic and Social Research, Stockholm, 1979.
- Tan, Benjamin, Ilan Vertinsky, John Ries et C. Keith Head, «Entry Timing of Japanese Firms in the United States and Canada», reprographié, Faculté de commerce, Université de la Colombie-Britannique, 1993.
- Toyo Keizai Inc., sujets divers, *Japan Company Handbook*, Tokyo.
- Toyo Keizai Inc., *Japanese Overseas Investment*, Japanese Overseas Investment, Tokyo, 1990 et 1992/3.
- United Nations Centre on Transnational Corporations, *World Investment Directory 1992, Volume 2: Developed Countries*, Nations Unies, New York, 1992a.
- United Nations Centre on Transnational Corporations, *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence*, Nations Unies, New York, 1992b.
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, News (New Research on Occupations in Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States), USDL 93 - 455, 27 octobre 1993.
- Vanek, Jaroslav, «The Factor Proportions Theory: The N-Factor Case», *Kyklos*, vol. 21, 1968, p. 749-756.
- Williamson, Oliver, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, 1975.
- Yamawaki, Hideki, «International Competitiveness and the Choice of Entry Mode: Japanese Multinationals in U.S and European Manufacturing industries», reprographié, Département d'économie, Université catholique de Louvain, Belgique, 1992.



Magnus Blomström
Professeur d'économie
École d'économie de Stockholm

et Ari O. Kokko
Professeur adjoint
École d'économie de Stockholm

11

Les effets des investissements directs à l'étranger sur le pays d'origine Le cas de la Suède

INTRODUCTION

LES EFFETS DES INVESTISSEMENTS directs à l'étranger (IDE) sur le pays d'origine continuent à faire l'objet de débats, particulièrement dans les petits pays de l'OCDE qui investissent beaucoup à l'étranger. En Suède, cette question attire particulièrement l'attention pour de bonnes raisons. Les multinationales y occupent une position dominante dans l'économie, car elles représentent près de la moitié de l'emploi manufacturier total. Par ailleurs, les investissements suédois à l'étranger (en flux) ont été beaucoup plus importants que les investissements étrangers en Suède : de 1981 à 1990, le total des investissements suédois à l'étranger a représenté plus de cinq fois les investissements directs étrangers en Suède (OCDE, 1993). Par conséquent, de nombreux travaux ont été consacrés à l'analyse des effets des investissements suédois à l'étranger sur l'économie suédoise. L'abondante documentation disponible sur ce sujet comprend un grand nombre d'études théoriques réalisées par divers instituts de recherche et universités, ainsi que plusieurs rapports exhaustifs de comités gouvernementaux.

Dans la présente étude, nous nous proposons d'examiner deux questions liées aux investissements des multinationales suédoises à l'étranger : premièrement, les effets des IDE sur les investissements, les exportations et l'emploi dans le pays d'origine; deuxièmement, les effets sur l'économie intérieure d'une division du travail de plus en plus grande entre les entreprises mères en Suède et les filiales à l'étranger. Nous faisons un résumé et une synthèse des données empiriques existantes sur ces questions (dont beaucoup n'étaient jusqu'ici disponibles qu'en Suède) et nous traitons de certains effets éventuels à long terme qui n'ont pas été beaucoup étudiés dans les études publiées. Nous faisons aussi certaines comparaisons particulières avec la situation du Canada.

Le reste du présent chapitre est structuré comme suit : dans la section ci-dessous, nous présentons la raison d'être des IDE suédois ainsi que certaines statistiques descriptives; par la suite, nous examinons les données relatives aux effets des IDE sur les investissements, les exportations et l'emploi en Suède;

dans la dernière section, nous traitons essentiellement de certains effets possibles sur la structure de l'industrie nationale. Nous terminons par un résumé et une conclusion.

LA RAISON D'ÊTRE ET LES TENDANCES DES IDE DE LA SUÈDE

LA SUÈDE A UNE LONGUE TRADITION d'investissements directs à l'étranger et de sociétés multinationales dans le secteur manufacturier. La plus ancienne multinationale suédoise remonte au XVII^e siècle. En fait, plusieurs des principales multinationales suédoises d'aujourd'hui ont établi des activités à l'étranger avant la Première Guerre mondiale, et 18 des 20 plus grandes multinationales du pays ont ce statut depuis plus de trois décennies (Swedenborg et coll., 1988).

Dans toute l'histoire des IDE de la Suède, les principaux avantages des multinationales suédoises ont été fondés sur des techniques liées aux ressources naturelles du pays. Olsson (1993) décrit deux types de filières de développement qui apparaissaient déjà au début du XX^e siècle. Certaines multinationales suédoises ont fondé leur compétitivité directement sur les matières premières locales, comme le bois et les métaux ferreux, et sont restées proches de leurs secteurs d'origine. D'autres ont misé sur la longue tradition suédoise de fabrication de produits métalliques, qui était fondée à l'origine sur l'exploitation de sources locales de minerai de fer de grande qualité. Avec les années, ces multinationales sont passées à des activités plus avancées, comme la fabrication de machines et de matériel de transport de pointe. On peut encore discerner cette tendance à utiliser la technologie comme principal avantage concurrentiel, bien que certaines entreprises dépendent maintenant davantage de leurs réseaux de vente plutôt que de leur un avantage technologique initial (voir Olsson, 1993).

Les motifs expliquant la décision de produire à l'étranger n'ont pas beaucoup changé au cours des années. Selon Jordan et Vahlne (1981), les entreprises suédoises ont généralement créé des filiales à l'étranger pour réduire leurs frais de transport, pour contourner les barrières commerciales et pour se rapprocher de leurs clients. D'étroites relations avec la clientèle se sont révélées nécessaires pour adapter les produits à des marchés ou à des normes nationales particuliers, ainsi que pour éviter la discrimination qui touche les producteurs étrangers (au niveau des marchés publics, par exemple). Les multinationales suédoises se sont rarement établies à l'étranger pour avoir accès à des matières premières étrangères, et l'accès à une main-d'oeuvre étrangère bon marché n'a généralement pas constitué une considération importante, sauf dans l'industrie du vêtement après les années 60 (Swedenborg, 1979).

Certains des motifs qui sous-tendent les IDE à la fin des années 80 semblent toutefois différer de ceux des périodes antérieures. Une nouvelle

raison d'établir des filiales à l'étranger – le besoin de l'industrie de s'adapter à la probabilité croissante d'un marché européen unique dont la Suède pourrait être exclue – a coïncidé avec l'assouplissement de la réglementation des mouvements internationaux de capitaux en Suède, le niveau de liquidité extrêmement élevé des entreprises suédoises et une couronne forte, entraînant ainsi un boom d'investissements à l'étranger¹. Ce boom a eu un effet sensible sur la structure globale des IDE suédois et peut aussi avoir modifié le caractère de certains effets sur le pays d'origine, comme nous en parlons plus loin.

Les entreprises suédoises qui ont des installations de production à l'étranger sont concentrées dans le secteur manufacturier et l'on en compte plus d'une centaine. Comme le montre le tableau 1, ces entreprises dominent le secteur manufacturier suédois. En 1986, les installations locales des multinationales suédoises intervenaient pour près de la moitié de l'emploi manufacturier en Suède et 90 p. 100 des dépenses de R-D des entreprises. Il n'existe pas de données sur la part des multinationales suédoises dans la production totale, mais on peut observer qu'elles sont responsables de nettement plus de la moitié des exportations manufacturières totales de la Suède depuis 1970. Il est également utile de noter que le groupe des multinationales suédoises est dominé par un nombre relativement restreint de grandes entreprises établies depuis longtemps. En 1986, les 20 plus grandes sociétés représentaient 90 p. 100 de la production et de l'emploi des multinationales manufacturières suédoises à l'étranger, les 10 plus grandes intervenant à elles seules pour plus de 75 p. 100 du total (Swedenborg et coll., 1988).

Le tableau 1 illustre aussi la diminution de l'importance du marché intérieur suédois pour les activités des multinationales et l'internationalisation graduelle des entreprises. La part de la Suède dans l'ensemble de l'emploi et de la production des multinationales suédoises (entreprises mères et filiales) est

TABLEAU 1

LES MULTINATIONALES SUÉDOISES ET L'ÉCONOMIE SUÉDOISE : QUELQUES STATISTIQUES DESCRIPTIVES (EN POURCENTAGE)

	EMPLOI MANUFACTURIER		PRODUCTION MANUFACTURIÈRE		R-D INDUSTRIELLE	
	1970	1986	1970	1986	1970	1986
Part des multinationales suédoises dans l'activité en Suède	43	48	n.d.	n.d.	70	90
Part de la Suède dans les activités des multinationales suédoises	69	59	72	61	83	86

Source : Chiffres calculés à partir des données de Swedenborg (1973) et de Swedenborg et coll. (1988).

passée d'environ 70 p. 100 en 1970 à 60 p. 100 en 1986. Le nombre d'emplois dans les filiales de production à l'étranger a augmenté de 182 090 à 259 820 au cours de la même période. Depuis 1986, l'importance absolue et relative des activités à l'étranger a encore progressé, suite au boom des investissements de la fin des années 80 : les IDE ont été près de cinq fois plus élevés de 1986 à 1990 que de 1981 à 1985. Des rapports provisoires fondés sur les plus récentes données disponibles indiquent que l'emploi total dans les filiales à l'étranger se chiffre à plus de 450 000 personnes et que la part de la Suède dans la production des multinationales suédoises s'est retrouvée sous les 40 p. 100 en 1990 (Andersson, 1993).

On trouvera au tableau 2 la répartition sectorielle de la production des entreprises suédoises à l'étranger en 1970 et en 1986². Pour ces deux années, les machines non électriques et les machines électriques ont constitué les secteurs les plus importants, sur le plan tant de l'emploi que de l'actif (bien que l'importance relative des machines non électriques diminue), mais les parts des produits du papier et du matériel de transport ont augmenté sensiblement au cours de la période. Nous ne disposons pas de données comparables sur les stocks d'IDE pour les années récentes, mais les renseignements de la Banque centrale de Suède sur les flux d'IDE semblent indiquer que les parts des secteurs des pâtes et papiers, des produits du papier, des machines et du matériel de transport ont augmenté depuis 1986, particulièrement dans la CE (Andersson et Fredriksson, 1993, p. 44).

Dans le tableau 3 figurent des données sur la répartition géographique des IDE de la Suède en 1970, 1986 et 1990. Les pays de la CE et les États-Unis

TABLEAU 2

RÉPARTITION SECTORIELLE DES IDE DES ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES SUÉDOISES, FILIALES DE PRODUCTION (EN POURCENTAGE)

	EMPLOI		ACTIF TOTAL	
	1970	1986	1970	1986
Produits alimentaires	1	1	1	1
Textile	2	1	1	0
Pâtes et papiers	2	3	7	3
Produits du papier	2	8	3	11
Produits chimiques	14	11	8	10
Métaux	10	9	13	7
Machines non électriques	43	34	43	36
Machines électriques	18	22	16	19
Matériel de transport	2	7	4	9
Autres	6	4	6	3

Source : Swedenborg et coll. (1988), *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960-1986*, Institut industriel de recherche, Stockholm, tableau 3.4.

ont été les principaux pays d'accueil des investissements suédois pendant cette période, bien que la part de l'Amérique latine ait également été relativement élevée. Le tableau 3 permet de constater une réduction de la part globale de la CE dans les investissements de 1970 à 1986, mais une importante augmentation par la suite. (La part de la CE dans l'emploi des filiales suédoises à l'étranger a atteint 56 p. 100 en 1990.) La part de l'emploi des filiales nord-américaines a aussi progressé régulièrement (pour atteindre 22 p. 100 en 1990), tandis que les parts de l'AELE, des autres pays développés et des pays en développement ont diminué.

La croissance continue des filiales des multinationales suédoises à l'étranger soulève des questions importantes au sujet des effets des IDE sur la Suède et sur les activités des multinationales dans leur pays d'origine. Un objet de préoccupation est le fait que la compétitivité globale de l'économie suédoise, d'une part, et celle des multinationales suédoises, d'autre part, ont évolué différemment. Du milieu des années 60 au milieu des années 80, la Suède a perdu plus de 20 p. 100 de sa part des exportations mondiales de biens

TABLEAU 3

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES IDE DES ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES SUÉDOISES, FILIALES DE PRODUCTION (EN POURCENTAGE)

	EMPLOI			ACTIF TOTAL	
	1970	1986	1990	1970	1986
CE6	45	36	-	47	36
CE3	12	11	-	11	10
CE12	60	51	56	-	-
AELE	10	8	5	10	8
Eur. occ. (autres)	1	3	-	1	2
États-Unis	5	19	-	7	30
Canada	2	2	-	5	3
Amérique du Nord	7	21	22	-	-
Autres pays développés	5	4	3	4	3
Amérique latine	12	12	-	12	8
Afrique et Asie	8	5	-	3	1
Pays en développement	18	17	13	-	-

CE6 = Belgique, France, Allemagne, Italie, Luxembourg, et Pays-Bas
 CE3 = Danemark, Grande-Bretagne, Irlande
 CE12 = CE6 + CE3 + Grèce, Portugal et Espagne
 AELE = Autriche, Finlande, Islande, Norvège et Suisse (+ Portugal pour 1970 et 1986)
 Eur. occ. (autres) = Grèce, Malte, Espagne et Turquie
 Autres pays développés = Australie, Japon, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud
 Amérique du Nord = Canada et États-Unis
 Pays en développement = Afrique, Asie et Amérique latine

Source : Swedenborg et coll. (1988), *Den svenska industrins utlandsinverteringar 1960-1986*, Institut industriel de recherche, Stockholm, tableau 3.5, et Andersson et Fredriksson (1993).

manufacturés, tandis que la part des exportations réalisées par les multinationales suédoises (tant les entreprises mères que les filiales) a augmenté (Blomström et Lipsey, 1989). Cela s'explique par le fait que les exportations des filiales à l'étranger ont progressé plus rapidement que les exportations des entreprises mères suédoises. Cette tendance indique-t-elle que les exportations suédoises sont remplacées par des biens produits à l'étranger par des filiales suédoises et que des emplois à l'étranger prennent la place d'emplois en Suède? Nous examinons ces questions ci-après.

LES EFFETS SUR LES INVESTISSEMENTS, LES EXPORTATIONS ET L'EMPLOI DANS LE PAYS D'ORIGINE

EN ANALYSANT LES INTERACTIONS ENTRE les activités dans le pays d'origine et à l'étranger, Stevens et Lipsey (1992) considèrent le sujet à la lumière de deux questions connexes. Premièrement, certaines interactions financières découlent-elles du fait que les investissements projetés à différents endroits se disputent des fonds rares? Deuxièmement, existe-t-il des interactions de production parce que les IDE peuvent soit se substituer aux exportations du pays d'origine, soit accroître les exportations, par le pays d'origine, de composantes et de biens intermédiaires utilisés par des filiales à l'étranger? Il convient de faire la distinction entre ces deux types d'interactions avant de poursuivre.

LES INTERACTIONS FINANCIÈRES

DANS LE DÉBAT SUR LES INTERACTIONS financières, on soutient souvent que les investissements intérieurs et les investissements à l'étranger peuvent se remplacer parce que le coût du capital n'est pas constant pour les multinationales. Si le coût des fonds empruntés par une entreprise augmente en même temps que son coefficient d'endettement, les divers projets des multinationales (à l'étranger et dans le pays d'origine) se font concurrence pour l'accès à un autofinancement relativement peu coûteux. La décision d'investir des ressources rares à l'étranger peut donc réduire la probabilité d'investissements simultanés dans le pays d'origine, et vice-versa. Toutefois, comme les entraves à la mobilité internationale des capitaux, l'intégration verticale et d'autres complémentarités entre la production dans le pays d'origine et à l'étranger sont susceptibles de diluer cet effet, le degré de substitution des investissements constitue une question empirique.

Des observations faites aux États-Unis et présentées par Stevens (1969), Ladenson (1972), Severn (1972) et Stevens et Lipsey (1992) indiquent qu'il y a en effet une certaine substitution entre les investissements des entreprises américaines aux États-Unis et à l'étranger. McClain (1974)³ soutient qu'il en va de même pour les multinationales du Royaume-Uni, tandis que Belderbos

(1992) indique qu'il existe un comportement semblable chez les multinationales néerlandaises. Il est facile de résumer les observations suédoises concernant ce type d'interaction financière, car la seule étude qui a abordé explicitement la question est celle de Svensson (1993b), citée dans Andersson et Fredriksson (1993). En comparant les stocks de capitaux des multinationales suédoises dans le secteur des machines en Grande-Bretagne, en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suède en 1976, 1986 et 1990, Svensson a constaté qu'une rentabilité relative croissante dans l'un des pays était en relation inverse avec les investissements des multinationales suédoises dans les autres pays. Il soutient que cela fait intervenir un certain effet de substitution entre les investissements dans le pays d'origine et à l'étranger à cause de contraintes financières ou autres, mais en analysant des totaux nationaux, il élude la question de ce qui se passe au niveau de l'entreprise.

Il faut noter ici que, jusqu'en 1986, la réglementation des marchés financiers limitait les possibilités des multinationales suédoises de financer leurs IDE depuis la Suède. Par conséquent, le potentiel de substitution des possibilités d'investissement en Suède et à l'étranger était probablement faible avant cette époque. Après 1986, toutefois, le comportement des multinationales suédoises a pu devenir plus semblable à celui des multinationales d'autres pays. En fait, il y a actuellement un débat public en Suède sur la question de savoir si le faible niveau d'investissement intérieur au début des années 90 est attribuable en partie à l'endettement élevé des multinationales suédoises à la suite du boom des IDE à la fin des années 80.

LES INTERACTIONS DE PRODUCTION

LES QUESTIONS CONCERNANT L'EFFET DES IDE des entreprises suédoises sur les exportations et l'emploi en Suède ont occupé une place beaucoup plus grande dans les recherches menées en Suède, et il existe plusieurs études détaillées sur le sujet. Elles comprennent tant des analyses de cas que des études économétriques, ce qui fait que les méthodes employées et la possibilité de généraliser les résultats varient. En général, les auteurs des analyses de cas ont essayé d'examiner ce qui se produit dans certaines circonstances particulières où il n'est pas possible d'investir à l'étranger (ou lorsque les possibilités d'investissement ne sont pas disponibles), tandis que les auteurs d'études économétriques ont essayé de déterminer les relations globales qui existent entre les IDE et les exportations en utilisant des échantillons plus vastes d'entreprises ou de branches industrielles.

L'étude de Jordan et Vahlne (1981) représente un exemple de la première approche. Les auteurs comparent les effets des IDE sur l'emploi dans le pays d'origine et d'autres moyens d'exploiter les avantages concurrentiels d'un échantillon d'entreprises suédoises. Les autres moyens envisagés sont les exportations à partir de la Suède, l'octroi de licences et la participation minoritaire à une coentreprise. Dans leur analyse, Jordan et Vahlne essaient de

tenir compte de plusieurs facteurs qui peuvent influencer sur les exportations et l'emploi en Suède à moyen terme, notamment des estimations des parts du marché que les entreprises peuvent s'approprier au moyen des diverses stratégies, les différences dans la capacité de résoudre les problèmes des consommateurs sur les marchés concernés, les flux de redevances et d'autres paiements relatifs aux licences (qui ont une influence sur les possibilités d'effectuer de la R-D) et les différences au niveau des ventes de produits connexes selon les diverses stratégies.

Jordan et Vahlne en viennent à la conclusion générale que les IDE ont des effets positifs sur les exportations et l'emploi en Suède parce que la création de filiales à l'étranger entraîne généralement d'importantes augmentations des parts des marchés étrangers et des exportations de produits intermédiaires vers les filiales. Le moteur des investissements directs est l'existence (ou la crainte) de divers types de barrières commerciales qui limiteraient les parts de marché si l'exportation constituait la seule autre option possible. En outre, les IDE s'accompagnent de redevances et de paiements de licences plus élevés (par les filiales) et d'exportations plus importantes de produits connexes. Jordan et Vahlne estiment que la production à l'étranger est particulièrement avantageuse dans le cas de produits de basse technologie qui comportent des coûts de transport élevés. Toutefois, les résultats sont fondés sur des hypothèses particulières au sujet du taux de maintien par l'exportation (c.-à-d. la proportion de la part de marché des filiales qui peut être comblée par les exportations du pays d'origine). Dans certains cas, si on prend l'exemple de produits standardisés, on a supposé que les taux de maintien n'étaient que de 2 à 8 p. 100. Dans le cadre d'un rapport de recherche gouvernemental (SOU 1981:33), Vahlne et Sölvell étudient un échantillon plus grand d'entreprises et obtiennent des résultats semblables; ils concluent, en bref, que les IDE représentent une stratégie nécessaire pour la survie et la compétitivité internationale des entreprises suédoises⁴. Les IDE sont des compléments aux exportations et à l'emploi en Suède car, sans eux, les parts des marchés étrangers détenues par des entreprises suédoises auraient été beaucoup plus faibles.

Il est évident que les hypothèses adoptées en matière de taux de maintien par l'exportation ont une importance primordiale pour les résultats. Il est donc intéressant de comparer les estimations de Jordan et Vahlne (1981) à des observations d'autres sources. On peut d'abord noter que de nombreuses autres études de cas sont elles aussi fondées sur des taux de maintien très faibles. Par exemple, Stobaugh et coll. (1972), qui étudient neuf entreprises américaines, concluent qu'elles auraient perdu entièrement leurs marchés étrangers en moins de cinq ans en l'absence d'IDE. L'un des problèmes que posent ces études est que les estimations des taux de maintien sont souvent fondées sur des enquêtes et des entrevues auprès de cadres des entreprises, qui ont naturellement intérêt à «représenter leurs activités à l'étranger comme ayant des effets favorables sur l'économie intérieure» (Frank et Freeman, 1978, p. 9)⁵.

Une autre approche a été utilisée par Frank et Freeman (1978), qui ont mis au point un modèle de l'économie américaine dans lequel les taux de maintien sont calculés explicitement à partir de données basées sur les coûts et les revenus. Le modèle produit des estimations des taux de maintien comprises dans une fourchette de 20 à 40 p. 100, selon l'industrie. Toutefois, les auteurs excluent la possibilité de changements de taille du marché « dus à la création d'une filiale à l'étranger » (p. 35), ce qui fait que leurs chiffres sont probablement surévalués. En effet, la création d'une filiale peut entraîner à la fois des déplacements de la courbe de demande et une augmentation des parts du marché. Ils calculent aussi un taux de maintien « critique » à court terme pour l'économie américaine en 1970. À ce taux, le remplacement des exportations serait égal à la stimulation des exportations sous l'effet des IDE. Ce taux critique estimé est de 11 p. 100 (p. 62) : les IDE stimuleront les exportations du pays d'origine si les parts du marché maintenues sont plus petites, mais elles les réduiront si ces parts sont plus grandes. À partir de leurs propres estimations des taux de maintien, ces auteurs concluent que les IDE se sont substitués aux exportations américaines et que leur effet net sur l'emploi est une perte annuelle de 120 000 à 160 000 postes (p. 62)⁶. Soulignons que ces résultats ne peuvent peut-être pas être généralisés, étant donné que la période examinée n'est peut-être pas représentative (il s'agissait du point culminant du processus d'internationalisation des entreprises américaines). Pourtant, un rapport de recherche gouvernemental (SOU 1981:43) qui porte sur un projet d'investissement direct en Allemagne de l'Ouest (de l'entreprise d'emballage PLM) applique le modèle à des données suédoises. Les résultats indiquent un taux de maintien situé entre 15 et 50 p. 100, ce qui signifie que les investissements directs projetés sont susceptibles de se substituer aux exportations du pays d'origine. Cette conclusion contraste vivement avec les estimations de la direction de PLM, soit des taux de maintien proches de zéro, ce qui implique que le projet aurait stimulé les exportations de la Suède.

Le problème de l'évaluation des taux de maintien des parts de marché ne se pose habituellement pas dans les études économétriques. Dans ces dernières, on emploie généralement des analyses de régression pour déterminer la relation qui existe entre les exportations et diverses caractéristiques propres à l'entreprise, à l'industrie et au pays, en neutralisant le plus grand nombre possible d'autres variables; l'accent porte alors sur les effets partiels des IDE (mesurés, par exemple, par la valeur de l'actif ou de la production à l'étranger). Un coefficient négatif des IDE implique que la production à l'étranger entraîne une diminution des exportations, tandis qu'un coefficient positif indique que la complémentarité, c'est-à-dire la stimulation des exportations de biens intermédiaires et d'autres produits connexes par le pays d'origine, est globalement plus importante. On peut noter que la plupart des études américaines de ce type, notamment celles de Horst (1974), Bergsten, Horst et Moran (1978), Kravis et Lipsey (1988) et Lipsey et Weiss (1981 et 1984) concluent que les complémentarités sont généralement plus importantes que les effets de

substitution. Il y a cependant des différences entre les avantages concurrentiels des multinationales suédoises et américaines, et il n'est peut-être pas possible de généraliser les résultats d'un pays à l'autre. En outre, il y a de bonnes raisons d'examiner séparément les études suédoises, car nombre d'entre elles comportent des innovations méthodologiques intéressantes et emploient des données plus détaillées et plus désagrégées que celles que l'on trouve ailleurs.

On trouve les analyses économétriques les plus exhaustives du rapport entre les IDE des entreprises suédoises et le commerce dans les travaux de Swedenborg (1979 et 1982), Blomström, Lipsey et Kulchicky (1988) et Svensson (1993a). Ces études sont toutes basées sur un ensemble de données détaillées sur les multinationales suédoises rassemblé par l'Institut industriel de recherche (IUI) de Stockholm, mais elles diffèrent sensiblement par leur méthodologie et leurs résultats.

La principale innovation des deux études de Swedenborg est que cette dernière fonde son analyse sur des estimations par la méthode des moindres carrés en deux étapes, afin d'éviter le biais dû au fait que la production à l'étranger et les exportations peuvent être influencées par les mêmes variables omises. Dans un premier temps, l'auteur procède à l'estimation du niveau de production à l'étranger en fonction de diverses caractéristiques de l'entreprise, du secteur d'activité et du pays d'accueil. La deuxième étape permet d'évaluer les exportations de l'entreprise mère suédoise, en utilisant les valeurs de la production étrangère calculées à l'étape précédente comme l'une des variables indépendantes. Dans l'analyse de Swedenborg (1979), l'étude porte sur un échantillon d'environ 100 multinationales manufacturières suédoises qui avaient plus de 300 filiales à l'étranger en 1974. Selon ses constatations, la production à l'étranger n'aurait eu aucun effet global significatif sur les exportations des entreprises mères suédoises cette année-là. Toutefois, les résultats globaux masquent deux effets significatifs mais opposés. La production à l'étranger semble se substituer à certaines exportations vers les filiales de vente et d'autres clients dans le pays d'accueil, mais il y a simultanément un effet positif (plus marqué) sur les exportations vers les filiales de production (tant de biens intermédiaires que de produits finis)⁷. Swedenborg (1982) obtient des résultats semblables lorsqu'elle ajoute les observations relatives à trois autres années (1965, 1970 et 1978). L'effet sur les exportations totales n'est toujours pas statistiquement significatif, mais des tendances apparaissent nettement lorsque l'on examine séparément les exportations complémentaires et les exportations de substitution. On constate qu'une augmentation d'un dollar de la production à l'étranger entraîne une augmentation de 12 cents des exportations vers les filiales de production, mais une diminution de seulement 2 cents des exportations vers les autres clients du pays d'accueil – c.-à-d. qu'il y a une progression nette des exportations de 10 cents.

Blomström, Lipsey et Kulchicky (1988) soutiennent que les résultats de Swedenborg sont incertains parce que les estimations qu'elle obtient dans la

première étape de la méthode des moindres carrés ont un faible pouvoir explicatif, ce qui fait qu'une bonne partie de la variation pertinente de la production des filiales n'est pas prise en compte dans la deuxième étape. Ils ont analysé les exportations et les IDE de la Suède pour 10 grandes catégories industrielles en 1978, ainsi que les variations enregistrées de 1970 à 1978, à l'aide d'une technique classique fondée sur les moindres carrés ordinaires (MCO). En examinant plus particulièrement les changements des variables, ils espéraient éliminer l'effet des variables omises qui influent simultanément sur la production à l'étranger et sur les exportations, mais pas de celles qui influent sur les variations de la production ou des exportations. En outre, ils ont tenu compte des exportations totales de la Suède dans chaque secteur industriel plutôt que des seules exportations des entreprises mères. Cela signifie qu'ils ont pu saisir certains cas où les activités des filiales se sont substituées aux exportations d'autres entreprises, mais aussi des cas où les IDE ont facilité les exportations d'autres entreprises suédoises vers le pays d'accueil. Cette dernière situation peut se produire si la production à l'étranger permet au pays d'accueil de se familiariser avec les produits suédois, ou si les filiales transfèrent en Suède des renseignements utiles sur le contexte des affaires dans le pays d'accueil. Néanmoins, les constatations de Blomström, Lipsey et Kulchicky (1988) diffèrent peu de celles de Swedenborg (1979 et 1982). Il n'y a aucun indice de substitution entre les exportations suédoises et la production à l'étranger dans l'un ou l'autre des secteurs étudiés – les auteurs auraient plutôt constaté un effet de complémentarité plus important – et rien n'indique qu'une importante production dans un pays étranger déterminé réduise les importations ultérieures de produits suédois de ce pays⁸.

Une étude récente de Svensson (1993a) basée sur des données inédites de la dernière enquête sur les IDE suédois (pour 1990) remet en cause les résultats des recherches précédentes. Svensson soutient qu'il faut tenir compte des exportations des filiales à l'étranger vers des pays tiers, car elles sont susceptibles de se substituer directement aux exportations de la société mère. Ce faisant, il conclut qu'il est bien possible qu'il y ait substitution entre les investissements suédois à l'étranger et les exportations de la Suède. Toutefois, ses résultats ne sont pas comparables à ceux des études antérieures. Tandis que Swedenborg (1979 et 1982) et Blomström, Lipsey et Kulchicky (1988) examinent l'effet de la production des filiales suédoises à l'étranger sur la valeur *absolue* des exportations des sociétés mères suédoises ou de l'ensemble du pays, Svensson se penche sur l'effet des IDE sur le *ratio* des exportations de la société mère aux ventes de l'entreprise (société mère plus filiales à l'étranger). Comme les IDE entraînent généralement un accroissement du dénominateur de sa variable dépendante, il y a tout lieu de s'attendre à un effet négatif des IDE selon ses estimations, même si les exportations de la société mère ne changent absolument pas⁹. Par conséquent, ce que constate Svensson, c'est simplement que les exportations du pays d'origine deviennent relativement moins importantes lorsque l'échelle des activités à l'étranger augmente.

Nous pouvons résumer le débat sur les interactions de production en rappelant que les résultats des premières études indiquent soit qu'il n'y avait aucun effet sur les exportations du pays d'origine, soit que les investissements des entreprises suédoises à l'étranger entraînaient une augmentation de ces exportations. Si l'on se fie à ces résultats, les IDE suédois ne semblent pas nuire aux exportations suédoises. Il faut toutefois noter que l'examen des interactions financières et des interactions de production ne touchent pas à certains aspects importants des effets des IDE sur le pays d'origine. Par conséquent, pour que l'analyse soit plus complète, nous nous pencherons maintenant sur une autre série de questions qui, jusqu'à récemment, a été négligée dans la plupart des études : les effets structurels qui découlent du fait que les IDE influent sur la composition des exportations du pays d'origine.

LES EFFETS SUR LA STRUCTURE INDUSTRIELLE DU PAYS D'ORIGINE

JUSQU'ICI, LES EFFETS STRUCTURELS des IDE sur le pays d'origine ont fait l'objet de relativement peu d'attention dans le débat international, et les quelques études disponibles ont porté sur un ensemble de questions limité. Un certain nombre d'études ont examiné le rapport entre les IDE et les bénéfices (ou, de façon générale, la domination du marché) dans le pays d'origine, pour conclure que l'internationalisation renforce généralement la position sur le marché intérieur et les caractéristiques de l'entreprise qui ont rendu les IDE possibles au départ (voir Cohen, 1972; Pagoulatos et Sorensen, 1976; Bergsten, Horst et Moran, 1978; Hirshey, 1982; et Benvignati, 1983). Les multinationales assurent leur rentabilité grâce à leur capacité «de réaliser une plus grande intégration verticale (en tirant parti d'une main-d'oeuvre ou de matières premières bon marché), de répartir les coûts communs sur une base plus large, de diversifier leurs portefeuilles sur des pays et des marchés différents et de réduire leurs impôts» (ONU, 1993, p. 73-74). Des bénéfices plus élevés stimulent eux-mêmes les investissements en R-D et en marketing, et renforcent le caractère oligopolistique des secteurs dans lesquels les multinationales évoluent généralement. D'autres chercheurs ont traité de l'effet des IDE sur la composition de la demande intérieure de main-d'oeuvre (voir Hawkins, 1972; U.S. Tariff Commission, 1973; Frank et Freeman, 1978; et Gunderson et Verma dans le présent volume). Ces études font état d'un déplacement de la demande de main-d'oeuvre qui favorise les emplois de cols blancs aux dépens des postes de cols bleus, peut-être parce que les multinationales ont tendance à exporter leurs activités de production tout en concentrant dans le pays d'origine les fonctions de gestion, de commercialisation et de R-D.

Seules quelques études suédoises ont analysé de manière approfondie ce genre de questions – l'exception étant un rapport de recherche gouvernemental

qui traite des effets des investissements à l'étranger sur la structure de la main-d'oeuvre suédoise (SOU 1983:16) –, mais on est de plus en plus conscient de l'importance des effets structurels. Les répercussions des IDE sur la composition des produits exportés – les expéditions de biens intermédiaires et d'autres produits complémentaires aux filiales qui remplacent les exportations de produits finis à d'autres clients – pourraient bien être plus évidentes que leurs effets sur le volume total des exportations. Ci-après, nous traitons d'abord du type d'activités que les multinationales suédoises sont susceptibles de garder en Suède, avant d'essayer de déterminer les effets possibles de ce changement sur la structure de la production.

TYPE DE PRODUCTION DE LA SUÈDE

LES SPÉCIALISTES DE LA THÉORIE DES ÉCHANGES soutiennent que la division internationale du travail au sein des multinationales (dans un contexte de libre-échange) devrait être le reflet des dotations en facteurs des divers emplacements de production (voir Dunning, 1993). Les facteurs nécessaires aux diverses étapes du processus de production varient, et chaque étape devrait donc être située là où les facteurs utilisés le plus intensément sont les plus abondants.

Les avantages comparatifs de la Suède ont toujours reposé sur des ressources naturelles comme le bois d'oeuvre, les mines et l'hydroélectricité, et les produits mis au point à partir de ces ressources continuent d'être importants dans les exportations suédoises. Selon Blomström, Lipsey et Ohlsson (1990), les avantages comparatifs de la Suède par rapport aux autres pays de l'OCDE se situent encore dans des produits à coefficient de R-D peu élevé et dont bon nombre sont dérivés des ressources naturelles du pays. Les industries basées sur les matières premières (métaux, produits du bois et produits du papier) occupent une place particulièrement importante dans les exportations de la Suède vers la CE, tandis que les importations en provenance de la CE sont en grande partie constituées de produits de haute technicité (machines, produits électroniques et matériel de transport). Cette structure persiste même si les dépenses de R-D des entreprises suédoises (en pourcentage de la valeur ajoutée) sont parmi les plus élevées au monde depuis le milieu des années 70.

La théorie donne donc à penser que la production intérieure des multinationales suédoises devrait aussi tirer parti des avantages comparatifs de la Suède et mettre l'accent sur des produits à coefficient de R-D peu élevé. La production des filiales d'entreprises suédoises dans les autres pays industrialisés devrait privilégier dans une certaine mesure les produits de haute technologie (bien que les frais de transport et divers types d'imperfections du marché puissent quelque peu embrouiller le tableau). Malheureusement, il est impossible de vérifier directement cette hypothèse. Nous ne disposons pas de données exhaustives sur les facteurs qui entrent dans la production des

multinationales à l'étranger et dans leur pays d'origine, ni de renseignements détaillés sur les produits que fabriquent effectivement les sociétés mères et les filiales.

Toutefois, les données sur les échanges commerciaux semblent confirmer l'accentuation de la division du travail entre les sociétés mères et les filiales ainsi que la spécialisation de la production dans le pays d'origine. Le commerce intra-entreprise entre les sociétés mères et les filiales a toujours constitué une part appréciable des exportations totales des entreprises mères suédoises, mais son importance a augmenté sensiblement vers la fin des années 80, particulièrement dans le cas des filiales de la CE. Environ le tiers des exportations des sociétés mères vers les six pays membres initiaux de la CE étaient destinées aux filiales de production en 1986 mais, comme nous l'indique le tableau 4, cette part atteignait près de 50 p. 100 en 1990. Les taux d'augmentation des exportations intra-entreprise vers les filiales situées dans les autres pays de la CE étaient tout aussi élevés, bien que calculés à partir de niveaux initiaux plus faibles. En même temps, il y a eu des changements marqués dans la structure de ces exportations. Tandis que les biens intermédiaires et les produits finis représentaient chacun en gros 50 p. 100 du total en 1986, la part des biens intermédiaires a progressé pour atteindre près de 75 p. 100 en 1990. Les exportations des filiales vers la Suède ont aussi augmenté pendant cette période, représentant près du cinquième de leurs ventes totales en 1990 (Andersson, 1993, p. 6).

Il semble clair que les sociétés mères suédoises concentrent leurs efforts sur la production de produits intermédiaires. Que pouvons-nous dire des

TABLEAU 4

EXPORTATIONS DES SOCIÉTÉS MÈRES VERS LEURS FILIALES DE PRODUCTION EN POURCENTAGE DE LEURS EXPORTATIONS TOTALES VERS LA RÉGION, 1974-1990

	CE6	CE3	CE (AUTRES)	AELE	AMÉRIQUE DU NORD	OCDE (AUTRES)
ANNÉE						
1974	34,8	15,1	28,8	16,9	17,1	46,4
1978	26,5	17,1	12,2	11,3	23,9	17,0
1986	30,5	12,7	19,8	9,2	14,7	30,7
1990	46,0	23,2	27,0	5,1	17,2	31,4
CE6 = Belgique, France, Allemagne, Italie, Luxembourg et Pays-Bas CE3 = Danemark, Grande-Bretagne et Irlande CE(autres) = Grèce, Portugal et Espagne AELE = Autriche, Finlande, Islande, Norvège et Suisse OCDE (autres) = Japon, Australie et Nouvelle-Zélande						
Source : Andersson (1993), tableau 3.						

caractéristiques de ces produits? À cause du manque de données sur les catégories de produits et sur l'intensité en facteurs, certains auteurs ont tenté de répondre à la question en utilisant des données sur d'autres aspects des activités des multinationales. Andersson (1993) note que la productivité du travail des filiales situées dans la CE a augmenté à un taux annuel moyen de 5,5 p. 100 de 1986 à 1990, tandis que le taux de croissance de la productivité était négatif dans les sociétés mères. Il postule que cette situation a été causée principalement par un déplacement géographique des diverses étapes de la production des multinationales suédoises. Auparavant, la plus grande part de la valeur ajoutée était produite par la société mère, et de nombreuses filiales jouaient le rôle d'usines de montage relativement simples. Plus récemment, selon Andersson, les filiales ont pris en charge certains des aspects du processus de production qui exigent davantage de compétences, et les sociétés mères se spécialisent dans des activités plus simples basées sur les matières premières, en amont de la chaîne de valeur. Andersson examine aussi des données recueillies au niveau de l'entreprise pour les années 1974 à 1978 et 1986 à 1990, dans une analyse de régression, et constate une relation négative significative entre la croissance de la productivité du travail dans les sociétés mères et l'augmentation de la part des biens intermédiaires dans leurs exportations totales vers leurs filiales de la CE. Il en conclut que les IDE favorisent maintenant la spécialisation des usines suédoises dans la production basée sur les matières premières, avec une valeur ajoutée relativement faible.

Compte tenu du manque d'observations directes, il faut interpréter cette conclusion avec prudence. La croissance de la productivité en Suède peut avoir été faible pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la division du travail entre les sociétés mères et les filiales au sein des multinationales. Par exemple, les incitations à travailler avec acharnement ont probablement été faibles en Suède à cause du niveau élevé de l'impôt sur le revenu et d'une structure salariale comprimée. On peut aussi soutenir que les imperfections du marché suédois ont poussé les multinationales à transférer leurs activités à l'étranger, de sorte que ce serait des événements survenus dans le pays d'origine qui auraient influé sur le comportement des multinationales plutôt que le contraire. Il est néanmoins intéressant de noter que la seule étude disponible sur la structure de l'emploi dans les multinationales suédoises brosse un tableau qui est au moins partiellement conforme à la perception d'Andersson (1993). L'augmentation de la production à l'étranger au sein des multinationales suédoises s'est apparemment accompagnée d'une baisse des compétences exigées dans la production en Suède dès le début des années 80, car les plus grandes multinationales emploient une proportion plus faible d'ouvriers qualifiés que la moyenne de l'industrie suédoise (SOU 1983:16, p. 172). Ce résultat contredit en partie ce qu'écrivent Gunderson et Verma au sujet des répercussions des IDE sur le marché du travail dans le présent volume, puisqu'ils mettent l'accent sur un déplacement prévu de la structure de l'emploi vers des postes plus spécialisés dans le pays d'origine.

Outre qu'elles semblent s'être spécialisées dans la production de biens intermédiaires à faible valeur ajoutée et à coefficient de matières premières élevé, les multinationales suédoises ont aussi conservé la plus grande part de leurs activités technologiques en Suède. Plus des quatre cinquièmes des dépenses de R-D des multinationales se faisaient encore en Suède en 1990, bien que la part de la R-D effectuée par les filiales ait légèrement augmenté depuis 1986 (Andersson, 1993). L'importance relative de la R-D ressort aussi de la structure de l'emploi des multinationales. Les plus grandes d'entre elles emploient une plus forte proportion de personnel affecté à la R-D que les autres entreprises suédoises (SOU 1983:16, p. 172), ce qui est conforme aux prédictions que font Gunderson et Verma pour le Canada dans le présent volume.

Grâce à cette concentration de la recherche, la Suède affiche l'un des taux les plus élevés de dépenses en R-D, avec le Japon, l'Allemagne, la Suisse et les États-Unis. Il existe toutefois une certaine contradiction entre l'intensité de la recherche et la forte proportion de produits exportés à faible coefficient de R-D. Pourquoi les exportations n'ont-elles pas évolué vers des produits à plus forte intensité de R-D au cours des dernières décennies? La réponse tient peut-être au fait que les ressources consacrées à la R-D ont été gaspillées, mais cette explication ne concorde pas avec l'augmentation de la compétitivité des multinationales suédoises qu'on observe depuis quelque temps. Une autre explication possible est que la R-D suédoise a porté principalement sur la rationalisation des techniques de production de biens manufacturés de basse technologie, comme les pâtes et papiers. Un troisième argument consiste à supposer que les multinationales n'ont pas jugé que la Suède était le lieu le plus propice à leur production de haute technologie — de sorte qu'elles ont exporté les fruits de leurs recherches en Suède dans leurs filiales à l'étranger (voir Blomström, 1990). Cette explication est conforme à la fois à l'hypothèse selon laquelle les activités des multinationales dans le pays d'origine s'orientent vers des produits intermédiaires à faible valeur ajoutée, et à certains résultats d'une nouvelle étude de cas consacrée à MacMillan Bloedell, une multinationale ayant son siège au Canada. Dans le présent volume, Vertinsky et Raizada laissent entendre que les investissements de MacMillan Bloedell en vue de trouver de nouveaux débouchés à l'étranger ont fait en sorte que certaines des innovations les plus importantes de l'entreprise sont maintenant exploitées à l'étranger, bien que la R-D de la société soit encore concentrée en grande partie au Canada.

Par conséquent, les observations limitées dont nous disposons sur la nature de la production en Suède nous indique un profil quelque peu particulier. D'une part, on observe une certaine concentration dans la production de biens intermédiaires qui, selon certains auteurs, se caractérise par une valeur ajoutée relativement faible et une forte intensité en matières premières. D'autre part, les multinationales suédoises mettent aussi l'accent sur la production de technologies, dans laquelle elles disposent d'avantages comparatifs qui leur

sont propres. Il est possible que cette configuration particulière ne se présente que dans les pays avancés qui sont dotés d'abondantes ressources naturelles, mais pas dans ceux dont les avantages comparatifs se situent au niveau du capital humain et de la technologie, dans lequel cas les avantages du pays et des multinationales sont susceptibles de coïncider. En conséquence, le profil observé en Suède (et peut-être également au Canada) pourrait différer de celui des pays qui ont peu de ressources naturelles, comme le Japon, les Pays-Bas et la Suisse.

LES EFFETS DE LA SPÉCIALISATION CROISSANTE

LES PROPOS QUI PRÉCÈDENT IMPLIQUENT que les multinationales suédoises concentrent leur production en Suède dans deux domaines : la R-D et les produits intermédiaires. Comme les choix des multinationales en matière d'emplacement sont fondés sur la maximisation des profits, on peut supposer que leurs décisions tiennent au fait qu'elles peuvent tirer des gains privés de la spécialisation. Les effets nets pour la Suède ne sont pas aussi évidents. Une raison tient aux caractéristiques des marchés et des processus de production. Les différences de structure du marché permettent à certaines industries de demander des prix plus élevés et de réaliser des profits plus importants que d'autres, tandis que les différences sur le plan technologique font que certains types de processus de production génèrent des effets externes et des retombées à caractère positif. Les IDE peuvent avoir des effets avantageux dans le pays d'origine si les processus de production à rentabilité élevée et à effets externes positifs ne quittent pas le pays, mais ils risquent d'être moins bénéfiques si ces activités sont transférées à des filiales étrangères. Une autre raison est qu'il est impossible de déterminer des solutions de rechange à l'internationalisation permanente des multinationales suédoises. Les multinationales pourraient-elles maintenir leur volume de production et leur part de marché si elles n'avaient pas la possibilité de poursuivre la spécialisation de leurs activités en Suède et l'expansion de leur production à l'étranger, ou seraient-elles dépassées par leurs rivales étrangères?

Très peu de chercheurs ont examiné les effets des IDE sur le pays d'origine dans cette optique, et on ne s'entend pas sur les genres d'industries les plus avantageuses, sur les types d'effets externes pertinents, sur leur importance quantitative et sur la manière dont ils se comparent aux gains de la spécialisation selon la théorie néoclassique des échanges. L'unique exception semble être un consensus selon lequel les IDE ont permis aux multinationales suédoises de croître et de consacrer davantage de ressources à la R-D que cela aurait été possible autrement, et que cette situation a eu un effet positif sur la capacité scientifique et technologique de la Suède (voir Håkansson, 1980). Notre analyse des effets possibles à long terme d'un accroissement de la spécialisation a donc un caractère plutôt spéculatif, et nous estimons qu'il convient de considérer les paragraphes qui suivent comme un programme de recherches futures.

Comme nous l'avons dit plus haut, il est rare que l'on mette en doute la notion selon laquelle il est avantageux pour la Suède que ses multinationales décident de concentrer leur R-D dans la société mère et il est inutile de rappeler les arguments sur les externalités positives de la R-D. Il est plus intéressant de noter que le récent débat a soulevé plusieurs questions au sujet de la capacité de la Suède à profiter des retombées possibles de la R-D à long terme.

Premièrement, le débat a révélé qu'on craignait sérieusement que la R-D ne se déplace vers l'étranger, étant donné que la part des filiales étrangères dans l'ensemble des dépenses de R-D des multinationales suédoises a en fait augmenté légèrement entre 1986 et 1990. On n'a pas encore déterminé clairement s'il s'agit là d'une tendance durable (car la part des filiales dans la R-D est restée plus ou moins stable entre 1970 et 1986), mais les récents changements incitent les observateurs à soulever la question suivante : Qu'est-ce qui détermine l'endroit où se feront les dépenses de R-D? Plus précisément, on soutient que la R-D était peu onéreuse en Suède jusqu'ici parce que les salaires des scientifiques et des ingénieurs étaient peu élevés par rapport à ceux qui sont versés dans d'autres pays de l'OCDE (Blomström, 1990). Mais des salaires peu élevés ont également un autre effet : ils réduisent chez les jeunes l'incitation à investir dans des études supérieures, de sorte que la main-d'œuvre qualifiée devient plus rare. La Suède serait donc en train de perdre sa place parmi les pays qui ont les niveaux les plus élevés de scolarité et de compétences dans le secteur manufacturier, et elle pourrait avoir du mal à conserver ses avantages comparatifs dans le domaine de la R-D si les tendances actuelles se maintiennent.

Un deuxième objet de préoccupation est l'absence d'augmentation de la part des produits de haute technologie dans l'ensemble des exportations suédoises au cours des dernières décennies, malgré le niveau très élevé des dépenses de R-D (Blomström, Lipsey et Ohlsson, 1990). Comme nous l'avons mentionné plus haut, cela peut indiquer que les résultats de la recherche menée en Suède, au lieu d'être exploités dans le pays, sont exportés vers les filiales de production à l'étranger. Cela nous amène à soulever la question suivante : Quelles activités entraînent le plus d'effets externes positifs, la production de haute technologie (c.-à-d. la R-D) ou la production de biens de haute technologie? Ce problème est peut-être plus général que celui soulevé plus tôt, mais il est peut-être aussi plus pertinent pour le Canada, si l'on en juge par les résultats de l'étude sur MacMillan Bloedel réalisée par Vertinsky et Raizada dans le présent volume.

Enfin, pour que la Suède profite des externalités possibles de la R-D, il faut qu'il existe un certain nombre d'entreprises locales capables de tirer avantage de ses retombées (voir Kokko, 1992). Toutefois, si les multinationales confient essentiellement à leurs usines suédoises la production de biens intermédiaires moins nombreux et moins avancés, cela peut avoir des répercussions profondes sur des milliers de leurs fournisseurs et sous-traitants suédois qui ne sont pas des multinationales. Dans l'ensemble, on observe déjà

une tendance à la baisse du nombre de sous-traitants, et la part des produits intermédiaires achetés en Suède diminue aussi (Braunerhjelm, 1991). De nouvelles augmentations des investissements suédois à l'étranger et une poursuite de la spécialisation de la production suédoise pourraient renforcer cette tendance, car nombre de fournisseurs et de sous-traitants n'ont peut-être pas les ressources voulues pour suivre les multinationales à l'étranger. Cet effet des IDE sur la structure industrielle soulève donc des questions au sujet des possibilités de profiter des retombées de la R-D effectuée par les multinationales à l'avenir. L'apparition d'une structure industrielle plus concentrée peut aussi avoir d'autres conséquences, comme nous le verrons plus loin.

Les répercussions possibles d'une tendance croissante à la fabrication de biens intermédiaires à faible coefficient de R-D n'ont été analysées que brièvement dans les études suédoises, mais la plupart des observations convergent dans le même sens : on doute sérieusement des avantages de cette évolution. Une des raisons de ce scepticisme apparent est la crainte que les décisions des multinationales concernant le choix du lieu de production aient pu être motivées en partie par diverses imperfections du marché qui ont eu un effet de distorsion sur les prix des facteurs. Elles auraient aussi eu tendance à exercer un effet de distorsion sur la division du travail qui en est résultée, et à susciter des politiques visant à faire disparaître ces imperfections. En fait, les taux de chômage actuels (plus de 8 p. 100 de la population active est en chômage et, par ailleurs, 5 à 6 p. 100 participent à divers programmes publics, comparativement à des taux de chômage moyens de 1 à 3 p. 100 au cours des décennies précédentes) témoignent du fait que les problèmes de ce genre sont graves, car les marchés ne fonctionnent pas tous correctement.

Néanmoins, la possibilité que la structure du marché et les divers types d'externalités soient importants a aussi été abordée dans le débat. Par exemple, Andersson (1993) est en désaccord avec l'hypothèse selon laquelle les multinationales suédoises se spécialisent de plus en plus dans les produits simples à base de matières premières. Il soutient qu'il existe des différences entre les marchés des biens intermédiaires simples et les marchés des produits finis plus avancés et plus différenciés. Pour le premier groupe de produits, il existe déjà une vive concurrence au niveau des prix, et l'arrivée de nouveaux producteurs provenant des nouveaux pays industrialisés (NPI) et des nouvelles économies de marché d'Europe de l'Est renforcera vraisemblablement cette concurrence. Pour rester concurrentielles, les entreprises de ces secteurs devront réduire leurs coûts et peut-être aussi leurs salaires réels. Par contre, les marchés des produits finis avancés sont plus oligopolistiques et se caractérisent généralement par des profits plus élevés, la mise au point plus rapide des produits et un plus grand potentiel d'augmentation des salaires réels. Cela implique que le profil de spécialisation sera un élément déterminant de la répartition du revenu entre le capital et le travail. Ce résultat, avec la tendance à la production de biens intermédiaires, peut être contraire aux objectifs nationaux de la Suède, bien qu'il soit optimal du point de vue des

multinationales suédoises. Notre principale mise en garde est que nous ne savons pas exactement comment la production est répartie entre les sociétés mères et les filiales : comme nous l'avons signalé plus tôt, il n'existe pas d'études détaillées sur les caractéristiques des produits fabriqués dans les deux types d'entreprises. Donc, même s'il existe une tendance à la fabrication de produits basés sur les matières premières, il n'est pas évident que ces industries aient moins de marge de manoeuvre que d'autres industries avancées qui sont confrontées à la concurrence de rivales américaines, européennes et japonaises. Cet aspect est particulièrement pertinent, compte tenu du fait que les exportations des sociétés multinationales mères vers leurs filiales constituent des transactions intra-entreprise. Il se peut que les prix et les conditions de la concurrence sur les marchés parallèles sans lien de dépendance ne s'appliquent pas, et que le commerce intra-entreprise constitue même un moyen efficace d'exploiter les matières premières du pays.

Par ailleurs, il est facile d'envisager d'autres effets allant dans le même sens. Par exemple, il a été démontré que les prix des produits intermédiaires basés sur les matières premières sont souvent plus sensibles aux fluctuations des tendances économiques que les prix des produits finis avancés. Le cas de la Finlande, dont les exportations ont toujours affiché une proportion beaucoup plus importante de produits intermédiaires basés sur les produits forestiers et les métaux que celle de la Suède, constitue un exemple pertinent (Haavisto et Kokko, 1991). La valeur des exportations finlandaises a toujours diminué rapidement pendant les creux du cycle économique international, et les crises qui ont alors touché la balance des paiements du pays ont nécessité des dévaluations périodiques. En fait, le cycle décennal de dévaluation de la monnaie finlandaise (avec des dévaluations d'importance en 1949, 1957, 1967 et 1977-1978) est étroitement corrélé avec les récessions profondes qui ont touché l'économie européenne depuis la Seconde Guerre mondiale¹⁰. Les dévaluations apparaissent comme la seule politique possible dans cette situation, tout simplement parce qu'en raison de la taille du secteur exportateur, la compétitivité internationale de l'économie doit nécessairement être maintenue, souvent aux dépens d'autres objectifs. La répartition des revenus est l'un des autres objectifs qui est parfois sacrifié, car les dévaluations profitent généralement aux détenteurs du capital au détriment des salariés. Par conséquent, il peut être justifié de faire preuve de prudence face à une dépendance croissante à l'égard des matières premières dans la mesure où des changements répétés des taux de change (ou des taux de change instables) vont à l'encontre des autres objectifs politiques ou économiques; encore une fois, il faut veiller à ce qu'une spécialisation accrue dans la production de biens intermédiaires n'entraîne pas une plus grande dépendance à l'égard des matières premières.

Enfin, il y a lieu encore une fois d'étudier les effets de la spécialisation sur les sous-traitants et les fournisseurs des multinationales. Lorsque la société mère se spécialise dans la production de certains biens intermédiaires utilisés dans ses produits finaux, un moins grand nombre de composants sont fabriqués

en Suède, et la motivation à engager des fournisseurs suédois est moindre. Le nombre de fournisseurs employés par les multinationales suédoises a aussi diminué rapidement ces dernières années, comme nous l'avons indiqué plus tôt. En outre, peu de fournisseurs et de sous-traitants suédois (non multinationaux) sont en mesure de suivre les multinationales à l'étranger, comme l'a démontré Braunerhjelm (1991). Après avoir examiné un échantillon de 140 sous-traitants suédois, cet auteur fait observer que seulement 4 p. 100 de leur production est expédiée à des filiales de multinationales suédoises à l'étranger, tandis que ces dernières interviennent pour 43 p. 100 de leurs ventes en Suède. Cela signifie que le fait de maintenir la division du travail telle que nous l'avons décrite plus haut, même si elle est assez fructueuse pour accroître l'emploi total dans l'industrie suédoise, peut avoir une incidence profonde sur la structure de celle-ci. Il est concevable que l'ensemble actuel d'entreprises manufacturières (constitué de quelques grandes multinationales et de milliers de sous-traitants et de fournisseurs plus petits) puisse être remplacé par une structure comprenant le même nombre de multinationales (qui seront peut-être encore plus grandes qu'aujourd'hui) et un nombre sensiblement plus faible d'entreprises de moindre envergure.

Nous avons déjà indiqué qu'une évolution de ce genre pourrait réduire les possibilités de profiter des retombées de la R-D, mais elle pourrait également avoir d'autres effets sur les taux de croissance, par exemple. On croit généralement que les petites et moyennes entreprises ont joué un rôle capital dans la croissance économique aux États-Unis et au Royaume-Uni dans les années 80 et qu'elles ont joué un rôle majeur dans le développement de nouvelles industries de pointe partout dans le monde industrialisé. Des études empiriques récentes ont aussi démontré que la croissance de l'entreprise a tendance à diminuer avec sa taille et son âge (voir Evans, 1987; Hall, 1987; Dunne, Roberts et Samuelson, 1989). Le rapport entre la taille et la croissance de l'entreprise pourrait bien être différent en Suède de ce qu'il est selon ces études, mais toute corrélation significative constitue une raison suffisante pour bien réfléchir aux effets possibles des IDE sur la structure économique du pays d'origine.

RÉSUMÉ ET CONCLUSION

NOUS AVONS CHERCHÉ DANS LA PRÉSENTE ÉTUDE à résumer les recherches consacrées aux effets des IDE suédois sur les investissements (en général), sur les exportations et sur l'emploi en Suède, et à traiter de certains des effets de la division du travail entre les sociétés mères des multinationales et leurs filiales étrangères. La seule étude disponible sur la relation entre les investissements à l'étranger et les investissements dans le pays d'origine semble indiquer un faible effet de substitution, à cause des contraintes sur l'actif financier des entreprises ou leurs autres ressources. En examinant les travaux sur la relation entre les investissements à l'étranger et les exportations (et l'emploi) du pays

d'origine, nous avons constaté que l'effet net semblait être un effet de complémentarité. La production à l'étranger se substitue à certaines exportations de produits finis du pays d'origine, mais les avantages de la proximité du marché permettent aux filiales à l'étranger de se tailler une part de marché plus importante que celle que la société mère pourrait obtenir en exportant de la Suède. L'augmentation des exportations de biens intermédiaires et de produits connexes qui en découle pour la société mère est assez importante pour compenser la perte d'exportations de produits finis.

Nous avons aussi mentionné que l'effet des IDE sur la structure des exportations suédoises, plutôt que sur leur volume, peut être important. Au lieu d'expédier des produits finis à des consommateurs étrangers, les multinationales mères expédient de plus en plus des produits intermédiaires à leurs filiales à l'étranger. Comme il n'existe pas de données sur les catégories de produits ou sur les facteurs qui entrent dans la production des sociétés mères et de leurs filiales, il n'est pas possible de tirer des conclusions définitives au sujet des caractéristiques de ces produits intermédiaires. Néanmoins, certains auteurs soutiennent que la division du travail peut entraîner une spécialisation croissante du secteur manufacturier suédois dans les produits à valeur ajoutée relativement faible et à coefficient peu élevé de R-D. Il y a en outre concentration des activités de R-D dans le pays d'origine de la multinationale.

Comme peu de chercheurs ont examiné jusqu'ici les effets des IDE sur la structure des exportations, peu de renseignements pertinents ne sont disponibles sur le sujet. Notre examen des effets possibles à long terme d'une spécialisation accrue a donc été plutôt spéculatif et a mis l'accent sur certains thèmes de recherches futures. Les questions que nous avons soulevées concernent les possibilités de profiter d'externalités possibles de la R-D, l'incidence d'une tendance accrue à utiliser des matières premières sur la répartition des revenus et l'instabilité du taux de change, et les conséquences des IDE sur la structure industrielle et les taux de croissance. Certains de ces effets pourraient être importants, non seulement pour la Suède, mais peut-être aussi pour le Canada.

NOTES

- 1 Il est utile de noter la différence entre la réaction de la Suède à l'intégration européenne et certaines réactions nord-américaines à l'ALENA. La crainte que la Suède pourrait ne pas se joindre à la Communauté européenne a contribué à l'augmentation considérable des investissements suédois dans les pays de la CE vers la fin des années 80, tandis que le débat nord-américain en 1993 a révélé des préoccupations au sujet de la réaction opposée, c'est-à-dire des sorties massives de capitaux avec l'adhésion du Canada et des États-Unis à l'ALENA. Cela illustre une différence fondamentale entre les motifs des IDE dans les deux régions : les multinationales suédoises se préoccupent encore principalement de l'accès aux marchés étrangers, tandis que les multinationales nord-américaines ont déjà accès à leur plus important marché (c'est-à-dire leur marché intérieur) et s'inquiètent davantage des coûts de production.
- 2 La majorité des données sur les multinationales suédoises provient d'enquêtes exhaustives réalisées par l'Institut industriel de recherche (IUI) de Stockholm. Ces enquêtes ont été réalisées tous les quatre ans de 1970 à 1990 (sauf en 1982), mais nous ne disposons pas encore des résultats détaillés de l'enquête de 1990.
- 3 Cité par Caves, 1982, p. 166.
- 4 Les publications SOU sont des rapports de comités gouvernementaux sur divers sujets. Tous les titres cités dans le présent document sont basés sur des études réalisées par le comité des investissements directs entre 1977 et 1983.
- 5 Fait intéressant, le mouvement syndical suédois est aussi essentiellement d'avis que les IDE sont «nécessaires et favorables à la compétitivité globale des entreprises, et entraînent des retombées positives pour les succursales suédoises des sociétés» (Hjalmarsson, 1991, p. 256).
- 6 Un autre exemple de la façon dont les résultats sont fonction des hypothèses relatives au taux de maintien des exportations figure dans le rapport de la U.S. Tariff Commission (1973), où l'on analyse les effets des IDE sur l'emploi. En faisant l'hypothèse de taux de maintien de 100 p. 100, la Commission estime que l'effet total des IDE américains en 1970 a été une perte de 1,1 million d'emplois. En faisant l'hypothèse d'un taux de maintien de 50 p. 100, elle obtient une perte estimée à 400 000 emplois. Enfin, la Commission recalcule les effets en fonction de l'hypothèse selon laquelle les exportateurs américains conserveraient les parts du commerce mondial qu'ils détenaient en 1960-1961 (c.-à-d. avant l'expansion rapide des investissements américains à l'étranger qui est survenue dans les années 60). Il en résulte un gain net de 500 000 emplois aux États-Unis (voir Frank et Freeman, 1978, chapitre 11).
- 7 Swedenborg soutient qu'une augmentation d'un dollar de la production à l'étranger entraîne des exportations d'une valeur de 15 cents vers la filiale

- de production, mais se substitue à des exportations d'une valeur de 9 cents vers d'autres entreprises dans le pays d'accueil (Swedenborg, 1979, p. 215-217).
- 8 Blomström, Lipsey et Kulchyyky (1988) font aussi des estimations par la méthode des moindres carrés en deux étapes semblables à celles de Swedenborg (1979 et 1982). Leur régression selon la méthode des moindres carrés en deux étapes donne des coefficients positifs un peu plus élevés que les régressions par les moindres carrés ordinaires pour l'effet de la production à l'étranger sur les exportations de la Suède. Ces résultats sont à l'opposé de ceux de Swedenborg (bien que celle-ci n'ait examiné que les exportations des sociétés mères de Suède) et pourraient constituer une indication que la production à l'étranger pourrait avoir certains effets externes positifs sur les autres exportateurs suédois.
 - 9 Il semble que Svensson (1993) ait divisé sa variable dépendante initiale (les exportations de la société mère) par la taille de la multinationale afin d'éviter l'hétéroscédasticité.
 - 10 Le commerce avec l'Union soviétique a exercé un effet contracyclique sur les exportations finlandaises après le milieu des années 70, entraînant un changement dans la structure des exportations et réduisant l'instabilité dans les années 80, jusqu'à l'effondrement de l'Union soviétique en 1991 (Haavisto et Kokko, 1991). La situation est depuis lors revenue à ce qu'elle était avant 1980; par conséquent, la plus récente dépression européenne a entraîné une importante dévaluation.

REMERCIEMENTS

NOUS REMERCIONS Steven Globerman, Keith Head, John Knubley et Robert Lipsey de leurs précieuses observations sur une version antérieure de ce document.

BIBLIOGRAPHIE

- Andersson, T., «Utlandsinvesteringar och policy-implikationer», supplément 3 à SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik*, Allmänna Förlaget, Stockholm, 1993.
- Andersson, T. et T. Fredriksson, *Sveriges val. EG och direktinvesteringar*, supplément 7, EG-konsekvensutredningen, Samhällsekonomi (Fi 1993:06), Allmänna Förlaget, Stockholm, 1993.
- Belderbos, R. A., «Large Multinational Enterprises Based in a Small Economy: Effects on Domestic Investment», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 128, 1992, p. 543-557.
- Benvignati, A., *Domestic Profit Advantages of Multinationals*, U.S. Federal Trade Commission, Washington (D.C.), 1983.
- Bergsten, C. F., T. Horst et T. H. Moran, *American Multinationals and American Interests*, The Brookings Institution, Washington (D.C.), 1978.
- Blomström, M., «Competitiveness of Firms and Countries», dans J. Dunning, B. Kogut et M. Blomström, *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, Crafoord Lectures 1989, Lund University Press, Lund, 1990.
- Blomström, M. et R. E. Lipsey, «The Export Performance of U.S. and Swedish Multinationals», *Review of Income and Wealth*, série 35, 1989, p. 245-264.
- Blomström, M., R. E. Lipsey et K. Kulchicky, «The Export Performance of U.S. and Swedish Direct Investment and Exports», dans l'ouvrage publié sous la direction de R. Baldwin, *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University of Chicago Press, Chicago, 1988.
- Blomström, M., R. E. Lipsey et L. Ohlsson, «What Do Rich Countries Trade with Each Other? R&D and Composition of U.S. and Swedish Trade», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n° 173, juin 1990, p. 215-235.
- Braunerhjelm, P., *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa: Struktur, kompetens och internationalisering*, rapport de recherche n° 38, Institut industriel de recherche, Stockholm, 1991.
- Caves, R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Cohen, B. I., «Foreign Investment by United States Corporations as a Way of Reducing Risk», Discussion Paper No. 151, Economic Growth Center, Yale University, 1972.
- Dunne, T., M. Roberts et L. Samuelson, «The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1992.
- Evans, D. S., «Tests of Alternative Theories of Firm Growth», *Journal of Political Economy*, vol. 95, 1987, p. 657-674.
- Frank, R. H. et R. T. Freeman, *Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*, Academic Press, New York, 1978.
- Haavisto, T. et A. Kokko, «Politics as a Determinant of Economic Performance: The Case of Finland», dans l'ouvrage préparé sous la direction de M. Blomström et P. Meller, *Diverging Paths: Comparing a Century of Scandinavian and Latin American Economic Development*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1991.
- Hakansson, L., «Multinationella företag : FoU-verksamhet, tekniköverföring och företagstillväxt», SIND 1980:4, Conseil industriel national, Stockholm, 1980.
- Hall, B. H., «The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector», *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, 1987, p. 583-606.

- Hawkins, R. G., *Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Review*, Occasional Paper, No. 3, Center for Multinational Studies, Washington (D.C.), 1972.
- Hirschey, M., «Market Power and Foreign Involvement by U.S. Multinationals», *Review of Economics and Statistics*, vol. 64, 1982, p. 343-346.
- Hjalmarsson, L., «The Scandinavian Model of Industry Policy», dans l'ouvrage préparé sous la direction de M. Blomström et P. Meller, *Diverging Paths: Comparing a Century of Scandinavian and Latin American Economic Development*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1991.
- Horst, T., «American Exports and Foreign Direct Investments», Discussion Paper No. 362, Harvard Institute of Economic Research, 1974.
- Jordan, J. L. et J. E. Vahlne, «Domestic Employment Effects of Direct Investment Abroad by Two Swedish Multinationals», Working Paper No. 13, Multinational Enterprises Programme, Bureau international du travail, Genève, 1981.
- Kokko, A., *Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers*, Institut de recherche économique, Stockholm, 1992.
- Kravis, I. et R. E. Lipsey, «The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment», NBER Working Paper No. 2760, 1988.
- Ladenson, M. L., «A Dynamic Balance Sheet Approach to American Direct Foreign Investment», *International Economic Review*, vol. 13, 1972, p. 531-543.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 1981, p. 488-494.
- Lipsey, R. E. et M. Y. Weiss, «Foreign Production and Exports of Individual Firms», *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, 1984, p. 304-308.
- McClain, D. S., «Foreign Investment in United States Manufacturing and the Theory of Direct Investment», thèse de Ph.D., Massachusetts Institute of Technology, 1974.
- Olsson, U., «Securing the Markets. Swedish Multinationals in a Historical Perspective», dans l'ouvrage publié sous la direction de G. Jones et H. G. Schroder, *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Edward Elgar, Londres, 1993.
- Organisation de coopération et de développement économiques, *OECD Reviews on Foreign Direct Investment: Sweden*, OCDE, Paris, 1993.
- Organisation des Nations Unies, *Transnational Corporations from Developing Countries*, Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, ONU, New York, 1993.
- Pagoulatos, E. et R. Sorensen, «International Trade, International Investment and Industrial Profitability in U.S. Manufacturing», *Southern Economic Journal*, vol. 42, 1976, p. 425-434.
- Severn A., «Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing», dans l'ouvrage publié sous la direction de F. Machlup, W. Salant et L. Tarshis, *The International Mobility and Movement of Capital*, NBER, New York, 1972.
- SOU 1981:33, *Effekter av investeringar utomlands*, Liber Förlag, Stockholm, 1981.
- SOU 1981:43, *De internationella investeringarnas effekter*, Liber Förlag, Stockholm, 1981.
- SOU 1983:16, *Sysselsättningsstrukturen i industriella företag*, Liber Förlag, Stockholm, 1983.
- Stevens, G. «Fixed Investment Expenditures of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence» *Yale Economic Essays*, vol. 8, printemps 1969, p. 137-200.
- Stevens, G. V. G. et R. E. Lipsey, «Interactions between Domestic and Foreign Investment» *Journal of International Money and Finance*, vol. 11, 1992, p. 40-62.
- Stobaugh, R. B. and Associates, *U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy*, Harvard Graduate School of Business Administration, Boston, 1972.

- Svensson, R., *Production in Foreign Affiliates – Effects on Home Country Exports and Modes of Entry*, thèse de licence, Gothenburg University, Gothenburg, 1993a.
- Svensson, R. «Domestic and foreign Investment by Swedish Multinationals» Working Paper No. 391, Institut industriel de recherche, Stockholm, 1993b.
- Swedenborg, B. *Den svenska industrins investeringar i utlandet*, Institut industriel de recherche, Stockholm, 1973.
- Swedenborg, B. *The Multinational Operations of Swedish Firms*, Almqvist & Wicksell International, Stockholm, 1979.
- Swedenborg, B. *Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter*, Institut industriel de recherche, Stockholm, 1982.
- Swedenborg, B., G. Johansson-Grahn et M. Kinnwall. *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960-1986*, Institut industriel de recherche, Stockholm, 1988.
- U.S. Tariff Commission, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor*, rapport au comité des finances du Sénat des États-Unis, février 1973.



Partie V Études de cas d'entreprises



Ilan Vertinsky et Rachana Raizada
Section de l'économie forestière et
de la recherche en analyse des politiques
Université de la Colombie-Britannique

12

MacMillan Bloedel : décisions en matière d'investissement à l'étranger et effets connexes sur le bien-être

INTRODUCTION

LA PRÉSENTE ÉTUDE DE CAS PORTE sur l'investissement direct à l'étranger (IDE) de la société MacMillan Bloedel (MB), une multinationale canadienne du secteur des produits forestiers. La méthode de l'étude de cas nous permet de définir le rôle du contexte sur les décisions en matière d'IDE et leurs répercussions. Nous commençons par un compte rendu historique de l'IDE de MB, en isolant les changements survenus dans le contexte interne et l'environnement externe de l'entreprise qui ont amené celle-ci à revoir ses stratégies d'investissement direct à l'étranger¹. Dans la section suivante, nous utilisons des techniques économétriques pour vérifier les hypothèses qui ressortent de l'examen historique au sujet des facteurs déterminants des investissements de MB (plus précisément aux États-Unis) et des conséquences de ces investissements. Cependant, les limites des données et la nature spécifique de nombreuses décisions d'IDE laissent subsister de nombreux points d'interrogation. Nous examinons ensuite en détail plusieurs exemples d'investissement à l'étranger, selon quatre catégories de motifs principaux : a) recherche de gains d'efficacité, b) accès aux ressources, c) conquête de marchés et d) réduction du risque. Les conséquences théoriques et normatives de chaque investissement sont ensuite analysées et mesurées en fonction de notions tirées de la théorie éclectique de Dunning (Dunning, 1981 et 1988). Puis nous résumons les effets, sur le bien-être de la population canadienne, des décisions de MB en matière d'investissement direct à l'étranger. Nous concluons par quelques observations générales en signalant les leçons que d'autres entreprises du secteur des ressources peuvent tirer de l'expérience de MacMillan Bloedel.

BREF RAPPEL DES AVENTURES D'UNE MULTINATIONALE CANADIENNE EN MATIÈRE D'IDE

MACMILLAN BLOEDEL EST UNE SOCIÉTÉ INTÉGRÉE de produits forestiers², établie en Colombie-Britannique (C.-B.), au Canada, où se trouvent son siège social et environ les deux tiers de ses éléments d'actif productifs. MB a aussi des installations intégrées de produits forestiers aux États-Unis. En 1991, MB venait au treizième rang des sociétés de produits forestiers en Amérique du Nord et au vingt-neuvième rang dans le monde (d'après les données sur le chiffre d'affaires de 1990). L'avoir de l'entreprise se compose pour une bonne part d'éléments d'actif propres à un secteur d'activité donné. Il importe donc de saisir la nature du secteur si l'on veut comprendre les décisions stratégiques de MB au fil des ans.

Au milieu des années 60, après plusieurs décennies de cycles économiques prévisibles, l'industrie forestière nord-américaine a fait face à une période de fluctuations marquées et irrégulières de la demande et des prix de certains de ses produits principaux. Durant les périodes de ralentissement de l'industrie des produits forestiers, la compétitivité sur le plan des coûts est essentielle pour la survie d'une entreprise; en période d'expansion, ce sont les problèmes d'approvisionnement en matières premières qui dominent.

Plus peut-être que dans la plupart des autres industries, l'emplacement de la production joue un rôle essentiel dans la capacité d'une société de produits forestiers de soutenir la concurrence sur un marché donné. L'accès à la matière première (fibre de bois) est fonction à la fois de l'environnement physique et de la réglementation régionale et nationale qui régissent l'exploitation forestière et dont dépendent le coût des fibres et la préservation de l'accès à cette matière première. (Booth et Vertinsky, 1991, p. 906)

La réglementation détermine les coûts des autres principaux facteurs de production. La dimension internationale du marché signifie que les politiques monétaires influent sur les taux de change, tandis que les politiques commerciales se répercutent à la fois sur les structures de coût et sur l'accès des producteurs aux marchés, selon l'endroit où s'effectue la production. Dans une étude des stratégies et de la performance des sociétés forestières nord-américaines, Booth et Vertinsky (1991) arrivent à la conclusion que la diversification géographique a pour effet de réduire les fluctuations des taux de rendement, mais au prix de taux de rendement plus faibles. La diversification géographique compte pour beaucoup dans la croissance des ventes, puisqu'elle permet d'atténuer les contraintes d'approvisionnement en fibres et de garantir l'accès aux marchés. Puisque les économies d'échelle jouent un rôle important dans la plupart des segments de marché de l'industrie, la croissance est souvent essentielle pour préserver la compétitivité sur le plan des coûts, ce qui exige une augmentation des investissements axés sur l'accès aux ressources.

Les problèmes d'accès à la matière première et aux produits intermédiaires expliquent l'intégration verticale en amont. L'intégration verticale en aval dans l'industrie permet souvent d'exploiter des économies d'échelle, de comprimer les coûts et d'assurer sa position sur les marchés (Globerman et Schwindt, 1986). Ainsi, si l'on examine l'IDE de MB, on constate que certains thèmes stratégiques reviennent constamment : intégration en amont pour garantir l'accès à la ressource et intégration en aval pour garantir l'accès aux marchés et la réalisation d'économies d'échelle. Ces stratégies semblent indispensables au maintien de la compétitivité de l'entreprise, mais elles supposent aussi une propension à investir à l'étranger, surtout lorsque les approvisionnements locaux en fibres sont incertains ou menacés, ou lorsque des politiques commerciales protectionnistes menacent les exportations vers d'importants marchés.

Les sections qui suivent donnent un aperçu de l'évolution de l'IDE de MacMillan Bloedel au cours de la période de 30 ans allant de 1963 à 1992 (un résumé des investissements présentés ici figure dans l'appendice). Le point de départ est 1963, soit l'année où MB, alors bien établie après une fusion, effectua son premier investissement direct à l'étranger³. Aux fins de la présente analyse, les trente années suivantes ont été réparties en cinq périodes de six années chacune. Chacune de ces périodes a ses propres particularités, qu'il s'agisse de l'expansion de l'entreprise sur les marchés extérieurs ou de décisions dictées par l'environnement interne.

Période 1 : 1963-1968

Comme elle avait atteint ses limites d'expansion sur la côte de la Colombie-Britannique, MB réalisa en 1963 son premier investissement direct à l'étranger, en faisant l'acquisition au Royaume-Uni de deux fabricants de boîtes en carton ondulé. En 1964, MB était le plus important exportateur canadien intégré de produits forestiers et réalisait 75 p. 100 de son chiffre d'affaires total à l'étranger⁴. En 1965, en raison d'un climat peu propice à l'expansion en Colombie-Britannique, MB se mit en quête d'investissements dans le sud des États-Unis, région devenue concurrentielle dans la production de bois de pâte à faible coût. En 1966, après un réexamen de la valeur des marchés captifs, MB arriva à la conclusion qu'à long terme, une stratégie de marchés captifs offrait la meilleure garantie⁵. En conséquence, l'entreprise fit son entrée dans le secteur de l'emballage aux États-Unis en faisant l'acquisition d'usines de fabrication de boîtes en carton ondulé, qui devaient lui assurer un marché captif pour le carton doublure de son futur complexe de produits forestiers de Pine Hill, en Alabama. C'était la première fois qu'un fabricant de produits du bois de la C.-B. s'attaquait au marché américain⁶.

En 1966 également, MacMillan Bloedel mit la touche finale à un accord avec l'une des plus importantes entreprises britanniques d'importation de résineux (Montague L. Meyer Ltd.)⁷. Il s'agissait d'un accord de distribution

qui «allait projeter dans la décennie des années 70 le commerce du bois de résineux au Royaume-Uni»⁸. Les activités communes supposaient la construction de points de transbordement dans les ports de Newport et de Tillbury, au Royaume-Uni, pour la réception, l'entreposage et la distribution des produits de MB en provenance de la Colombie-Britannique, ce qui devait améliorer le service à la clientèle et faire baisser les coûts d'importation. Plus tard en 1966, MB se retira d'un consortium de commercialisation du papier journal et fonda sa propre filiale de distribution en Australie (MB Pty. Ltd.) dans le dessein de renforcer sa propre image de marque et d'exercer un contrôle plus serré sur ses ententes de commercialisation. En 1967, par l'entremise de MB Pty. Ltd., MB se lança dans la fabrication de produits du bois en Asie du Sud-Est, en investissant dans une entreprise d'exploitation forestière sur l'île Bougainville. Dans son rapport annuel de 1967, MB affirmait que, compte tenu de son essor en C.-B. et en Alabama, elle disposait de ressources forestières suffisantes pour répondre à ses besoins prévisibles. .

Entre 1963 et 1968, la structure des marchés de MB allait connaître une autre évolution : les ventes de bois d'oeuvre et de contreplaqué aux États-Unis passèrent de 29 p. 100 en 1964 à 41 p. 100 du total; les ventes des mêmes produits au Japon passèrent de 8 p. 100 à 14 p. 100. Les ventes au Royaume-Uni et au Canada chutèrent, passant respectivement de 22 p. 100 à 9 p. 100 de 22 p. 100 à 15 p. 100. Les ventes de pâtes et papiers au Royaume-Uni, de 11 p. 100 auparavant, tombèrent à 8 p. 100 mais, au Japon, elles augmentèrent de 7 p. 100 à 11 p. 100. Nombre des grands investissements effectués par MB à l'étranger au cours de cette période visaient une intégration verticale en aval; ils s'expliquent donc par les possibilités qui s'offraient à MB d'acquérir des marchés captifs (p. ex., les entreprises de fabrication de boîtes en carton ondulé au Royaume-Uni et aux États-Unis). L'accord de distribution conclu au Royaume-Uni devait réduire les coûts de transport et accroître les ventes et les bénéfices, en même temps que MB intensifiait sa présence dans ses circuits commerciaux bien établis du Royaume-Uni. Des investissements tels que MB Pty Ltd. avaient pour objet explicite d'accroître les ventes sur des marchés prometteurs. Qu'ils aient été motivés par l'appropriation de marchés captifs ou simplement par un accroissement des ventes, tous ces investissements peuvent être considérés comme ayant été motivés par la conquête de marchés. En effet, l'expansion de la société reposait sur une stratégie d'intégration en aval, par l'acquisition d'un contrôle partiel ou total sur les marchés où elle écoulait ses produits. L'investissement de Pine Hill et le projet d'exploitation forestière de l'île Bougainville avaient pour objet principal l'accroissement des sources de matières premières de MB. De tels investissements permettaient aussi à la société de s'implanter sur de nouveaux marchés et, à la faveur de sa diversification géographique, de réduire ses risques, mais leur avantage premier était l'accès à de nouvelles ressources forestières.

Période 2 : 1969-1974

La période du propriétaire exploitant prit fin en 1970 lorsque H. MacMillan et W. VanDusen démissionnèrent du conseil d'administration de MB⁹, — un événement qui favorisa la diversification de l'entreprise. En 1969, lorsque Ian Brand fut nommé directeur du développement en Extrême-Orient, le président du conseil de MB tint les propos suivants :

L'établissement de ce nouveau poste témoigne de l'importance croissante que l'entreprise attache à l'Extrême-Orient comme marché pour ses produits, et comme lieu d'une expansion future¹⁰.

En 1973, la société Canadian Transport Co., une filiale de MB qui transportait les produits forestiers de MB, se transforma en une compagnie générale de navigation et devint l'un des plus importants exploitants de navires à cargaison sèche au monde. La mesure la plus radicale prise par MB durant cette période fut l'organisation du Ventures Group (en 1974), qui devait défendre les investissements de MB dans des sociétés qui n'étaient pas rattachées à ses activités de base et qui, dans bien des cas, étaient des entreprises à risques élevés et vraisemblablement peu rentables à court terme. MB détenait dans ces sociétés des participations tantôt majoritaires, tantôt minoritaires, mais suffisantes pour donner à MB une voie prépondérante dans l'exploitation et les activités de ces sociétés¹¹. Bien qu'elles fussent exploitées séparément, ces sociétés étaient si disparates qu'elles monopolisaient à l'excès l'attention des dirigeants de MB¹².

En 1971, le *The Financial Post* applaudissait à la diversification géographique de MB, laissant entendre que la société s'était habilement infiltrée sur de nombreux marchés étrangers et avait réduit sa dépendance à l'égard de l'économie instable de la C.-B.¹³. En 1974, MB se définissait comme une multinationale détenant des intérêts majoritaires dans des unités de production en Europe, en Asie du Sud-Est, aux États-Unis et au Brésil. Les investissements de MB à cette époque visaient la diversification géographique des sources de matières premières de l'entreprise, par l'accès aux forêts tropicales de feuillus du Brésil, de la Malaysia, de l'Indonésie et des Philippines. Fait intéressant à noter, MB entreprit d'investir dans ces pays, même si à ce moment-là l'aventure tentée sur l'île Bougainville avait été un échec total (c'était la première fois que MB s'aventurait dans ces régions inconnues). On peut considérer ces investissements comme étant axés sur les ressources. Pendant ce temps, aux États-Unis, la stratégie d'investissement de MB était largement orientée vers les synergies pouvant résulter d'opérations intégrées. On peut considérer comme investissement axé sur les gains d'efficacité l'acquisition de nouvelles usines de fabrication de boîtes en carton ondulé (la Hankins Container Division de la Flintkote Company), dont les avantages stratégiques procédaient d'une intégration avec les opérations du complexe de Pine Hill.

Période 3 : 1975-1980

MacMillan Bloedel connut sa première perte (85 millions de dollars) en 1975, lorsque la récession mondiale frappa tous ses marchés et que la demande pour ses produits se contracta¹⁴. L'entrée de MB sur le marché du transport maritime international se révéla malencontreuse, et une bonne partie de la perte subie par la société (46 millions de dollars) était imputable à sa division des transports. À l'échelle nationale, l'entreprise dut faire face à l'une des grèves les plus coûteuses de son histoire¹⁵.

À la suite de l'effondrement des activités de transport maritime de MB, l'état-major de l'entreprise – le président du conseil et le PDG – fut destitué. Le nouveau PDG de MB, qui prit les rênes de l'entreprise en septembre 1976, définit ainsi les objectifs de MB : axer les immobilisations sur la modernisation afin d'accroître la productivité et les bénéfices, améliorer le ratio d'endettement et se concentrer sur les secteurs traditionnels de l'entreprise. Entre 1972 et 1975, la société n'avait investi que 50 millions de dollars par année en moyenne sur des biens d'équipement en Colombie-Britannique¹⁶, et son avantage concurrentiel en avait souffert.

En 1976, MB fit l'objet d'un examen minutieux de la part de la Commission royale du gouvernement fédéral sur les groupements de sociétés. Dans son mémoire à la Commission, MB soutint que l'industrie des produits forestiers était concurrentielle sur le plan international et qu'il fallait qu'une entreprise soit de grande taille pour être en mesure d'affronter solidement les marchés mondiaux¹⁷.

Lorsque fut produit en 1977 un nouveau plan quinquennal d'immobilisations, 25 p. 100 seulement du budget envisagé fut consacré à des activités à l'extérieur de la Colombie-Britannique. Le plan devait permettre à MB d'exploiter et de convertir la totalité de sa coupe annuelle admissible en puisant à ses ressources de bois sur pied dans la province¹⁸. En 1979, après la meilleure année de son histoire, MB augmenta de 50 p. 100 son programme de dépenses (qui passait alors à 1,5 milliard de dollars) et, en 1980, malgré la crise du marché du bois d'oeuvre, la société annonça un nouveau plan quinquennal d'immobilisations, qui totalisait deux milliards de dollars¹⁹.

Durant presque toutes les années 70, MacMillan Bloedel demeura l'une des sociétés forestières intégrées les moins profitables de la Colombie-Britannique²⁰. En 1980, MB s'était remise de son entrée catastrophique dans le transport maritime et avait décidé de rétablir sa capacité concurrentielle dans ses activités forestières en Colombie-Britannique. À compter de 1975, les investissements marquèrent un tournant : les anciennes stratégies de croissance directe firent place à des stratégies de croissance indirecte axées sur l'augmentation des bénéfices et des ventes grâce à des gains de productivité et à une compression des coûts. La plupart des investissements étrangers de l'entreprise se révélaient décevants, et les activités du Ventures Group subissaient des pertes. MB consacra une bonne partie de cette période à s'en

départir, tout en concentrant ses efforts sur des projets de portée essentiellement nationale tels que la relève de la haute direction et une tentative de prise de contrôle.

Période 4 : 1981-1986

Au début de 1981, les analystes de l'industrie forestière et les investisseurs étaient généralement optimistes quant aux perspectives des sociétés forestières pour le reste de la décennie, et cela en raison des programmes de modernisation annoncés auparavant²¹. Pour cette raison, MB fut de nouveau la cible d'une tentative de prise de contrôle²². La Resources Investment Corporation de la Colombie-Britannique (la BCRIC), qui détenait 20 p. 100 du capital de MB, s'avisa d'obtenir le contrôle de MB, puis l'abandonna à Noranda Mines, qui acheta 49 p. 100 du capital-actions de MB pour environ 626 millions de dollars²³. Peu de temps après, la récession mondiale du début des années 80 allait conduire à un effondrement des prix de la pâte marchande. Le chaos du milieu des années 70 se répétait²⁴.

En 1982, le rendement du capital investi de MB était de -2,6 p. 100²⁵. L'entreprise réagit en abandonnant le bois de construction de dimensions courantes, peu ou pas profitable, pour s'attaquer aux produits à marge brute élevée tels que les coupes spéciales destinées au marché japonais²⁶. En conséquence, de nombreuses unités déficitaires fermèrent leurs portes, et les investissements étrangers non rentables furent vendus. En 1982, MB passait ainsi à une structure de gestion radicalement décentralisée dont l'objet était de délester l'entreprise de sa haute bureaucratie, jugée paralysante²⁷. Ces changements furent attribués pour une bonne part au contrôle exercé par Noranda.

Le 1^{er} juillet 1983, MB transféra ses usines canadiennes d'emballage à MacMillan Bathurst Inc., coentreprise nouvellement formée par MB avec Consolidated Bathurst Inc., et détenue en parts égales par les deux sociétés. Cette entreprise commune devait se mesurer à Domtar, le plus important fabricant canadien de boîtes en carton ondulé²⁸. Le 1^{er} octobre 1983, MB transféra ses usines d'emballage du Royaume-Uni à MacMillan Smurfit SCA Ltd., une coentreprise nouvellement formée avec la société Jefferson Smurfit Group Ltd. et la société Svenska Cellulosa Aktiebolaget (SCA) de Suède. La participation de MB dans MacMillan Smurfit SCA Ltd. était de 50 p. 100. La cession des activités d'emballage à des coentreprises formées avec des concurrents s'expliquait par la nécessité de réagir à une conjoncture extrêmement concurrentielle dans le secteur de l'emballage; MB ne disposait pas des moyens nécessaires pour soutenir seule la concurrence, et elle avait besoin de partenariats de ce genre pour freiner la contraction de sa part de marché.

La médecine rigoureuse appliquée par MB pour comprimer ses coûts et réduire sa dette se révéla payante. En 1986, MB se classait, pour ce qui est des bénéfices, première au monde parmi les sociétés de produits forestiers²⁹. Depuis 1980, MB avait réduit sa main-d'oeuvre de 40 p. 100, la plus importante

compression d'effectifs de l'industrie forestière en Amérique du Nord. La performance de MB fut jugée «spectaculaire», cependant que d'autres sociétés de produits forestiers s'efforçaient, tant bien que mal, d'afficher des gains³⁰.

Période 5 : 1987-1992

En 1988, les bénéfices de MB atteignirent un sommet de 329,8 millions de dollars, et le ratio d'endettement de la société, soit 19 p. 100 des fonds propres de 1988, n'avait jamais été aussi faible en dix ans. MB avait à peine annoncé son complet rétablissement et ses dispositions propices à une croissance³¹ qu'une autre récession s'amorça et, en 1991, la société afficha les pires résultats financiers de son histoire. MB devait dès lors relever de nouveaux défis concurrentiels. En 1980, 22 p. 100 seulement de son actif d'exploitation se trouvait aux États-Unis, contre 30 p. 100 en 1991. Les taux de change devinrent donc durant cette période un élément de plus en plus important de la performance de MB et de ses décisions d'investissement³². La vigueur du dollar canadien durant la récession aggrava le problème des taux de change³³.

Les divers impératifs environnementaux constituaient l'autre grand défi concurrentiel de cette période. Sur le principal marché de MB pour le papier journal, à savoir l'Ouest américain, les exigences environnementales se présentaient sous la forme d'une demande accrue pour le papier journal recyclé. Comparativement à ses concurrentes américaines, qui avaient facilement accès aux «forêts urbaines» que constituaient les rebuts de journaux, MB était désavantagée. La société tenta de résoudre le problème en se rapprochant de la forêt urbaine (en cherchant à conclure avec une société allemande une entente portant sur le papier journal recyclé), mais des marchés léthargiques et d'autres impératifs environnementaux la privèrent du capital nécessaire pour financer cette expansion. Après la parution d'une étude fédérale dans laquelle on qualifiait l'une des usines canadiennes de MB de pollueur important, le gouvernement renforça, en juillet 1992, les normes environnementales applicables à l'usine vieillissante de pâte à papier de l'entreprise, à Port Alberni. Il exigea que MB soumette toutes les eaux usées de l'usine à un traitement secondaire³⁴. Le tableau 1 indique les immobilisations de MB, par fonction, au

TABLEAU 1

IMMOBILISATIONS DE MB, PAR FONCTION, 1987-1992

ANNÉE	SOUTIEN DES ACTIVITÉS		EXPANSION ET MODERNISATION		ENVIRONNEMENT		TOTAL M \$ CAN
	M \$ CAN	%	M \$ CAN	%	M \$ CAN	%	
1992	68	28,7	23	9,7	146	61,6	237
1987	153	59,7	74	28,3	29	11,5	257

cours de cette période. Les dépenses à caractère écologique augmentèrent considérablement, au détriment de l'entretien, de l'expansion et de la modernisation. Finalement, l'accès de MB aux ressources forestières, un facteur essentiel de sa compétitivité internationale, fut attaqué par les groupes de défense de l'environnement. En 1988, plusieurs de ces groupes basés en C.-B. prirent pour cible environ un tiers des vieux peuplements forestiers restants dans la seule concession de ferme forestière no 44 de MB, sise dans la région d'Alberni, ce qui signifiait une diminution de près de 25 p. 100 de la récolte annuelle dans cette région³⁵. MB avait déjà perdu entre 3 et 5 p. 100 de sa coupe annuelle admissible, et une autre tranche de 15 p. 100 faisait l'objet d'un litige³⁶.

APERÇU

AU COURS DES DEUX premières périodes, c'est-à-dire entre 1963 et 1974, MacMillan Bloedel, jusqu'alors une société d'envergure nationale basée en C.-B. et tributaire de ses importants marchés d'exportation, devint graduellement une multinationale possédant des unités de production partout dans le monde. MB concentrait ses efforts d'investissement sur des stratégies de croissance directe : intégration verticale (en amont et en aval); expansion horizontale et diversification géographique; enfin, réduction du risque (diversification dans des secteurs non connexes). La période de 1963 à 1968 fut surtout une période d'investissements axés sur la conquête de marchés. Les investissements faits par MB entre 1969 et 1974 peuvent être considérés comme des investissements axés sur la quête de ressources ou des gains d'efficacité ou bien des investissements motivés par la réduction du risque (diversification dans d'autres secteurs). Cependant, les investissements effectués durant ces périodes ne furent pas tous couronnés de succès, que ce soit sur le plan stratégique ou sur le plan financier. En détournant son capital de la capacité concurrentielle qu'elle possédait dans le secteur des ressources forestières vers des secteurs d'activités fort différents et vers des régions éloignées avec lesquelles elle n'était guère familière, MB affaiblissait sa position concurrentielle globale. L'évolution des marchés mondiaux, des préoccupations écologiques au Canada même et des circonstances économiques des pays d'accueil entraîna la réorientation de plusieurs investissements. Les investissements eux-mêmes eurent un effet sur la position de l'entreprise quant à ses ressources internes, et cela en raison de leur performance financière subséquente et de leur interdépendance. Si l'on considère l'information qui les avait précédés, laquelle faisait miroiter d'impressionnants rendements, la plupart des investissements de MB semblaient prometteurs, mais nombre d'entre eux se soldèrent par un échec en raison d'une mise en oeuvre mal réalisée ou d'une mauvaise estimation du risque. La conjoncture externe de l'entreprise (p. ex., la récession de 1975, après l'investissement massif de MB dans le transport maritime) accentua l'effet des investissements en question sur la position financière de MB. La société réagit

en mettant l'accent, dans ses décisions d'investissement des trois dernières périodes, sur des stratégies de croissance indirecte³⁷, dont l'objet était de renforcer son avantage concurrentiel par l'amélioration de sa base de ressources existante.

Les trois périodes suivantes montrent clairement l'effet des cycles économiques sur l'investissement. Même si MB offrait de solides atouts au début de chaque période, la mauvaise conjoncture et l'incertitude des approvisionnements intérieurs contribuèrent à la détérioration de ses résultats financiers et de ses résultats d'exploitation. Durant la période de 1975 à 1992, MB se départit de la quasi-totalité de ses investissements manufacturiers à l'étranger, sauf ceux situés aux États-Unis et sa participation dans la société Koninklijke Nederlandsche Papierfabrieken N.V. (KNP), aux Pays-Bas. À la fin de chacune de ces périodes, MB s'était remise financièrement de la mauvaise conjoncture et, à la fin de la quatrième période en particulier, elle affichait une position financière exceptionnellement enviable, puisqu'elle avait atteint les ratios d'endettement qu'elle s'était fixés (25 p. 100 au sommet d'un cycle économique et 35 p. 100 au creux). La dernière période fut marquée par de nouveaux enjeux concurrentiels, engendrés par une diversité d'impératifs écologiques et des fluctuations plus marquées des taux de change.

STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DE MB À L'ÉTRANGER ET RÉPERCUSSIONS SUR LE RENDEMENT DE L'ENTREPRISE : MODÈLES PRÉLIMINAIRES

LE SURVOL HISTORIQUE QUI précède laisse penser que le cheminement suivi par MacMillan Bloedel en matière d'IDE procédait de plusieurs objectifs reflétant diverses contingences stratégiques, mais une constante ressort nettement : l'IDE de MB vise toujours le développement de marchés et l'accès à des ressources. Nous nous intéressons maintenant au rapport entre les investissements de MB aux États-Unis et au Canada en tentant de vérifier de façon empirique la mesure dans laquelle ces objectifs, et d'autres, peuvent expliquer la structure géographique de l'investissement de MB. Les difficultés que soulève l'utilisation de techniques économétriques dans une étude de cas portant sur une seule entreprise sont liées aux lacunes de la base de données. Seuls des modèles simples peuvent être évalués, même s'ils sont sujets à des biais de spécification. Les modèles que nous évaluons dans la présente étude sont pour la plupart insuffisamment spécifiés, mais nous ne prévoyons pas une forte corrélation entre les erreurs résiduelles et les variables dépendantes utilisées. L'analyse ainsi présentée est exploratoire et la conclusion doit donc être considérée provisoire.

La première hypothèse que nous vérifions est celle selon laquelle la répartition relative des éléments d'actif entre le Canada et les États-Unis dépend de la compétitivité relative de chaque région, c'est-à-dire de la relation

plus concurrentielle), c'est-à-dire qu'à mesure que baisse la compétitivité du Canada, plus d'éléments d'actif vont se déplacer vers les États-Unis.

L'accroissement des capacités du secteur des pâtes et papiers peut signifier une augmentation de la production de pâte ou une intégration en aval sous la forme d'une production de papier et d'autres produits. Si l'entreprise entend accroître sa production de pâte marchande, elle investira généralement dans la région où la production de pâte est la plus concurrentielle. Cependant, si, par son investissement, l'entreprise souhaite ajouter de la valeur et consolider son marché de la pâte, alors la relation pourra être inversée. L'entreprise qui détient, chez elle, un avantage supérieur (c.-à-d. qui opère dans un contexte concurrentiel) pour la production de pâte sera mieux à même de s'implanter sur un marché convoité qu'une entreprise locale dont les sources d'approvisionnement en fibres sont plus coûteuses. Ainsi, le coefficient positif de CINDEXP peut signifier que, si MB décide de prendre pied dans le secteur des pâtes et papiers aux États-Unis, c'est parce qu'elle souhaite conquérir des marchés, et elle sera d'autant plus portée à s'implanter aux États-Unis que sa compétitivité au Canada sera meilleure (l'avantage dont elle dispose en raison de l'existence de la matière première locale, qui est un avantage lié à l'emplacement, devient, à d'autres endroits, un avantage lié à la propriété).

Le modèle ci-dessus s'intéresse aux variables d'attraction de l'investissement (c.-à-d. à des variables qui attirent l'investissement vers une région), mais nous vérifions aussi certaines propositions touchant les variables «d'éloignement» (c.-à-d. les variables qui incitent l'investissement à quitter une région). Le climat des relations de travail en C.-B. est souvent perçu comme un facteur de risque qui encourage les multinationales locales à déplacer leur production vers l'étranger. Nous explorons donc la relation entre les jours perdus en raison de grèves en C.-B. (indicateur du climat des relations de travail) et les flux relatifs d'investissement de MB aux États-Unis et au Canada.

On a estimé le modèle suivant : (R^2 corrigé = 0,22)

$$\frac{CHUS}{CHCAN_t} = 1,29 - 0,72 \cdot 10^{-3} STRIKA_t$$

(-2,15)

où

$$\frac{CHUS}{CJCAM_t}$$

est le flux d'investissement aux États-Unis sur le flux d'investissement au Canada au cours de l'année t.

$STRIKA_t$ est le nombre de jours perdus en raison de grèves en C.-B. au cours de l'année t.

La statistique Durbin-Watson est 1,34. Il n'y a donc pas de problème de corrélation sérielle, mais le signe de l'équation ne confirme pas notre prédiction selon laquelle une détérioration des relations de travail entraînera une

fuite de capitaux. Il semble que les industries liées géographiquement à une ressource particulière (p. ex., les vieux peuplements forestiers) peuvent contrer les effets d'une détérioration des relations de travail en adoptant sur place des modes de production faisant davantage appel au capital (et donc en réduisant les conséquences défavorables des concessions faites aux syndicats) plutôt qu'en abandonnant la ressource pour chercher des possibilités ailleurs.

Nous tentons aussi d'explorer les effets d'autres types de risque contextuel (p. ex., la modification des règlements gouvernementaux), mais les limites des données empêchent une analyse en bonne et due forme. Il semble cependant que (à court terme du moins) l'investissement local enregistre souvent une hausse en réaction aux effets défavorables d'une nouvelle réglementation qui impose des contraintes sur les flux d'IDE. À long terme, nous prédisons que les variables d'éloignement joueront un rôle significatif, surtout lorsque les ressources sont épuisées.

Enfin, nous examinons deux propositions ayant trait à la relation entre l'investissement direct à l'étranger et la performance des entreprises. Si nous utilisons les données comptables (rendement du capital investi), nous ne constatons aucune relation significative entre le rapport de l'actif national à l'actif étranger et la rentabilité de l'entreprise. Nous utilisons aussi les données des marchés financiers pour voir si l'information concernant l'engagement de MB dans des investissements à l'étranger a engendré des bénéfices anormaux. La méthode de l'étude des événements, qu'il s'agisse d'événements communs ou individuels, n'a pas donné de résultats significatifs (en deça d'une période raisonnable avant ou après chaque IDE, il n'a pas été possible d'attribuer à l'IDE en question des bénéfices anormaux significatifs, après avoir neutralisé d'autres facteurs ayant pu influencer le cours des actions).

Il semble que, si l'IDE d'une entreprise fondée sur les ressources naturelles est souvent motivé par la quête de nouvelles ressources et la conquête de nouveaux marchés, les conséquences qui en découlent pour l'entreprise, sur le plan des bénéfices, dépendent dans une large mesure du contexte particulier de la décision d'investissement, des détails de la mise à exécution, de la tolérance de l'entreprise au risque et de l'horizon utilisé pour l'évaluation. Nous effectuons ensuite (au moyen d'analyses de cas) un examen de certains des investissements importants de MB et leurs effets sur l'entreprise, situés dans leur contexte.

ANALYSE DE CERTAINS INVESTISSEMENTS EFFECTUÉS À L'ÉTRANGER PAR MACMILLAN BLOEDEL

L'INVESTISSEMENT DIRECT À L'ÉTRANGER est un phénomène à multiples facettes et, pour comprendre ses effets sur l'entreprise, il est nécessaire de rattacher les décisions en matière d'IDE aux motifs qui les expliquent et aux circonstances particulières de l'entreprise. Dans les exemples suivants, nous analysons plusieurs investissements de MB à l'étranger, en fonction des quatre

grands objectifs indiqués précédemment :

- recherche de l'efficience
- conquête de marchés
- accès à des ressources
- réduction du risque (diversifications dans des secteurs non connexes).

Ces exemples ont été choisis soit parce qu'ils sont représentatifs des investissements de MB dans telle ou telle catégorie, soit parce qu'ils ont eu un effet notable sur la politique subséquente de MB en matière d'investissement à l'étranger. Nous ne chercherons pas à faire ressortir des corrélations en faisant abstraction du contexte. Nous nous attarderons plutôt sur les événements externes ou internes particuliers qui ont influé sur la décision d'investissement, sur les modes de mise à exécution et sur les conséquences de la décision pour MB. Pour chaque catégorie, les investissements sont analysés en fonction de la théorie éclectique de Dunning (1981, 1988).

Le tableau 2 renferme une liste partielle des avantages liés à la propriété (ALP) et des avantages liés à l'emplacement (ALE), dont une société de produits forestiers tient compte pour juger de la pertinence d'un IDE. Les ALP sont des éléments d'actif : 1) auxquels les concurrents de l'entreprise n'ont pas accès et 2) qui diffèrent des intrants liés à l'emplacement, en ce sens que la multinationale qui les possède peut les exploiter où bon lui semble. Les ALP constituent donc un patrimoine qui peut se déplacer d'un pays à un autre, mais non d'une entreprise à une autre³⁹. Les avantages liés à l'emplacement sont des avantages qui ne peuvent être utilisés par une multinationale qu'à l'endroit où ils se trouvent. Cependant, certains ALE peuvent être internalisés par les entreprises, et, une fois qu'ils le sont, ils peuvent être utilisés par l'entreprise où bon lui semble. Dans ce cas, les ALE deviennent des ALP. Les facteurs marqués d'un «oui» seulement pour les avantages liés à l'emplacement signifient que l'entreprise doit, pour tirer parti de ce facteur, se déplacer vers l'endroit où il se trouve. Les facteurs marqués d'un «oui» seulement pour les avantages liés à la propriété signifient que ces facteurs peuvent être utilisés par l'entreprise à l'endroit où l'entreprise estime pouvoir en tirer le meilleur parti. Les avantages (ou inconvénients) liés à l'emplacement peuvent exister dans le pays d'origine comme dans les pays d'accueil. S'il s'agit d'avantages liés à l'emplacement et propres au pays d'accueil, alors ils constituent des facteurs d'attraction; s'il s'agit de désavantages liés à l'emplacement et propres au pays d'origine, alors ils constituent des facteurs d'éloignement.

Un avantage lié à l'internalisation (ALI) s'entend de l'avantage en matière de coûts ou de l'avantage stratégique qui peut être réalisé par l'entreprise si elle achète la totalité ou une partie de l'actif qu'elle cherche à utiliser. Un ALI diffère à la fois d'un ALE et d'un ALP, étant donné qu'un ALI est un avantage au niveau de l'exécution qui ne peut être séparé de l'acte

TABLEAU 2

AVANTAGES LIÉS À LA PROPRIÉTÉ ET AVANTAGES LIÉS À L'EMPLACEMENT

FACTEURS	AVANTAGES LIÉS À LA PROPRIÉTÉ (ALP)	AVANTAGES LIÉS À L'EMPLACEMENT (ALE)
Accès aux matières premières	✓	✓
Accès à une main-d'oeuvre qualifiée	✓	✓
Accès au capitaux de financement	✓	✓
Accès aux installations de transport	✓	✓
Réserves ligneuses abondantes		✓
Sources d'énergie bon marché		✓
Faibles coûts de main-d'oeuvre		✓
Faibles coûts de transport vers les marchés		✓
Faibles coûts des autres facteurs de production		✓
Aménagement d'infrastructures		✓
Marchés de grande taille et taux de croissance élevé		✓
Évitement des barrières tarifaires et non tarifaires		✓
Affinités avec la culture du pays d'origine		✓
Avantages liés au regroupement		✓
Proximité de la culture du pays d'origine		✓
Taux de change favorables/stabilité des taux de change		✓
Avantages fiscaux et dépenses publiques		✓
Avantages liés au risque politique (notamment politiques à l'égard du régime foncier et des droits de coupe)		✓
Expérience de la gestion (ensemble des fonctions)	✓	
Connaissances techniques exclusives	✓	
Réputation, reconnaissance de la marque ou loyauté à celle-ci, marques de commerce, etc.	✓	
Économies d'échelle	✓	
Avantages liés à une intégration verticale	✓	
Avantages liés au statut de multinationale	✓	
Réseaux de distribution	✓	

même de l'investissement. Un ALI est réalisé par l'entreprise lorsqu'elle exploite ses ALP ou lorsqu'elle internalise certains types d'ALE. Le volet exécution des ALI est le suivant : étant donné qu'ils n'existent pas a priori (avant l'acte même de l'investissement), l'entreprise ne peut évaluer leurs conséquences possibles avant même d'investir. D'ailleurs, les ALI peuvent se modifier durant le processus d'internalisation.

INVESTISSEMENTS AXÉS SUR LA RECHERCHE DE L'EFFICIENCE

Hygrade Corrugated Cases et Cooks Corrugated Cases (R.-U.)

En 1963, les représentants de MB au Royaume-Uni furent achetés par un concurrent. MB, apprenant qu'elle perdrait ses principaux acheteurs de carton doublure au Royaume-Uni par suite de cette opération, prit une décision rapide pour préserver son marché du carton doublure dans ce pays. Elle fit l'acquisition des actions privilégiées et ordinaires de Hygrade Corrugated Cases (de Southall, dans le Middlesex) et des actions ordinaires de Cooks Corrugated Cases (de Hatfield, dans le Hertfordshire). Ces acquisitions furent officialisées le 2 janvier 1964, et le président du conseil de MB tint à cet égard les propos suivants :

[...] c'est là une étape importante dans l'histoire de l'entreprise, puisque c'est la première fois qu'elle établit des installations de fabrication en dehors du Canada⁴⁰.

Les deux entreprises nouvellement acquises accaparaient un pourcentage important du marché total du carton doublure et du carton ondulé au Royaume-Uni, et leur acquisition par MB allait lui permettre d'affermir son marché pour ces produits tout en constituant une expansion importante des activités de MB. À ce moment-là, le Groupe de l'emballage de MB au Canada consommait 58 418 tonnes de papier et de carton annuellement, dont 30 034 tonnes provenaient des usines de MB.

En 1964, MB décida d'élargir les installations de Hygrade en construisant une nouvelle usine de fabrication de boîtes en carton ondulé à Weston-Super-Mare. La construction d'une autre nouvelle usine à Bishop Auckland, dans le nord, devait aussi débiter peu de temps après. Ces deux projets d'expansion devaient coûter plus de cinq millions de dollars et ils reflétaient la confiance de MB dans le marché du Royaume-Uni. L'année suivante fut difficile cependant, à la fois pour Hygrade et pour Cooks, en raison de la mauvaise conjoncture. Pour demeurer concurrentielles, les deux entreprises durent acheter des quantités croissantes de matières premières produites au Royaume-Uni à partir de rebuts, procédé d'ailleurs encouragé par une surtaxe à l'importation décrétée par le gouvernement britannique en novembre 1964 et qui touchait le papier et le carton. En 1966, le secteur des boîtes en carton ondulé était encore plus concurrentiel au Royaume-Uni, mais la nouvelle usine de Weston-Super-Mare (entrée en opération en 1965) fonctionnait bien et l'on entreprit la construction de l'usine de Bishop Auckland. En octobre 1967, Hygrade et Cooks (qui comptaient alors cinq usines) fusionnèrent sous le nom de MB Containers Ltd., dans le dessein de réaliser des économies d'échelle et de faciliter l'administration du groupe entier.

Le 1^{er} octobre 1983, MB transférait ses usines d'emballage du Royaume-Uni à MacMillan Smurfit SCA Ltd., une coentreprise qu'elle venait de former avec les sociétés Jefferson Smurfit Group Ltd et Svenska Cellulosa Aktiebolaget (SCA) et dans laquelle MB détenait une participation de 50 p. 100. La fusion avait été provoquée par la récession et par un fléchissement de la production au Royaume-Uni, phénomènes qui avaient entraîné une contraction de la demande pour les boîtes en carton ondulé. La récession succéda aux importants investissements des années 70 dans la capacité de production et les entreprises se virent contraintes d'unir leurs forces afin de consolider leur présence sur le marché⁴¹. La coentreprise devait conduire à un élargissement de la clientèle et à une meilleure répartition géographique en Grande-Bretagne; elle aurait aussi accès à des matières premières grâce aux domaines que possédait MB au Canada. Cependant, une dizaine d'années plus tard, soit en février 1993, MB vendit sa participation dans la coentreprise au Jefferson Smurfit Group, qui avait déjà acquis les actions de SCA en 1986. La raison de cet investissement de MB avait toujours été la possibilité de disposer d'un débouché pour son carton doublure. Lorsque MB ferma définitivement ses installations de production de carton doublure à Port Alberni, l'investissement en question perdit sa raison d'être.

La Hankins Container Division de la Flintkote Co. (É.-U.)

À la fin des années 60, MB commença à acquérir des usines d'emballage aux États-Unis. En 1966, elle fit l'acquisition d'usines à Jersey City et à Baltimore, et en 1971, elle acheta une troisième usine, située à Odenton (Maryland). Ces acquisitions procédaient d'une stratégie destinée à donner à MB une position dominante sur le plan des coûts dans le secteur de l'emballage aux États-Unis; elles constituaient aussi un élément stratégique du plan global de MB pour les États-Unis, lequel était axé sur le complexe intégré de produits forestiers de MB à Pine Hill, en Alabama. Les petites usines d'emballage devaient constituer d'importants marchés captifs pour le carton doublure provenant du complexe de Pine Hill, qui comprenait une usine de carton doublure. Après avoir acquis le contrôle intégral du complexe en 1970, MB prit en charge toute la production de carton doublure du groupe et elle avait besoin d'autres marchés captifs. En novembre 1971, MB songeait à acquérir la Hankins Container Division de la Flintkote company, division qui englobait dix usines situées aux États-Unis. La rentabilité de l'industrie très intégrée du papier pour carton ondulé était à ce moment-là très faible, et une stratégie de marchés captifs pouvait donner à MB un débouché stable pour sa production. En 1971, les quinze usines d'emballage de MB consommaient plus de 295 000 tonnes de papier et de carton, dont plus de 57 p. 100 provenaient des propres usines de MB.

La rentabilité de la division Hankins en 1970 dépassait la moyenne de l'industrie. C'était là une considération importante, étant donné que MB aspirait à stabiliser ses bénéfices. Les dix usines de la division Hankins, des usines

bien gérées et parfaitement situées pour desservir leurs marchés, constituaient un tremplin pour une éventuelle expansion; elles produisaient une gamme intéressante de produits, largement composée de produits spécialisés à valeur ajoutée. En faisant l'acquisition des usines de Hankins, MB pouvait remplacer ses ventes de carton doublure de Pine Hill sur des marchés d'exportation de faible rendement par des ventes sur des marchés nationaux à rendement supérieur. On estimait qu'une telle opération pouvait générer environ un million de dollars par année, soit dix dollars la tonne pour un volume de 100 000 tonnes. Outre l'effet d'une telle redistribution, 30 000 tonnes supplémentaires pouvaient être vendues durant une année moyenne, ce qui pouvait améliorer d'environ 8 p. 100 le ratio d'exploitation. Au total, les avantages d'une intégration étaient estimés à 1,5 million de dollars par année avant impôt.

MB avait deux possibilités d'investissement : acheter au comptant les usines Hankins ou conclure un accord de coentreprise. Finalement, MB acheta les usines, ce qui permit de les intégrer aux autres unités de production de MB aux États-Unis. À ce moment-là, Flintkote négociait des contrats à long terme avec ses fournisseurs, et MB devait prendre une décision avant qu'ils ne soient conclus. La division Hankins fut achetée par MB de Flintkote le 16 juin 1972, pour environ 31 millions de dollars canadiens. Cette acquisition constituait une étape importante dans la stratégie des usines d'emballage de MB aux États-Unis puisque, dès lors, MB exploitait dix-sept usines de fabrication de boîtes en carton ondulé en Amérique du Nord et au Royaume-Uni. Durant 1972, le secteur de l'emballage de MB afficha une augmentation de 46 p. 100 de ses ventes par rapport à 1971, et les trois quarts de cette hausse étaient attribuables à l'acquisition des usines de Hankins. En 1978, la première année complète d'intégration des activités de production de carton doublure et des activités d'emballage, les ventes atteignirent le niveau sans précédent de 352,4 millions de dollars, contre 307,5 millions de dollars en 1977.

Deux ans plus tard, MB vendait trois de ses usines d'emballage des États-Unis (réalisant un bénéfice de 7,1 millions de dollars canadiens), étant donné qu'elles ne formaient plus un chaînon vital dans les activités intégrées de MB. En 1983, lorsque MB transféra ses usines d'emballage du Royaume-Uni et du Canada à deux coentreprises (MacMillan Smurfit et MacMillan Bathurst respectivement), les usines américaines constituaient les principales installations d'emballage que MB continuait de gérer. Depuis l'acquisition de ces usines en 1972, MB avait consacré 34 millions de dollars US à leur modernisation et à leur expansion. En 1983, 92 p. 100 de la capacité de MB dans le secteur d'emballage et du papier pour carton ondulé se trouvait aux États-Unis.

Analyse des investissements du type 1 : Le principal IDE de MB dans cette catégorie, provenant de la division de l'emballage de MB, se trouvait dans deux pays étrangers, les États-Unis et le Royaume-Uni. Les usines de fabrication de boîtes en carton ondulé utilisent du carton doublure et l'acquisition de ces usines constituait pour MB une intégration verticale en aval, ce qui

donnait à MB l'assurance de marchés captifs pour son carton doublure. Les investissements du type 1 sont appelés investissements axés sur l'efficacité, parce que leur réalisation nécessite un contrôle à 100 p. 100. Grâce au contrôle complet des nouvelles usines, MB pouvait atteindre ses objectifs stratégiques et intégrer pleinement les usines nouvellement acquises.

Avantages liés à l'emplacement : Les États-Unis et le Royaume-Uni offrent tous deux d'intéressants avantages liés à l'emplacement. Les deux pays avaient toujours été pour MB des marchés traditionnels dans ce segment, et ils représentaient un fort pourcentage du chiffre d'affaires total de MB. En tant que société canadienne, MacMillan Bloedel avait des liens culturels étroits avec le Royaume-Uni et les États-Unis. Cependant, puisque MB n'exploitait pas au Royaume-Uni des entreprises intégrées, il lui était plus facile de se retirer de ce marché plutôt que du marché américain.

Caractéristiques de l'industrie : Le papier pour carton ondulé est un secteur à fort coefficient de capital, où le chiffre d'affaires par dollar investi est faible et où la désuétude des produits est minime. La nature du papier pour carton ondulé, un produit caractérisé par une valeur faible et un poids encombrant, est telle qu'il ne peut être facilement transporté sur de longues distances. C'est pourquoi le papier pour carton ondulé doit être fabriqué près de sa destination finale. Le Canada n'étant pas un important marché, MB devait explorer d'autres marchés.

Avantages liés à la propriété : MB avait une stratégie bien définie en ce qui concerne son segment de l'emballage : elle voulait conserver une position dominante aux États-Unis. L'existence du complexe de produits forestiers de Pine Hill constituait pour MB un important avantage lié à la propriété, dans la mesure où les usines d'emballage de MB étaient assurées d'un approvisionnement économique et stable en carton doublure, la matière première la plus importante.

Avantages liés à l'internalisation : L'acquisition constitue une internalisation complète. Les acquisitions de MB aux États-Unis et au Royaume-Uni dans le segment de l'emballage pouvaient être intégrées aux autres investissements de MB dans ces pays. Le regroupement des usines Hankins avec les unités de production de carton doublure de MB en Alabama offrait aux usines Hankins un approvisionnement garanti en carton doublure et les mettait à l'abri des fluctuations à court terme des prix du carton doublure. Ce regroupement permettait aussi à MB d'améliorer la productivité et le ratio d'exploitation de son usine de carton doublure.

Conséquences pour le pays d'origine : Puisque la production de papier pour carton ondulé doit se faire à proximité des marchés, l'IDE donnait à MB la possibilité d'étendre ses réseaux, tout en permettant des économies d'échelle et la création de réseaux pour ses installations nationales de production. Il est reconnu que, dans l'Ouest canadien, la taille des usines est limitée par l'étroitesse du marché (Schwindt, 1977, p. 122). Par conséquent, en investissant dans de telles installations à l'étranger, MB pouvait tirer parti

d'économies d'échelle, grâce à l'approvisionnement de certaines de ses usines nationales par l'intermédiaire de ses centres de production à meilleur coût situés à l'étranger.

INVESTISSEMENTS AXÉS SUR L'ACCÈS AUX RESSOURCES (TYPE 2)

COMME POUR LA PLUPART DES ENTREPRISES axées sur les ressources naturelles, MB a toujours voulu s'assurer de bons approvisionnements en ressources (le bois sur pied). Au début, MB s'intéressait surtout aux approvisionnements intérieurs, puis en 1963, elle entreprit un programme intensif de sylviculture destiné à accroître de 15 p. 100 en dix ans le rendement durable de ses surfaces boisées. Cette formule de croissance indirecte (discutée précédemment) visait à augmenter la productivité des ressources ligneuses de MB. Cependant, le programme fut un échec, en partie à cause des conditions biologiques de la région nord-ouest de la côte du Pacifique et en partie à cause de considérations économiques telles que l'incertitude de la tenure. On constata que, comme méthode de croissance indirecte, la sylviculture intensive présentait des limites certaines et MB ne pouvait donc en faire une solution de rechange aux pénuries de matières premières. En conséquence, la quête de ressources à l'étranger par l'intermédiaire de l'IDE devint pour MB une importante stratégie en vue de garantir sa croissance.

Le complexe de Pine Hill (É.-U.)

MB commença dès 1963 à rechercher hors du Canada des approvisionnements en fibres de bois. MB avait auparavant demandé l'accès à des zones boisées situées près de Kitimat, en C.-B., afin d'approvisionner dans cette localité un complexe où l'on fabriquait de la pâte de bois et du bois d'oeuvre, mais le gouvernement provincial refusa d'accorder tous les droits de coupe demandés. Ainsi, non seulement les avantages liés à l'emplacement qu'offrait le sud des États-Unis agissaient-ils comme facteurs d'attraction dans cette décision d'investissement, mais encore les désavantages liés à l'emplacement en Colombie-Britannique constituaient un important facteur d'éloignement.

Au début de 1965, grâce aux efforts de son vice-président au développement, qui connaissait bien le sud des États-Unis, MB prit une option sur un emplacement situé au bord de la rivière Alabama, d'où l'on pouvait accéder à la mer et aux marchés mondiaux⁴². Au début, MB fit deux investissements distincts à Pine Hill, en Alabama. Le 1^{er} janvier 1966, la société annonçait un investissement nouveau en propriété exclusive, MB Products (MBP), qui devait s'occuper d'exploitation forestière, de sciage et de fabrication de contre-plaqué, tout en approvisionnant MB United (voir ci-après) en copeaux. Le coût estimatif de vingt millions de dollars devait être financé en grande partie grâce à une émission d'obligations municipales.

Le plus important des deux investissements initiaux de MB à Pine Hill, MB United (ci-après MBU), portait sur la construction d'une usine de carton doublure, en association avec la société United Fruit Company, de Boston. Le carton doublure était devenu un produit très en demande, mais, si MB avait remplacé la seule machine à carton doublure qu'elle possédait à Port Alberni par un modèle plus grand, une telle opération n'aurait pas été conforme aux plans à long terme de MB à cet endroit⁴³. Depuis 1963, MB pensait qu'une usine de carton doublure à Pine Hill serait un bon investissement; le seul problème véritable était l'absence d'un marché pour ce produit. La situation se modifia devant la possibilité d'établir un partenariat avec United Fruit. Cette dernière, qui était le plus important négociant en bananes au monde, utilisait annuellement 150 000 tonnes de carton doublure pour ses conteneurs⁴⁴.

Les besoins totaux en investissement de MB pour ses opérations intégrées aux États-Unis étaient de 53,997 millions de dollars US. On estimait que le rendement du capital investi serait légèrement supérieur à 10 p. 100 si MB ne vendait que 80 p. 100 de la production de l'usine de carton doublure. Le rendement du capital investi serait de 14,8 p. 100 si toute la production était vendue – le scénario le plus probable. Même si l'acquisition des usines d'emballage du New Jersey et du Maryland (voir plus haut) constituait un investissement distinct, cette acquisition était un facteur clé dans la stratégie globale visant Pine Hill.

Le 15 janvier 1966, MB annonçait la formation, avec United Fruit, de MacMillan Bloedel United Inc. (MBU). United Fruit avait une participation de 40 p. 100 dans MBU, et MB une participation de 60 p. 100. United et MB devaient construire une usine de 60 millions de dollars, de deux tiers plus grande que la fabrique de carton doublure de Port Alberni. Au départ, on envisageait une usine d'une capacité de 340 000 tonnes, puis on réduisit le projet à une usine de 270 000 tonnes par année. Même si l'usine plus petite allait entraîner un accroissement des coûts totaux de 1,50 dollar la tonne, la pénalité associée à une exploitation en deça de la capacité d'une usine plus grande aurait été encore plus élevée. MB prépara des plans et des spécifications pour l'usine et elle en surveilla la construction, qui débuta au milieu de 1966. L'usine devait entrer en service au milieu de 1968. Par la suite, MB surveillerait et exploiterait l'usine, recevant pour cela 1,5 p. 100 du prix de vente du carton doublure vendu par MBU. Le projet était conçu comme une

véritable coentreprise, chacun des partenaires se chargeant des coûts fixes attribuables à sa part de la capacité, et chacun des partenaires ayant le droit de recevoir des dividendes en fonction du volume absorbé, comme s'il existait deux usines distinctes. Ainsi, United Fruit obtenait une usine d'une capacité de 108 000 tonnes, mais avec le savoir-faire et les économies associées à une usine d'une capacité de 270 000 tonnes (note extraite des archives de MB).

En réalité, pour MB, l'investissement effectué en Alabama allait plus ou moins s'autofinancer à long terme. Le projet avait une capitalisation de cinq

millions de dollars, dont 60 p. 100 étaient assumés par MB. Un conseil de développement industriel de l'Alabama émit des obligations à échéance de vingt ans, pour un montant de 50 millions de dollars, à un faible taux d'intérêt (4 p. 100), avec possibilité d'émission d'obligations additionnelles dans l'éventualité d'un dépassement des coûts. L'endettement de MBU avait de sérieuses conséquences : un investissement comptant de MB de 10,74 millions de dollars devait générer des gains annuels de 7,058 millions de dollars (un rendement stupéfiant). Cependant, la part de MB dans la dette totale réduisait la capacité d'emprunt de MB de 1,5 fois le montant garanti.

Le conseil d'administration de MBU se composait de cinq administrateurs, trois désignés par MB et deux par United Fruit. MB fit clairement savoir dès le départ qu'elle voulait une position majoritaire au sein du conseil. On s'entendit pour que les deux partenaires partagent la production de MBU, United Fruit achetant 60 p. 100 de cette production et MB 40 p. 100, au cours de chaque exercice. Cet accord par lequel United Fruit était tenue d'acheter un certain pourcentage de la production de l'usine avait pour objet de garantir un marché pour le produit de l'usine. La rentabilité reposait sur l'hypothèse de marchés captifs. Au surplus, MB savait au départ qu'elle ne devait pas placer United Fruit dans une position où il lui faudrait vendre sur le marché libre sa part de la production de MBU.

Si United Fruit se révélait incapable d'absorber sa part intégrale et devait fonctionner sur une base marginale, il pouvait en résulter des effets perturbateurs sur le marché tout entier (note extraite des archives de MB).

En dépit des meilleures intentions de MB, United Fruit dut éventuellement vendre sa part de la production de MBU sur le marché libre et acheter ailleurs les produits dont elle avait besoin, parce qu'elle jugeait plus économique d'agir ainsi*45. En 1970, MB acheta la part de United Fruit, obtenant ainsi la totalité du contrôle de ce qui pouvait devenir un florissant complexe intégré de produits forestiers.

Expansion du complexe de Pine Hill. En décembre 1971, MB avait élaboré un plan d'ensemble pour le complexe de l'Alabama, son principal objectif étant d'occuper une position de chef de file dans l'industrie de l'emballage aux États-Unis. L'un des principaux problèmes de MB était la nécessité de trouver des débouchés pour le carton doublure. Des négociations s'ensuivirent avec des entreprises en quête de carton doublure, puis MB fit l'acquisition de la division Hankins de Flintkote en 1972. Cette acquisition améliora la stabilité des bénéfices. Il y avait intégration plus complète de la production de Pine Hill et de la consommation intérieure de Hankins, laquelle avait une valeur plus élevée. En 1980, MB annonça un plan quinquennal d'immobilisations totalisant deux milliards de dollars canadiens, dans lequel l'expansion des installations de Pine Hill (au coût de 274 millions de dollars US) figurait comme le projet le plus important. L'année suivante, après avoir

été durement touchée par la récession, MB dut réduire cet ambitieux programme; seul le projet de Pine Hill se déroula comme prévu. Les travaux d'agrandissement furent achevés en 1983, avec le démarrage d'une nouvelle chaîne de fabrication de papier à canneler pour carton ondulé. C'était là pour MB une «étape finale en vue de faire de Pine Hill un complexe d'utilisation totale des fibres». Il convient de noter que MB décida d'exécuter ce projet à une époque où elle se voyait forcée de comprimer ses coûts et de réduire ses immobilisations au Canada. Une telle décision s'imposait parce que le conseil d'administration de MB était convaincu que l'industrie américaine des boîtes en carton ondulé était à la veille d'une percée technologique qui ferait appel à la nouvelle technique de production de pâte mise au point par l'entreprise⁴⁶.

Le 31 décembre 1984, MB faisait l'acquisition des éléments d'actif de deux autres usines américaines de boîtes de carton ondulé, dans le dessein d'intégrer encore davantage l'usine de papier pour carton ondulé de Pine Hill. Puis en 1988, MB approuva un budget de dix-sept millions de dollars US pour la deuxième étape d'un projet entrepris en 1987 et destiné à améliorer la qualité du carton doublure de Pine Hill. Au début de 1989, une autre somme de 62 millions de dollars US fut approuvée pour la troisième étape du projet qui, outre des améliorations au niveau de la qualité, devait aussi augmenter de 70 000 tonnes la capacité annuelle. Le 31 décembre 1990, les deuxième et troisième étapes de ces travaux d'amélioration avaient absorbé 51,9 millions de dollars US.

Possibilités offertes en Asie du Sud-Est et en Amérique du Sud

Après la mise en service de l'usine de Pine Hill en 1968, MB entreprit de pousser encore plus loin sa recherche de sources d'approvisionnement en fibres. En février 1970, MB avait décidé de ne pas s'engager dans d'autres grands travaux destinés à la production de pâte en Colombie-Britannique, et cela en raison des coûts élevés de la construction et du climat des relations de travail dans la province. L'entreprise avait subi d'importants dépassements de coûts dans ses grands travaux en C.-B., à cause de la faible productivité des travailleurs du bâtiment; par ailleurs, le gouvernement de la C.-B. invitait des entreprises étrangères à venir dans la province pour y exploiter ses ressources forestières parce que, selon lui, l'emprise commerciale des entreprises établies était trop grande.

En décembre 1966, un cabinet d'experts-conseils, Tuolumne Corporation, réalisa pour MB une étude exploratoire portant sur les régions capables de fournir, sans risque d'épuisement de la ressource, 700 000 mètres cubes de bois sur pied. Les spécialistes recensèrent dix pays, pour lesquels ils rassemblèrent des indicateurs d'infrastructure, des renseignements sur les ressources forestières (souvent incomplets en raison du manque de données) et des renseignements sur le contexte social, économique et politique. Le territoire sous tutelle australienne de la Papouasie-Nouvelle-Guinée se classa au premier rang pour ce qui était du potentiel à court terme.

Bougainville Development Corporation (Îles Salomon)

En septembre 1965, MB reçut d'une société australienne, la Development Finance Corporation (DFC), une proposition qui visait un projet en deux étapes comportant des activités d'abattage et éventuellement de sciage sur l'île Bougainville (partie intégrante des Îles Salomon), dans le territoire sous tutelle australienne de la Papouasie-Nouvelle-Guinée. DFC était une société financière de développement qui voulait organiser un consortium (Bougainville Development Corporation, ou BDC) formé d'un nombre restreint de sociétés réputées et connaissant bien le commerce international du bois. DFC était à la recherche d'un partenaire nord-américain qui deviendrait le représentant commercial exclusif pour les produits de BDC sur certains marchés américains. Les autres marchés visés par ce projet étaient l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Au départ, DFC indiqua que les engagements de MB dans l'opération se situeraient aux environs de 120 000 dollars canadiens. L'état-major de MB était alors très confiant au sujet du potentiel de croissance de cette région. Dans cette partie de l'Asie du Sud-Est, les forêts étaient proches des grands marchés du Japon et de la Chine. MB était

frappée par le potentiel de la Malaysia et de la Nouvelle-Guinée, deux pays qui pouvaient approvisionner en bois exotiques les immenses populations de l'Extrême-Orient (note extraite des archives de MB).

Le principal problème posé par la Nouvelle-Guinée était que, malgré ses vastes ressources forestières, ce pays avait une infrastructure médiocre. Quant à l'emplacement proposé, il n'y avait pas de route d'accès et l'approvisionnement en eau était restreint, mais les installations portuaires étaient acceptables. MB voulait être le promoteur et aussi le détenteur du capital-actions, mais elle reconnaissait qu'elle n'avait pas le savoir-faire requis pour l'abattage, la transformation ou la commercialisation des essences exotiques. Au surplus, MB n'était pas enthousiasmée par l'idée de participer au projet avec cinq autres entreprises.

En octobre 1966, on n'avait pas encore pleinement évalué la faisabilité ou la rentabilité d'une opération précise sur l'île Bougainville, ni d'une opération générale en Papouasie-Nouvelle-Guinée. On estimait qu'il faudrait 1,8 million de dollars canadiens pour mener une quelconque opération à son plein potentiel. Le principal problème était que 32 p. 100 du bois sur pied croissait sur un sol mou, pour lequel il n'existait pas de méthode connue d'abattage. Par ailleurs, on avait des doutes sur la stabilité du gouvernement et sur la fiabilité de la main-d'oeuvre. Selon un rapport antérieur sur la Nouvelle-Guinée, l'Australie allait devoir faire face aux revendications d'indépendance de la Nouvelle-Guinée si le projet se réalisait. Le rapport évoquait la possibilité d'un conflit politique. Il soulignait qu'il fallait interpréter avec prudence les affirmations des citoyens de la Nouvelle-Guinée qui minimisaient le problème de la déforestation. Cependant, du côté des avantages, le projet semblait tout à fait

prometteur, et MB pouvait obtenir une partie des 50 milliards de pieds-planche de bois produits tout près des populations de l'Extrême-Orient. Le rapport Tuolumne faisait également état du potentiel à court terme d'un investissement en Papouasie-Nouvelle-Guinée. L'investissement dans ce projet allait familiariser MB avec les conditions d'exploitation forestière et de gestion propres à cette région et lui apporterait un savoir-faire dans l'exploitation des forêts tropicales, pour le cas où elle investirait de nouveau dans cette région. Le projet était décrit comme «un pari qui pouvait être très payant en cas de succès, sans que la perte soit trop pénible en cas d'échec». L'aspect économique du projet de Bougainville procédait de l'hypothèse selon laquelle l'opération serait «bien gérée».

En juin 1967, MB avait indiqué à DFC qu'elle était disposée à participer au projet, et DFC accepta la condition de MB, qui voulait que le responsable du projet soit un «spécialiste de la production de MB». La contreprise nécessiterait 2,5 millions de dollars, dont 630 000 dollars (australiens) seraient assumés par MB, ce qui donnait à MB 32 p. 100 du capital social⁴⁷. DFC devait recueillir à d'autres sources le reste du capital. L'accord fut signé en juillet 1967, et MB décida de faire l'investissement par l'intermédiaire de sa filiale australienne à part entière, MB Pty. Ltd. MB allait être représentée par une personne au sein du conseil d'administration, et elle enverrait de la C.-B., en cas de besoin, d'autres spécialistes pour surveiller les activités forestières. On prévoyait que le rendement du capital investi serait de 23 p. 100 après impôt. À la fin de juillet, MB avait versé sa part du capital. En août 1967, les prévisions de BDC pour l'exercice se terminant le 30 juin 1968 étaient les suivantes : production de neuf millions de pieds-planche et bénéfice avant impôt de 50 000 dollars australiens; les prévisions pour 1969 étaient de 25 millions de pieds-planche et de 500 000 dollars australiens. BDC commença ses activités plus tôt que prévu, afin de protéger ses droits sur la concession. Ce faisant, elle se vit offrir des concessions additionnelles, mais décida de ne pas s'en prévaloir avant que la première ne se révèle rentable.

Dès le début, les travaux ne se déroulèrent pas comme prévu. En janvier 1968, les activités des quatre mois antérieurs montraient des pertes de 14 000 dollars, mais ces résultats furent considérés alors meilleurs qu'on ne l'espérait. MB voulait que Bougainville génère des bénéfices avant d'entreprendre de nouveaux projets ailleurs, en partie parce qu'elle considérait Bougainville comme une expérience qui lui indiquerait si des activités viables et rentables pouvaient être menées en Extrême-Orient. MB était au courant de la rareté des infrastructures sur l'île, mais elle ne s'imaginait pas à quel point cette rareté allait entraver la mise à exécution du projet.

Le 11 mars 1968, un rapport de la direction en Nouvelle-Guinée mentionnait :

Je ne puis vous présenter les coûts, parce que je n'en ai pas. Il y a ici un sérieux problème de main-d'oeuvre; les opérateurs autochtones se comportent comme

des enfants. En revanche, j'ai six opérateurs européens qui sont excellents. Il m'en faudrait davantage, mais je ne peux obtenir l'approbation requise pour leur hébergement. Je crois qu'après avoir été douze mois entre les mains d'autochtones, chaque pièce d'équipement deviendra inutilisable. Par ailleurs, le temps est mauvais et la construction des routes soulève des problèmes.

En 1969, en raison de sa méconnaissance de l'exploitation des forêts tropicales dans des conditions aussi déplorables (absence de routes, mauvais temps, main-d'oeuvre incompetente), MB se départit finalement de cet investissement.

Embrasca (Brésil)

Le Brésil s'était classé neuvième quant aux bénéfices possibles à court terme, parmi les dix pays recensés en 1966 dans l'étude de la Tuolumne Corporation. En mai 1972, l'intérêt de MB pour le Brésil se raviva après qu'une proposition lui fut envoyée par le cabinet d'experts-conseils A. D. Little Inc. (ci-après ADL). Les dirigeants de MB se montrèrent alors bien disposés à l'endroit du Brésil⁴⁸. ADL décrivait ainsi les avantages du Brésil liés à l'emplacement : l'économie affichait une forte croissance et un nouvel arrivant pouvait accaparer 20 p. 100 du marché du papier pour carton ondulé. Les forêts existantes ne convenaient pas à un usage commercial, mais les conditions biologiques permettaient la croissance rapide de plusieurs essences recherchées, et le reboisement était une priorité nationale, encouragée par des stimulants fiscaux. Un rendement de 20 p. 100 et une participation équivalant à un tiers d'un actif forestier étaient possibles pour un modeste investissement en capital. Avec un approvisionnement en fibres aussi économique et sûr que celui-là, on pouvait espérer une rentabilité maximale des futures activités de transformation. Les risques à la baisse étaient minimes puisque l'actif forestier pouvait être vendu à profit. La situation géographique du Brésil était bonne pour les marchés nationaux et les marchés d'exportation, et le pays disposait de l'infrastructure requise pour le développement forestier.

On estimait à douze dollars les 100 pieds cubes les coûts totaux d'exploitation forestière au Brésil, ce qui comprenait les frais immobiliers et les frais de plantation, comparativement à 30 dollars les 100 pieds cubes en Colombie-Britannique. MB croyait que, si sa stratégie nécessitait une capacité accrue en pâte à fibres longues ou en pâte de feuillus, le Brésil devrait être un prétendant bien avant toute autre région du Canada ou des États-Unis. En octobre 1972, après une visite préliminaire en Amérique du Sud, MB constitua un groupe d'étude conjoint MB-ADL en vue d'une « mission de reconnaissance » au Brésil. Un dirigeant de MB en congé au Brésil présenta un compte rendu officieux des résultats de la mission à la haute direction de MB, avant la décision de procéder à l'investissement. Il avait de sérieuses réserves quant aux résultats de la mission et exprimait son désaccord sur nombre d'entre eux⁴⁹. À la suite d'une publicité inattendue dans la presse brésilienne en novembre

1972, MB reçut de nombreuses propositions d'investisseurs brésiliens. L'une d'elles venait de Brascan, une société canadienne pouvant faire état de 70 ans d'activités rentables au Brésil, connaissant parfaitement la politique et les affaires locales et réputée pour être à l'écoute des intérêts brésiliens. Ses gains excédentaires réalisés au Brésil, qu'elle ne pouvait pendant cinq ans rapatrier au Canada, formeraient le capital requis. Le principal inconvénient était qu'une association MB-Brascan risquait de donner l'impression d'une forte présence canadienne (entendre par là «étrangère») – même si la mission de reconnaissance avait recommandé une implantation au Brésil avec un puissant partenaire basé au Brésil, qui fournirait des conseils stratégiques, politiques et financiers et qui prendrait l'initiative d'intéresser des investisseurs. En juin 1973, MB et Brascan signèrent une lettre d'entente provisoire, dans laquelle les deux sociétés s'engageaient à étudier de concert la faisabilité des divers modes d'implantation d'une éventuelle coentreprise (51 p. 100 pour MB et 49 p. 100 pour Brascan).

En décembre 1973, le groupe d'étude MB-ADL présenta au conseil d'administration de MB une proposition finale décrivant un projet de reboisement au Brésil, lequel devait être le tremplin d'un complexe intégré de produits forestiers. On estimait les besoins financiers à 18,2 millions de dollars pour les deux premières années, l'investissement requis atteignant son sommet durant la troisième année (17 millions de dollars). Les bénéfices tirés des activités de plantation et de récolte feraient tomber à 4,7 millions de dollars en 1985 les besoins nets en capitaux, lorsque la plantation serait prête pour l'exploitation. Avec 350 000 acres, cette plantation aurait environ la superficie des forêts visées par les deux concessions de ferme forestière de MB dans la région d'Alberni.

Si l'on établissait la plantation sous le régime des stimulants fiscaux en vigueur, on pouvait espérer un rendement de 10 p. 100 après impôt, selon la valeur actualisée nette. Sans les stimulants, le rendement serait encore de 10 p. 100, mais les besoins en capital seraient non pas de 4,7 millions de dollars, mais de 44,7 millions de dollars. Le rendement estimatif, selon la valeur actualisée nette, des futures usines de pâte à papier et scieries était, respectivement, de 15 p. 100 et de 25 p. 100 (en supposant l'exportation de 50 p. 100 de la pâte et la vente sur le marché local de tout le bois d'oeuvre à des prix modérés). Une usine de pâte à papier pouvait être établie au plus tôt en 1982; les premières billes pouvaient être produites en 1991 et les coûts devaient être récupérés en 1987.

L'endroit le plus intéressant pour une plantation était Joinville, un emplacement côtier bordé de forêts et idéalement situé pour desservir les marchés d'exportation et les marchés nationaux. Le rapport MB-ADL comparait le Brésil et l'Alabama et concluait que le coût de la terre était cinq fois moins élevé à Joinville qu'en Alabama. La productivité y était quatre fois plus élevée. Ainsi, pour chaque dollar investi dans la terre à Joinville, MB obtiendrait vingt fois plus de bois par année qu'en Alabama.

Le rapport MB-ADL recommandait Brascan comme partenaire, parce que cette société laisserait MB s'occuper du projet, de la plantation jusqu'à la commercialisation, et parce qu'elle avait beaucoup d'influence et suffisamment de relations au Brésil pour apporter une aide en cas de besoin. D'autres partenaires possibles offraient à MB des perspectives d'investissement différentes, par exemple des investissements directs qui devaient permettre à MB d'accélérer son entrée dans la fabrication et la vente de produits forestiers.

Le rapport recommandait aussi que le projet débute dès que possible en 1974 : le temps était une considération essentielle étant donné que l'offre de terres décroissait rapidement, que les prix étaient en hausse et que d'autres entreprises étudiaient des projets industriels. Les stimulants fiscaux étaient déjà offerts depuis sept ans et, alors même que MB effectuait les études de faisabilité, ils étaient tombés de 50 p. 100 à 25 p. 100. La pression du temps allait être un constante dans les décisions relatives à cet investissement. Au début de 1974, MB et Brascan entreprirent de négocier l'accord final de coentreprise et, même s'il apparut au 1^{er} avril que Brascan allait peut-être se retirer, les négociations se poursuivirent. MB insista pour exercer un contrôle exclusif sur les ventes de la coentreprise, parce qu'elle craignait que les produits de la coentreprise puissent se trouver en concurrence les uns avec les autres sur le même marché s'ils étaient vendus par plus d'un partenaire, situation qui compromettrait la rentabilité de l'investissement. (MB avait déjà eu à cet égard, lors de son association avec United Fruit, plusieurs expériences désagréables.) Étant donné les atouts dont disposait MB en matière de commercialisation (elle avait un réseau mondial de commercialisation et un large éventail de gros clients qui allaient signer des contrats à long terme), elle pensait être en meilleure position que Brascan pour contrôler le volet commercialisation de la coentreprise.

En juillet 1974, MB annonça qu'elle était parvenue, avec Brascan, à une entente sur le projet Embrasca; l'accord final fut signé à la fin d'août. Les partenaires devaient planter, en pins et en eucalyptus, de vastes étendues de terre qui formeraient la base de la création éventuelle d'un complexe intégré de produits forestiers. MB détiendrait dans Embrasca, la société de portefeuille, une participation de 51 p. 100 et Brascan, une participation de 49 p. 100. Embrasca fit l'acquisition d'une filiale, Comfloresta, qui devait assumer la responsabilité de la plantation (Comfloresta achèterait les terres et se chargerait à forfait des travaux de plantation). MB et Brascan détiendraient 29 p. 100 (toutes les actions ordinaires comportant droit de vote) de Comfloresta et les investisseurs brésiliens, qui apportaient avec eux l'avantage de leurs stimulants fiscaux, en détiendraient 71 p. 100 (actions privilégiées sans droit de vote). Des investisseurs brésiliens participeraient à la fois aux activités de plantation et aux activités de production. Embrasca détiendrait environ 25 p. 100 de la forêt lorsqu'elle serait arrivée à maturité en 1985, et les investisseurs fiscaux, 75 p. 100. La valeur estimative de la forêt en 1985 (estimation prudente) variait entre 95 millions de dollars et 100 millions de

dollars sans qu'il soit tenu compte des éventuelles plus-values de la terre ou du bois. Le conseil d'administration d'Embrasca devait comprendre cinq membres; MB pourrait en désigner trois et Brascan deux. À ce moment-là, soit en 1974, on pensait que les capitaux propres nécessiteraient un investissement de 10,9 millions de dollars. Entre 1974 et 1976, MB investit huit millions de dollars canadiens au Brésil avec Brascan.

L'investissement de MB au Brésil se révéla un échec. En avril 1975, il fallut revoir la version originale, *pro forma*, de l'étude de faisabilité. L'acquisition de terres au Brésil ne s'était pas déroulée comme prévu et l'enregistrement des zones se révéla un travail interminable et fastidieux. Le temps fut mauvais pendant les trois premiers mois de 1975, et l'on avait du mal à trouver de la main-d'oeuvre. Le démarrage des opérations prit plus de temps que prévu et, en 1974, la tendance jusque-là encourageante du Brésil vers une baisse des taux d'inflation se renversa. Les coûts d'acquisition des terres requises et les coûts de défrichage, de plantation et d'entretien de la forêt subirent eux aussi une hausse notable. Cependant, les revenus provenant des stimulants fiscaux augmentèrent, neutralisant ainsi une bonne partie de l'accroissement des coûts.

Les estimations théoriques révisées du plafond des besoins en capitaux passèrent de 16,7 millions de dollars US pour 1976 à 20 millions de dollars US pour 1977. À ce moment-là, on avait déjà acheté un total de 57 000 hectares de terres, soit 46 p. 100 de l'objectif. L'aspect économique du projet était lui aussi compromis par les nouvelles hypothèses relatives à l'utilisation des terres. Les zones de plaine, qui étaient plus difficiles à travailler, représentaient alors un pourcentage plus élevé des terres, ce qui entraîna une baisse du pourcentage des terres pouvant être plantées et un accroissement des coûts. Dans les régions montagneuses, la quantité de terres intéressantes situées à une distance économique des emplacements retenus pour les usines n'était plus de 70 p. 100, mais de 30 p. 100. MB se trouvait en concurrence directe avec d'autres entreprises pour l'acquisition des terres, et elle fut forcée de négocier des accords avec d'autres acheteurs. Le projet devait dès lors reposer sur une superficie inférieure de 12 p. 100 à ce que l'on avait prévu à l'origine. On arriva à la conclusion que le modèle initial avait

manifestement retenu des critères trop optimistes au sujet des conditions ambiantes et avait surestimé la vitesse à laquelle une organisation performante pouvait être mise en place pour exécuter le projet.

En décembre 1975, le conseil d'administration de MB commença à douter de la capacité financière de l'entreprise de poursuivre son aventure brésilienne, d'autant plus que la construction d'un complexe de pâtes et papier nécessiterait des investissements massifs, mais le conseil arriva à la conclusion que le projet demeurerait justifié. On croyait que les difficultés de démarrage étaient réglées. À la fin de 1976, le projet d'investissement serait achevé à 99 p. 100, et, puisque le retrait ne pouvait se faire avant la fin de 1976, il

aurait été illogique, sur le plan économique, de se retirer à la fin de la période des sorties de fonds sans attendre que commence la période des rentrées de fonds. Au reste, un retrait pouvait nuire à la réputation de MB et n'aurait pas résolu le problème qui avait à l'origine motivé l'investissement : l'acquisition de nouvelles sources de fibres. Puisque le projet était conçu de manière à devenir autonome financièrement après 1976 grâce aux investisseurs fiscaux, MB décida de maintenir sa participation.

En 1976, les pertes nettes se chiffraient à 9,76 millions de cruzeiros, comparativement à des bénéfiques prévus après impôt de 1,729 million de cruzeiros. Embrasca avait fait des progrès notables quant au volume de la production tirée de la plantation, mais les coûts dépassaient de 13 p. 100 les niveaux prévus, en partie à cause de l'inflation. En décembre 1976, le gouvernement brésilien annonça une série de mesures administratives et de modifications législatives concernant les stimulants fiscaux accordés aux activités de reboisement. Ces mesures et ces modifications portèrent un dur coup au plan de 1977.

En 1982, MB prit le contrôle intégral d'Embrasca. Les pertes de 1982 se chiffèrent à 1,8 million de dollars, celles de 1983 à 4,7 millions de dollars. En décembre 1983, les pertes totales subies depuis l'entrée de MB au Brésil, en 1974, atteignaient 13 millions de dollars. En décembre 1986, la part de MB dans les pertes de ses filiales brésiliennes depuis l'acquisition originale avait atteint 21,8 millions de dollars. En 1987, MB vendit ses investissements brésiliens à Brascan pour 10,9 millions de dollars.

Coentreprise dans le papier journal recyclé (États-Unis)

L'ouest des États-Unis était depuis longtemps le marché le plus vaste et le plus important de MB pour le papier journal, mais la part de marché de MB dans cette région accusait une baisse constante. En 1991, la Californie avait resserré ses exigences, déjà rigoureuses, en ce qui a trait au contenu en matières recyclées des journaux⁵⁰, un aspect qui constituait pour MB un important désavantage lié à l'emplacement, étant donné que MB faisait face à une pénurie de rebuts de papier journal en C.-B.⁵¹. Pour la première fois en 35 ans, les États-Unis produisaient plus de la moitié de leur papier journal dans de vastes usines à faible coût bénéficiant d'un accès à des fibres recyclées à coût décroissant. Leur main-d'oeuvre était en grande partie non syndiquée, et elles ne fermaient pas leurs portes pour cause de grève. Grâce à leur fiabilité élevée, elles étaient, comme fournisseurs de papier journal, préférées aux entreprises canadiennes. C'est pour ces raisons que MB songeait à la Californie comme éventuelle base de production de papier journal, même si elle s'appêtait à fermer l'une de ses machines à papier journal, à Powell River (C.-B.), en mars 1992 et devait en fermer une autre au cours des douze mois suivants⁵².

En 1991, MB se joignit à la société Haindl Papier GmbH d'Allemagne, pour étudier la faisabilité d'une usine de papier journal recyclé en Californie. Le projet consistait dans la construction d'une usine de papier journal de 1,5

milliard de dollars canadiens, dont la première étape allait nécessiter un capital de 454 millions de dollars canadiens. L'installation appartiendrait en parts égales aux deux entreprises, mais MB serait largement tributaire de Haindl pour le savoir-faire en matière de papier journal recyclé. L'association avec Haindl fut décrite par le PDG de MB, Robert Findlay, comme «un aspect essentiel du projet. Haindl produit en Europe depuis les années 60 des papiers d'impression recyclés et cette entreprise est un chef de file tant pour le procédé que pour la technologie»⁵³.

La Californie compte d'importants avantages liés à l'emplacement : faible coût des intrants, faible coût de transport vers les marchés, marchés de grande taille, proximité géographique, affinités culturelles et protection contre les fluctuations du taux de change. Cependant, MB n'avait aucune idée des problèmes administratifs qui allaient résulter d'une implantation dans cette région⁵⁴. Après avoir subi en 1991 sa pire perte, soit 94,3 millions de dollars, MB décida finalement en septembre 1992 de reporter le financement du projet «jusqu'à ce que les prix du papier journal connaissent une nette amélioration». Elle annonça que, d'ici là, elle n'avait pas de capital à investir, pas même pour la première étape de 500 millions de dollars⁵⁵. Au moment où nous écrivons, l'investissement est encore en attente.

Analyse des investissements du type 2 Les investissements de MB axés sur l'accès aux ressources s'expliquaient en grande partie par les engagements de la société envers ses clients. Grâce à ses installations de Harmac (C.-B.), MB avait la réputation d'être un fournisseur fiable de pâte marchande⁵⁶ et plusieurs clients (y compris KNP) en étaient arrivés à considérer MB comme leur principal fournisseur⁵⁷. MB était donc tenue de produire un certain volume de pâte et elle s'efforçait de trouver des endroits adéquats où elle pourrait construire des usines de pâte à papier. Dans une étude du secteur des pâtes et papiers, MB estima qu'il y avait peu de ressources bon marché en bois sur pied sur lesquelles puisse compter une usine de pâte à papier d'une capacité variant entre 750 et 1 000 tonnes par jour. L'accès aux ressources en bois sur pied est soit trop coûteux en raison de l'éloignement et des redevances gouvernementales (comme c'est le cas pour la plupart des emplacements canadiens) soit trop incertain politiquement et coûteux en infrastructures (comme c'est le cas dans la plupart des pays en développement). C'est pourquoi MB investissait dans des ressources forestières à faible coût aux endroits où elle pouvait les trouver ou, dans le cas du Brésil, aux endroits où elle pouvait les créer. Tout récemment, l'impératif environnemental a suscité l'apparition d'une matière première de type nouveau, sous la forme de fibres recyclées provenant de la forêt urbaine. Non seulement les forêts naturelles d'autres régions du monde offrent-elles un nouveau défi concurrentiel avec l'introduction de technologies telles que la technique de production thermomécanique de la pâte, qui permet de combler les besoins en fibres avec de nombreuses essences, mais encore les forêts urbaines constituent une source importante de fibres artificielles qui deviendra encore plus importante dans l'avenir.

Avantages liés à l'emplacement : Dans sa recherche d'un accès à des sources étrangères d'approvisionnement, MB orienta ses décisions d'investissement vers le sud des États-Unis, puis vers l'Asie du Sud-Est et le Brésil. Elle commença avec les régions qu'elle connaissait le mieux, puis s'intéressa graduellement à des pays lointains. Le passage du sud des États-Unis vers l'Asie du Sud-Est fut facilité par un partenariat avec Jardine Matheson, une entreprise connaissant très bien la région. Nous discuterons plus tard de ce partenariat (MacJard). L'avantage principal de tous ces emplacements était l'existence de ressources forestières bon marché, mais cet avantage s'accompagnait d'importants inconvénients liés à l'emplacement (mauvaises infrastructures et climat tropical), inconvénients qui étaient soit non apparents soit sérieusement sous-estimés. Seul le complexe de Pine Hill était situé dans une région culturellement comparable et économiquement développée, à proximité d'un important marché. Pour Pine Hill, les autres avantages liés à l'emplacement étaient l'accès à la côte (ce qui réduisait les coûts de transport), le financement à faible coût et un réservoir de main-d'oeuvre qualifiée.

Avantages liés à la propriété : Au moment où les investissements furent faits, les avantages de MB liés à la propriété (ALP) ne s'harmonisaient guère avec les possibilités d'investissement offertes par l'Asie du Sud-Est ou le Brésil. Ces investissements peuvent être considérés comme une tentative de transférer des ALP que MB croyait indépendants de l'emplacement, mais qui étaient en réalité tributaires de l'emplacement. Le savoir-faire de MB en matière de foresterie portait sur la fabrication fortement capitalisée de produits en bois d'oeuvre de résineux sous des climats tempérés. La tentative de MB de transférer ce savoir-faire vers des régions caractérisées par un ensemble tout à fait différent de facteurs liés à l'emplacement fut un échec. Les partenaires de MB dans les projets en question (Development Finance Corporation et Brascan) n'avaient pas, pour leur part, l'expérience de la fabrication dans le secteur forestier, même si chacun d'eux connaissait très bien le mode de fonctionnement des affaires dans la région où il se trouvait. Même si MB assumait la responsabilité des aspects techniques (production et commercialisation) de tels projets, elle n'était pas pour autant en mesure de transférer son savoir-faire du contexte canadien à un contexte étranger. Si MB et Haindl mettent un jour à exécution leur projet de papier journal recyclé, MB sera largement tributaire des connaissances technologiques de son partenaire, puisque le savoir-faire technologique ne compte pas parmi les avantages de MB liés à la propriété.

Avantages liés à l'internalisation : Les avantages liés à l'internalisation existent dans la mesure où le projet est internalisé. Tous les investissements examinés dans cette catégorie ont été effectués sous la forme de coentreprises et MB a dans chaque cas insisté pour y détenir une participation majoritaire. Dans certaines régions, des limites étaient imposées de l'extérieur sur les avantages liés à l'internalisation, et cela en raison de politiques gouvernementales restreignant le degré d'internalisation. Dans les autres cas (p. ex., Embrasca et Bougainville), le coût pour MB d'une internalisa-

tion complète aurait été trop élevé et aurait dépassé ses capacités (sur le plan financier et sur le plan de la connaissance des conditions commerciales locales). Pine Hill ne connut le succès qu'après que MB eut pris le contrôle intégral de l'unité de production en récoltant par la suite les avantages d'une intégration⁵⁸.

Le succès de l'investissement de MB à Pine Hill s'explique par la synergie des ALP, des ALE et des ALI. Nombre des ALP de MB pouvaient facilement être transférés à Pine Hill. Les avantages de Pine Hill liés à l'emplacement, par exemple la similitude culturelle ou technologique et la proximité géographique, ont facilité le transfert du savoir-faire de MB en matière de gestion et de technologie. MB avait déjà une connaissance commerciale des États-Unis et une expérience de la vente sur ce marché, grâce à ses agences commerciales dans l'État de New-York et celui de l'Alabama. Cet investissement est survenu à un moment stratégique; MB était la première société de la C.-B., et l'une des premières sociétés canadiennes, à établir des installations de production aux États-Unis. Des conditions de financement très favorables furent offertes à MB pour ses installations de Pine Hill, et, en tant que nouvel arrivant, elle a profité des barrières à l'entrée qui en résultaient.

Conséquences pour le pays d'origine : Puisque l'avantage local du secteur forestier de la C.-B. est fondé sur ses approvisionnements en ressources naturelles, on pourrait croire que la mise en valeur, par MB, de ressources à l'étranger est susceptible de miner l'avantage concurrentiel du secteur forestier de la Colombie-Britannique. Cette affirmation présume toutefois que, si MB n'avait pas investi dans le développement de ressources à l'étranger, aucune autre entreprise ne l'aurait fait. Il existe une preuve concluante du contraire. En effet, dans plusieurs cas, les initiatives de MB avaient pour but de devancer des rivales au niveau de l'accès aux ressources. Puisque MB ne pouvait chez elle élargir ses réserves de ressources (surtout en raison de la politique gouvernementale), elle devait trouver des ressources à l'étranger. Toutefois, son attitude confirme (malgré les affirmations contraires des journaux) qu'elle tenait énormément à ses éléments d'actif de base en Colombie-Britannique. Durant les périodes de repli, elle a même vendu certains de ses investissements à l'étranger, même s'ils s'avéraient prometteurs afin de disposer du capital nécessaire en C.-B. Les investissements de MB aux États-Unis devinrent cependant un élément clé de l'actif de l'entreprise et sont considérés comme un élément très important de sa capacité globale. Les investissements de MB aux États-Unis qui étaient axés sur l'accès aux ressources avaient pour but de renforcer dans ce pays d'autres investissements axés sur la conquête de marchés et sur l'efficacité. L'aptitude de l'entreprise à exploiter ses ALP au moyen de l'IDE et à engendrer un flux de dividendes au Canada semble excellente dans l'environnement familial des pays développés. L'expérience de l'entreprise dans les pays en développement semble faire ressortir les risques inhérents à l'IDE dans ces pays.

INVESTISSEMENTS AXÉS SUR LA CONQUÊTE DE MARCHÉS (TYPE 3)

MacMillan Jardine (Hong Kong-Japon)

En 1962, le Japon levait ses restrictions sur les importations de pâte. À ce moment-là, MB vendait du papier journal au Japon grâce à sa participation à l'Export Sales Company⁵⁹ – un cartel d'exportation. En 1963, pour la première fois, les livraisons de bois d'oeuvre au Japon dépassèrent les livraisons au Royaume-Uni, et MB décida alors qu'elle pourrait obtenir des avantages stratégiques importants en Asie du Sud-Est en vendant, par l'entremise d'une seule organisation, toute sa production à ce marché en pleine croissance.

En octobre 1963, après plusieurs visites dans la région, MB forma un partenariat commercial avec Jardine Matheson and Co. Ltd., une maison de commerce très bien établie et de bonne réputation de Hong Kong⁶⁰. Ce partenariat fut constitué en coentreprise au début de 1964, à Hong Kong, sous le nom de MacMillan Jardine Ltd. (ci-après MacJard). Dès que MB pourrait mettre fin aux arrangements conclus avec ses représentants de l'époque, MacJard deviendrait à la fois le représentant commercial exclusif pour tous les produits de MB en Extrême-Orient et le représentant régional de MB chargé de recueillir des renseignements commerciaux sur le marché des pâtes et papiers. Le partenariat devait passer du statut d'instrument de vente à celui de premier instrument d'investissement de MB en Asie du Sud-Est. MacJard établit sa propre filiale au Japon, MacMillan Jardine (Japan Ltd.), [ci-après MacJard (Japon)].

Il fallut environ deux ans aux dirigeants de MB pour commencer à abandonner les espoirs qu'ils avaient mis dans ce partenariat. Le personnel de MacJard n'avait pas répondu à des demandes de renseignements et n'avait pas, comme on le croyait à l'origine, «produit avec enthousiasme des idées et des perspectives pouvant profiter à MB à long terme». Les canaux de communication et d'organisation n'avaient pas été bien définis et MB se rendit compte plus tard que

les principes de gestion occidentaux ne s'appliquent pas au Japon; il faut permettre à Nanjo (le directeur) de constituer son personnel à la manière japonaise, qui est la sienne. Il répondra au mode de pensée occidental, mais nous devons lui permettre de s'y prendre comme il l'entend et à son propre rythme.

Pour se rapprocher de MacJard, les deux sociétés échangèrent du personnel, en détachant des Canadiens auprès de MacJard (Japon) et des travailleurs japonais au Canada. Des rencontres subséquentes entre le personnel de MB et celui de MacJard firent ressortir qu'il ne devrait pas exister entre les deux organisations une relation «mandant-mandataire». Le mot «mandataire» n'était qu'un terme juridique, et ce terme ne devait pas déterminer le mode de fonctionnement. Les employés de MacJard devaient se considérer comme des associés de MB, se faire entendre librement et reconnaître l'importance de leur

position dans les activités de commercialisation de MB. C'est avec enthousiasme qu'ils partagèrent cet avis. En 1968, les bénéfices de MacJard se chiffraient à 902 000 dollars US, contre 212 000 dollars US en 1964. Les frais de vente par 100 dollars US de chiffre d'affaires étaient tombés de 0,72 dollar en 1964 à 0,54 dollar en 1968. MB était en excellente position et jouissait d'une bonne réputation sur le marché japonais du bois d'oeuvre; elle décida donc de rechercher d'autres possibilités d'expansion.

En 1969, ses principaux concurrents nord-américains (Boise-Cascade, Weyerhaeuser, Georgia-Pacific et US Plywood-Champion) s'étaient eux aussi attaqués aux marchés de l'Asie du Sud-Est. MB réévalua donc les perspectives d'investissement en Asie du Sud-Est par rapport à ses objectifs globaux, à savoir : 1) préserver son rôle traditionnel de chef de file dans l'industrie forestière; 2) accroître sa diversification géographique par des investissements pionniers dans ces pays en développement; 3) atteindre un rendement du capital investi supérieur à 12 p. 100; 4) établir une base pour l'exercice d'activités commerciales rentables, sans qu'elles aient nécessairement un lien direct avec l'industrie forestière. En janvier 1969, on avait résolu de faire de MacJard le véhicule d'investissement de MB en Asie du Sud-Est. En avril 1969, MB et MacJard établirent un groupe d'étude conjoint dont l'objectif était le suivant :

repérer, pour les investissements de MacJard, des débouchés prometteurs, d'abord en Malaysia et à Singapour, et ensuite en Indonésie. Il doit s'agir de débouchés dans les domaines de l'industrie du bois et du développement forestier, de l'exploitation forestière et de la fabrication de produits en bois; mais cela n'exclut pas les investissements rentables dans d'autres industries, si le groupe d'étude reconnaît de tels investissements (note extraite des archives de MB).

Le critère d'inclusion des perspectives d'investissement était un rendement après impôt se situant entre 20 p. 100 et 30 p. 100 «après examen complet et réaliste de tous les risques en présence».

En 1970, la part de MB dans le capital de MacJard était légèrement inférieure à 1,9 million de dollars, et les activités de MacJard devaient dégager les fonds nécessaires pour des projets en Asie du Sud-Est. La même année, à la suite des recommandations du groupe d'étude conjoint, MB investit, par l'entremise de MacJard, dans de lucratives opérations d'exploitation forestière en Malaysia (Mentiga Forest Products).

En 1971, MacJard représentait MB, ainsi que l'Export Sales Company (le cartel d'exportation auquel MB appartenait en 1962), pour la vente de papier journal à Hong Kong, en Indonésie, au Japon, en Malaysia et en Thaïlande, et pour la vente de pâte à Taiwan et au Japon. Le 1er janvier 1971, le secteur «bois d'oeuvre de feuillus» de Jardine Matheson and Company fut absorbé par MacJard Ltd., et les activités de MacJard s'étendirent ainsi à la commercialisation de billots de feuillus, de bois d'oeuvre et de produits de placage au Japon et dans d'autres régions du Pacifique. En 1972, MacJard élargissait ses activités

en faisant de l'exploitation forestière en Indonésie (P.T. Sangkulirang), en association avec la Marine indonésienne et une filiale d'Unilever.

MB se retira de ce partenariat (et des investissements effectués en Malaysia et en Indonésie) en 1982, pour des «raisons d'éthique»⁶¹, mais cette première expérience de mise en marché en Asie du Sud-Est devait permettre à MB de s'attaquer à deux marchés sélectifs au Japon : le papier journal de spécialité et le bois d'oeuvre de spécialité. Il y avait sur le papier journal de spécialité des droits de douane de 3,9 p. 100, outre des barrières non tarifaires telles que les liens étroits existant entre les éditeurs de journaux du Japon et leurs fournisseurs nationaux⁶². Après une étude de marché approfondie et quelques raffinements techniques, MB devint le premier fournisseur étranger sur ce marché.

En 1985, MB ouvrait au Japon des bureaux de distribution du bois d'oeuvre (MB Building Materials ou MBKK). Trois mois plus tard, une revalorisation du yen eut pour effet de doubler les frais de main-d'oeuvre au Japon, dès lors alignés sur ceux de l'Amérique du Nord. On ne pouvait espérer meilleurs avantages liés à l'emplacement, ni meilleur moment pour faire un investissement. La montée du yen donnait à la position concurrentielle de MB un élan formidable, en même temps que l'entreprise s'implantait plus fermement sur le marché japonais⁶³. En 1993, le Japon était par conséquent devenu le principal marché du bois d'oeuvre pour MB, les ventes de la société dans ce pays représentant 40 p. 100 de ses ventes totales de bois d'oeuvre.

La part du marché japonais du bois d'oeuvre détenue par MB est relativement modeste, mais elle occupe une place importante dans le segment à valeur élevée du marché. MB bénéficie aujourd'hui, dans ses opérations commerciales au Japon, d'un important avantage lié à la propriété. Sa scierie d'Alberni est la première de la côte à pouvoir classer le bois d'oeuvre selon les normes japonaises. Ce bois d'oeuvre ne nécessite aucun autre classement avant sa distribution au Japon, et il peut être utilisé pour les maisons construites à l'aide de prêts hypothécaires gouvernementaux. Le plus important atout de MB lié à la propriété, qu'elle met à profit sur le marché japonais, est le contrôle que l'entreprise exerce pour garantir la qualité élevée de ses produits. Ce contrôle est possible grâce à la structure intégrée de MB – la société détient les droits sur les fibres de qualité, et elle a ses propres installations de production, sa propre société de transport maritime et ses propres installations de distribution⁶⁴.

KNP (Pays-Bas)⁶⁵

En octobre 1965, MB faisait son entrée dans le Marché commun (européen) en investissant quinze millions de dollars pour obtenir une participation de 36 p. 100 dans Koninklijke Nederlandsche Papierfabriek (KNP), le fabricant néerlandais de papiers fins. Comme pour la plupart de ses autres investissements, MB aurait préféré une participation majoritaire. L'investissement était le résultat des efforts de Larry Harris, vice-président du groupe des pâtes et

papiers, dans sa quête de marchés captifs.

Ce que je recherchais, dans les acquisitions à l'étranger, c'était une participation dans une société qui absorberait nos matières premières. Je vendais de la pâte en Hollande, à KNP, et j'ai pensé que c'était l'occasion d'un premier essai en Europe. KNP était en croissance, elle avait bonne réputation et elle voulait faire l'acquisition d'une nouvelle machine à papier (ce qui devait accroître sa consommation de pâte)⁶⁶.

KNP avait son siège à Maastricht, un tremplin idéal pour l'accès aux pays du Marché commun. La participation de MB dans KNP renforcerait les relations clients-fournisseurs et permettrait à KNP d'agrandir ses installations de fabrication. L'investissement de MB devait servir à construire une nouvelle usine, à Lanaken, en Belgique, dont la capacité serait de 60 000 tonnes par année et qui, à son tour, ferait augmenter les achats de pâte de la Colombie-Britannique. L'investissement permettrait aussi une diversification horizontale pour MB, puisqu'elle n'avait qu'une expérience limitée des papiers fins⁶⁷. Un accord conclu entre MB et KNP garantissait à la direction de KNP une indépendance totale, MB ne pouvant exercer ses droits d'actionnaire que dans des cas exceptionnels (p. ex., dans l'éventualité de la liquidation de l'entreprise). Peu après que MB eut acheté sa participation dans KNP, les deux sociétés convinrent de participer ensemble à un projet distinct en Espagne (Celupal).

Au début, MB était optimiste quant à son investissement. Étudiant les résultats de KNP, le 30 septembre 1966, MB eut le sentiment que KNP s'en sortait fort bien, malgré des marchés de plus en plus concurrentiels et la hausse des frais de main-d'oeuvre. Cependant, en octobre suivant, la conjoncture était devenue difficile dans toute l'Europe, et KNP dut réduire ses prix afin de préserver sa position sur le marché allemand. Mais il y avait d'autres problèmes sérieux au sein de KNP.

Depuis des générations, KNP était une entreprise familiale. Le 19 janvier 1967, l'administrateur qui représentait MB au conseil d'administration de KNP indiqua qu'il avait des doutes sur la façon dont la famille gérait l'entreprise. Outre que KNP était aux prises avec une lutte de pouvoir au sein de sa haute direction, elle était en mauvaise position financière et fut contrainte d'établir, pour la période 1967-1971, un nouveau plan d'immobilisations et de financement. En janvier 1967, les bénéfices avaient fléchi et le coût estimatif de la nouvelle usine de Lanaken s'était accru de 1,8 million de dollars. MB proposa de retenir les services de McKinsey et Company, un cabinet d'experts-conseils qu'elle avait elle-même engagé en 1962. Selon MB, McKinsey devait examiner le fonctionnement de la société parce que «KNP n'a aucune idée de ce à quoi une organisation doit ressembler aujourd'hui». La famille qui contrôlait KNP refusa d'engager McKinsey et l'on décida finalement qu'il ne serait pas économique de le faire.

En 1970, MB faisait passer sa participation dans KNP à 41 p. 100, puis à 46 p. 100 en 1973; la participation de MB tomba ensuite à 45 p. 100 en 1974

et finalement à 44 p. 100 en 1975. En 1978, MB accusa une perte de 4,5 millions de dollars dans ses investissements européens, ce qui comprenait sa participation dans KNP et dans deux autres sociétés, GEC et Celupal. La part de MB dans les pertes de KNP seulement se chiffrait à 4,1 millions de dollars en 1978 et à sept millions de dollars en 1979. Malgré les pertes qu'elle avait essuyées, ces investissements étaient importants pour MB. Le 6 septembre 1979, le classement mondial de MB par rapport aux autres sociétés de produits forestiers passait du onzième rang au dixième rang, après consolidation des ventes de KNP, de GEC et de Celupal. Toutefois, MB conservait le onzième rang pour l'actif et le treizième pour les bénéficiaires, avant consolidation.

En février 1980, MB songeait à acquérir une participation majoritaire⁶⁸ dans KNP, plutôt que d'être un actionnaire majoritaire détenant 46 p. 100 du capital. KNP était considérée comme une entreprise dont le potentiel était intéressant, mais qui allait devoir consentir à d'importants changements pour le réaliser. KNP était en excellente position par rapport à ses concurrents scandinaves, et elle avait plusieurs atouts : machines rentables de production de papiers fins à Lanaken et à Maastricht, compétences technologiques et commerciales dans le segment des papiers fins, production à faible coût et bilan solide. Cependant, le segment de l'emballage, non rentable, absorbait trop du temps des cadres de KNP, et trop des ressources de l'entreprise. La stratégie était déficiente, on investissait peu dans la modernisation des biens de production et les compétences en gestion étaient inégales. Les résultats de KNP étaient demeurés insatisfaisants et, depuis 1974, les gains de l'entreprise, établis en vertu des principes comptables généralement reconnus en Amérique du Nord, étaient très faibles. KNP n'avait versé aucun dividende depuis 1975 et n'en prévoyait aucun pour 1980. Le rendement du capital investi, mesuré selon le rapport des dividendes au coût de l'investissement, avait été en moyenne de 3 p. 100 entre 1974 et 1979. Si MB devait accroître son investissement dans KNP, elle accentuerait encore davantage le risque de sa position en devises, ce qui se répercuterait sur ses états de profits et pertes.

Pour MB, les avantages de son investissement dans KNP étaient les suivants : 1) un marché semi-captif pour la pâte de Harmac; 2) l'acquisition de renseignements sur la nouvelle finition des papiers fins européens; 3) l'accès à un savoir-faire technique dans les papiers d'impression et les papiers à lettres; et 4) une participation indirecte à l'essor des papiers fins. Les inconvénients de l'investissement de MB dans KNP étaient les suivants : 1) un faible rendement sur l'important volume de capital engagé; 2) une influence insuffisante sur les décisions de gestion et les orientations stratégiques; 3) un contrat d'approvisionnement en pâte qui restreignait la liberté de mouvement; et 4) le potentiel partiellement inexploité de la relation MB-KNP. C'était là l'inconvénient le plus important.

Plus tard en 1980, MB décida finalement de ne pas acquérir une position majoritaire, choisissant plutôt de porter à 48 p. 100 sa participation dans KNP. Ce pourcentage devait demeurer plus ou moins constant jusqu'en 1985-1986,

époque où MB fut contrainte de vendre une partie de ses actions afin d'obtenir des liquidités, et sa participation tomba à 25 p. 100. Par la suite, lorsque sa position financière s'améliora, MB commença à acheter des actions de KNP à mesure qu'il s'en trouvait à vendre. Le 3 janvier 1989, MB souscrivit et paya une participation additionnelle représentant 5 p. 100 des actions ordinaires de KNP, au coût de 46,7 millions de dollars, ce qui faisait passer son intérêt total dans KNP à 30,6 p. 100. Au début de 1993, KNP annonçait une fusion avec Buhrmann-Tetterode VG, fusion qui devait accroître sa présence sur les marchés européens. Aujourd'hui, MB détient 16 p. 100 de cette nouvelle entité élargie et elle prévoit que son investissement initial grossira sensiblement. Cet investissement s'est révélé très profitable pour MB durant les années 80, les normes élevées de qualité fixées par KNP ayant permis à MB d'établir des points de repère pour la qualité de ses propres produits. Récemment, le PDG de MB a confirmé que MB vendra ses actions de la nouvelle entité si elle parvient à obtenir le prix demandé⁶⁹.

MacMillan Rothesay Ltd. (Allemagne)

En juin 1968, MB devait résoudre un problème. Deux sociétés se disputaient la position dominante sur le marché allemand du papier couché. L'une était KNP, dans laquelle MB détenait des intérêts importants; l'autre était Feldmühle Aktiengesellschaft, l'un des plus importants producteurs de papiers et de cartons de la CE, mais aussi l'un des principaux clients de MB pour la pâte. Ce qui compliquait la situation, c'est que le président de Feldmühle, Helfried Krug, était à couteaux tirés avec George Haindl (président de Haindl Papierfabriken, une autre grande société allemande), avec qui MB avait aussi conclu un contrat d'approvisionnement en pâte⁷⁰. En février 1969, une rencontre eut lieu entre MB et Feldmühle. Lors de la rencontre, Krug souligna que les «gros» ne pouvaient continuer de combattre les «gros». Feldmühle proposa à MB de former une nouvelle société – MacMillan Rothesay Ltd. (ci-après MRL) – qui serait propriétaire de la Rothesay Paper Corporation (ci-après RPC), une entreprise de production de papier journal de Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, dans laquelle Feldmühle détenait déjà une participation de 40 p. 100. La nouvelle société vendrait 100 000 tonnes de pâte par année à Feldmühle. Feldmühle et MB seraient associées dans d'autres installations à Lanaken (Feldmühle ne savait pas alors que MB était déjà en train d'installer une machine à Lanaken avec KNP). L'élément final de la proposition était l'exploration conjointe d'autres possibilités d'investissement en Europe.

Le 17 juillet 1969, Feldmühle envoyait à MB un projet de lettre d'intention, dans laquelle elle donnait à MB le choix d'acquérir une participation de 49 p. 100, de 50 p. 100 ou de 51 p. 100. Feldmühle proposait de payer des honoraires à MB pour qu'elle exploite l'usine. Selon les prévisions, le rendement du capital investi devait se situer entre 11 p. 100 et 14 p. 100, sur un investissement variant entre 14 millions et 17 millions dollars, compte tenu

des hypothèses suivantes : augmentation des prix du papier journal d'ici à 1972, installation réussie d'une deuxième machine à papier journal et vérification des hypothèses se rapportant aux ventes. En raison de la conjoncture du moment, la deuxième machine de fabrication de papier journal devait être polyvalente – capable de produire, outre les qualités standard, du papier mécanique et du papier de qualité papier journal. Une deuxième machine, elle aussi polyvalente, donnerait à MB un produit additionnel ainsi que la diversification géographique. Sur le plan financier, l'investissement était jugé intéressant si la production pouvait être commercialisée de façon « méthodique ».

Le projet offrait à MB une stratégie prometteuse qui s'accorderait avec ses autres activités. La société gagnerait une importante unité de production de papier journal sur la côte est du Canada et un marché captif pour la pâte provenant de son usine de Harmac. Le succès futur de la coentreprise dépendrait de la capacité de gestion et de commercialisation de MB. Feldmühle détenait 4 p. 100 de KNP, ce qui, avec les 36 p. 100 détenus par MB, donnait aux deux partenaires une position assez influente dans KNP et allait fournir à MB l'occasion de se diversifier davantage dans cette région. Finalement, le contrat à long terme d'approvisionnement en pâte conclu avec Feldmühle s'accorderait avec l'objectif stratégique, à savoir une dépendance moindre à l'égard des ventes de pâte sur le marché libre, mais le volume accru de papier journal allait représenter pour MB un engagement accru au niveau des produits de base.

Le 5 août 1969, MB envoyait à Feldmühle un projet de lettre d'intention concernant 1) sa participation dans Rothesay, 2) un contrat à long terme d'approvisionnement en pâte et 3) la possibilité d'harmoniser, d'élargir et de compléter les activités européennes de Feldmühle et de KNP (les discussions à ce sujet devaient débiter en 1970). Le conseil d'administration serait formé de quatre membres, deux désignés par MB et deux par Feldmühle. MB détiendrait 51 p. 100 du capital social et Feldmühle 49 p. 100, le capital social initial se chiffrait à 20,2 millions de dollars. MB s'occuperait de l'usine, moyennant le versement de frais de gestion, et elle entreprendrait la construction de la deuxième machine de fabrication de papier journal. Les deux parties conclurent un accord informel le 28 août 1969, mais l'on décida par la suite qu'il serait nécessaire de conclure un accord de coentreprise en bonne et due forme. L'affaire fut finalement scellée en décembre 1969.

En 1970, MB songeait à fusionner avec Feldmühle. Ironiquement, c'était alors l'existence de MacMillan Rothesay Ltd., la coentreprise formée avec Feldmühle, qui ne s'accordait pas avec les objectifs de la fusion et constituait un obstacle majeur à celle-ci. L'intérêt de Feldmühle dans Rothesay (papier journal) et son intérêt de 25 p. 100 dans Intercontinental Pulp n'étaient pas compatibles avec les critères appliqués par MB pour réduire sa dépendance à l'égard des produits de base, et les sites d'exploitation situés en dehors de la C.-B. pouvaient susciter un important conflit d'intérêts. Le marché captif de 50 000 tonnes à 100 000 tonnes de pâte était l'un des principaux avantages d'une

fusion avec Feldmühle, mais celle-ci affichait, pour la période 1963-1967, une croissance peu impressionnante de ses ventes et une croissance nulle de ses bénéfices, ce qui n'était pas compatible avec les objectifs de MB à ce chapitre. Rien non plus ne permettait de prédire une amélioration des résultats de Feldmühle. L'engagement considérable de cette société dans la production de papiers fins destinés aux industries de l'impression et de l'édition mettait Feldmühle en concurrence directe avec KNP en Europe occidentale. Finalement, une fusion avec Feldmühle aurait pour effet de mettre un important bloc d'actions de MB entre les mains de la famille Flick (les propriétaires de Feldmühle), situation que MB voulait éviter. En fin de compte, les négociations portant sur le projet de fusion furent abandonnées.

1971 fut une année difficile pour MRL. La nouvelle société devait se satisfaire d'une demande irrégulière pour son produit, à un moment où sa seconde machine lui causait des problèmes de démarrage. Feldmühle avait l'impression que les États-Unis devaient être le principal marché pour le produit de la nouvelle société. Au départ, l'Europe et les autres marchés périphériques n'étaient vus que comme des débouchés de remplacement. Cependant, lorsque les perspectives commerciales se modifièrent parce que les marchés européens devenaient plus prometteurs, MB voulut vendre la production de Rothesay sur ces marchés. Cela était incompatible avec les intérêts européens de Feldmühle dans la distribution du papier journal, intérêts qui avaient pris de l'ampleur peu de temps auparavant. Le Royaume-Uni et l'Irlande avaient gagné en importance pour Feldmühle depuis l'entrée de ces deux pays dans le Marché commun. En septembre 1973, dans une lettre à MB, Helfried Krug se disait déçu de la façon dont MB avait géré le projet commun :

Bien des espoirs et des attentes ne se sont pas matérialisés depuis que nous avons formé notre partenariat. J'ai à l'esprit les problèmes auxquels a donné lieu la vente de la production de la deuxième machine à papier, problèmes causés par l'évolution des taux de change, mais aussi par la mauvaise performance des activités de commercialisation. Je pense aussi aux travaux tout à fait insuffisants de planification et de construction et aux problèmes de production qui en ont résulté, aux changements fréquents mais malheureusement inutiles des membres de la direction, et, en dernier lieu, mais non de moindre importance, à tout le système de transport par barges, qui, du point de vue de la rentabilité, est loin de répondre aux attentes.

En octobre 1973, après avoir investi 18,1 millions de dollars dans la nouvelle société MRL, MB avait essuyé une perte de 10,7 millions de dollars (après impôts différés), et cela pour les raisons suivantes : marchés en baisse pour le papier journal, difficultés de mise en service de la deuxième machine à papier journal, une grève, et des coûts plus élevés que prévu pour la pâte chimique et l'électricité. Feldmühle considérait MRL comme un investissement purement financier, étant donné que Feldmühle n'était pas directement intéressée par les autres activités de MRL. En dénonçant l'accord, MB serait libre de faire les

investissements qu'elle considérait nécessaires pour améliorer la position concurrentielle de MRL. Sur le plan stratégique, MRL s'accordait bien avec les autres intérêts commerciaux de MB, et les perspectives d'un revirement de la tendance à l'usine Rothesay paraissaient bonnes. Tant et si bien que, en décembre 1973, MB achetait pour 17,5 millions de dollars la participation de 49 p. 100 de Feldmühle dans MRL. Le rendement de cet investissement était estimé à 11,5 p. 100 (valeur actualisée nette après impôt). L'usine fonctionnait bien, mais elle fut contrainte d'acheter sa pâte chimique sur le marché libre, ce qui constituait un désavantage concurrentiel certain. L'installation de nouveaux équipements de production de pâte thermomécanique pouvait réduire les besoins en pâte chimique et faire monter à 13,5 p. 100 le rendement du capital investi de l'usine. Pour l'heure, comme MB était devenue la seule actionnaire, elle était libre d'investir dans MRL sans avoir à se soucier des vœux d'un partenaire. Cependant, peu après l'achat des actions de Feldmühle dans MRL, MB vendait 35 p. 100 des actions de la société à Simex, une société d'État espagnole, dans l'espoir que ce nouveau partenariat stimulerait les ventes de papier journal sur le marché espagnol.

En juillet 1981, MB vendait l'usine de pâte de MRL pour 145 millions de dollars, après avoir racheté la part de 35 p. 100 détenue par les investisseurs espagnols⁷¹, réduisant ainsi la pression causée par les frais de financement du programme d'expansion de MB. MB expliquait la vente par le fait qu'elle essayait de se concentrer sur des emplacements intégrés qui lui permettraient de réduire sa dépendance à l'égard des fournisseurs de pâte de l'extérieur⁷². L'usine de Rothesay devait acheter 20 p. 100 de la pâte requise pour la fabrication du papier journal. Par ailleurs, la société allait avoir besoin d'une quantité accrue de bois pour justifier la production de pâte, et ce bois n'était pas accessible.

Trus Joist MacMillan (É.-U.)⁷³

Au début des années 70, le service de R-D de MB entreprit de mettre au point sa technologie du bois de haute performance, dans le dessein de fabriquer des produits en bois pouvant rivaliser avec d'autres matériaux utilisés dans l'industrie de la construction. Son premier produit issu de cette technologie était le panneau de copeaux, commercialisé sous la marque ASPENITE^{MC}. La première usine au monde de panneaux de copeaux fut exploitée par MB à Hudson Bay (Saskatchewan), et elle fonctionne encore de façon rentable aujourd'hui, bien qu'elle ait perdu son avance technologique. Rétrospectivement, si MB n'a pas exploité ses atouts du début, c'est en raison de son manque d'expérience dans la gestion de nouveaux produits et des technologies exclusives. En revanche, le savoir-faire technologique accumulé par MB dans ce domaine lui a permis de faire passer une autre innovation de l'étape de la recherche à celle de la production. Ce produit de bois reconstitué, le *Parallam*, était un produit unique qui résultait de près de vingt années de recherche et de développement, à un coût de plus de 52 millions de dollars⁷⁴. Le *Parallam* est un bois de construction

uniforme très résistant, qui provient de résineux, mais qui ne dépend pas des vieux peuplements forestiers; il peut aussi provenir de résidus d'usines de placage.

En 1987, MB annonçait son intention de commercialiser le *Parallam*. Une usine type située à New Westminster (C.-B.) fut agrandie, et une nouvelle usine devait être construite aux États-Unis, à Colbert, en Georgie. La commercialisation du *Parallam* posait à MB le dilemme suivant : à mesure que se présentaient des possibilités d'accroître la capacité de fabrication, la croissance des activités absorberait davantage de fonds qu'elle n'en produirait. Le marché du bois de haute technicité affichait une croissance annuelle de plus de 20 p. 100, un rythme qui allait se poursuivre. Cependant, pour MB, cela signifiait que ce secteur allait devoir disputer à d'autres nécessités les fonds de MB⁷⁵. Nombre de ces nécessités étaient des impératifs environnementaux qui ne pouvaient être différés.

L'usine de fabrication de *Parallam* de New Westminster commença sa production commerciale en 1988 et contribua officiellement pour la première fois en 1989 aux ventes du segment des matériaux de construction. Une somme additionnelle de 1,2 million de dollars fut investie dans l'usine de New Westminster afin d'accroître sa capacité. L'usine de Colbert fut achevée en juillet 1990, au coût de 68,6 millions de dollars US. En 1990, MB entreprit la construction d'une autre usine de fabrication, près de Deerwood (Minnesota), au coût de 74 millions de dollars US afin de produire un autre nouveau bois de haute technicité, le PSL 300^{MC}. Le produit devait être utilisé dans la construction de logements et MB disposait d'une source garantie de matières premières dans l'État du Minnesota. L'usine de PSL 300 entra en service à la fin de 1991.

Malgré les marques d'approbation qu'avait reçues le *Parallam*, les ventes de ce produit étaient loin de suivre le rythme de la production⁷⁶. En 1990, la production annuelle n'était que de 57 400 pieds cubes, comparativement à des prévisions de 475 000 pieds cubes. Afin de réaliser le plein potentiel de ce produit, MB décida de transférer sa fabrication de *Parallam* à une coentreprise formée avec Trus Joist International, de Boise, en Idaho (ci-après TJI). TJI était le plus important fabricant nord-américain de produits de bois de haute performance, notamment d'un produit concurrent du *Parallam*. TJI était en activité depuis 1960 et jouissait d'une excellente réputation auprès des architectes et des ingénieurs nord-américains. On croyait que la nouvelle technologie de MB, d'une part, et la concentration marquée et la position bien établie de TJI sur le marché, d'autre part, constitueraient une excellente combinaison propre à accroître l'acceptation du produit sur le marché, et donc le rythme de production.

Le 1er octobre 1991, MB signait un accord avec TJI pour la formation d'une société en commandite qui produirait et commercialiserait un large éventail de produits en bois de haute technicité. La coentreprise, qui contrôlerait un actif d'environ 350 millions de dollars, devait s'appeler Trus Joist MacMillan Ltd. (ci-après TJM), et son siège social devait être situé à Boise.

L'usine de fabrication de Parallam de MB, à New Westminster (C.-B.), et celle de Colbert (Georgie), qui faisaient antérieurement partie intégrante du segment des matériaux de construction, ont alors été transférées à la nouvelle société, ainsi que l'usine de Deerwood (Minnesota) qui n'était pas encore entrée en service. La part de TJI consistait dans ses onze usines. Avec une participation de 51 p. 100, TJI prendrait la responsabilité de la gestion de TJM, et MB détiendrait les 49 p. 100 restants. Celle-ci ferait bénéficier TJM de ses activités de R-D. TJM ferait bénéficier MB d'un éventail plus large de produits laminés, que MB ajouterait à son réseau de distribution en vue de leur vente en Amérique du Nord. Tout investissement futur de TJM serait effectué «aux endroits où TJM détient un avantage concurrentiel. Le marché américain présentera un avantage tant que les États-Unis constitueront le marché le plus important»⁷⁷.

Analyse des investissements du type 3 Il existe plusieurs stratégies d'amélioration de l'accès aux marchés et de développement du potentiel commercial. Depuis 1963, MB utilise l'investissement direct à l'étranger pour renforcer ses réseaux de distribution, acquérir une connaissance des marchés, se constituer des marchés captifs ou assurés et faciliter les relations avec la clientèle grâce à la fabrication locale.

Avantages liés à l'emplacement : Pour cette catégorie, les avantages liés à l'emplacement se rapportent au potentiel de croissance du marché dans un endroit particulier et aux barrières à l'importation. Les barrières à l'importation comprennent la réglementation (p. ex., les obstacles tarifaires et non tarifaires), les barrières à l'information relative aux marchés et les barrières techniques et autres à la compétitivité. La nature de l'investissement dépend du genre d'obstacle que l'investissement est censé permettre de surmonter. Dans certains cas, les investissements de MB à l'étranger traduisaient la nécessité d'obtenir l'accès à un marché en approvisionnant des clients à partir d'usines locales. Dans d'autres cas, les investissements étaient motivés à la fois par des facteurs techniques (p. ex., le caractère volumineux du produit) et par la nécessité d'améliorer le service à la clientèle grâce à un resserrement des liens entre le client et le procédé de fabrication. Dans d'autres cas encore, la fabrication locale a permis de soustraire les ventes de produits aux menaces de barrières tarifaires (p. ex., le contreplaqué). L'investissement dans des installations de production était aussi un moyen d'accéder à des marchés de matières premières et de produits intermédiaires. Ce fut certainement le cas en ce qui concerne les tentatives d'établissement de marchés pour la pâte. Une implantation sur des marchés plus éloignés et moins familiers nécessitait le renforcement des réseaux de distribution (souvent au moyen de partenariats avec des distributeurs disposant déjà de puissants réseaux de distribution locale).

Avantages liés à la propriété et avantages liés à l'internalisation : Un fort pourcentage de l'IDE de MB axé sur la conquête de marchés a pris la forme de coentreprises ou de partenariats. On peut se familiariser avec le marché local et acquérir une bonne image de marque en choisissant un partenaire

local dont la réputation est bien établie à l'intérieur des canaux de distribution. Des opérations sans lien de dépendance (c.-à-d. le recours à des représentants locaux) auraient empêché MB d'utiliser autant qu'elle l'aurait voulu l'actif stratégique de ses partenaires. Le recours à des partenariats comme mode d'entrée permettait d'accéder plus rapidement à des marchés que ce n'aurait été le cas si MB s'était attaquée à ces marchés en ne comptant que sur elle-même.

Conséquences pour le pays d'origine : En général, l'IDE axé sur la conquête de marchés devrait contribuer à la prospérité du pays d'origine parce que ce genre d'investissement permet d'obtenir des prix plus élevés pour la production nationale et offre un potentiel de croissance dans le pays d'origine. Manifestement, le potentiel de croissance de la production dans le pays d'origine sera sans doute plus modeste si, pour obtenir l'accès à des marchés, les installations de production sont déplacées vers l'étranger. On pourrait soutenir par exemple que la coentreprise formée pour produire le Parallam aux États-Unis a pu avoir l'effet suivant : les technologies mises au point par MB ont servi à créer des emplois à l'étranger. Toutefois, il s'agit d'un cas où la pénétration du marché s'est révélée difficile et où l'IDE a permis la conquête de nouveaux marchés pour le Parallam, marchés qui n'auraient peut-être pas existé sans la coentreprise. En conséquence, même si l'IDE n'a pas créé de nouveaux emplois dans le pays d'origine, il a permis de préserver dans ce pays des activités de R-D et a donc favorisé le développement plus poussé de certains atouts technologiques du Canada. D'ailleurs, les dividendes générés par cet investissement couronné de succès ont contribué directement au bien-être des Canadiens qui détiennent la majorité des actions de MB. Il y a aussi eu des avantages indirects au niveau de la position concurrentielle de MB, puisque celle-ci pouvait transférer, vers ses usines canadiennes et depuis les usines situées aux États-Unis, des pratiques de gestion et de production éprouvées.

INVESTISSEMENTS AXÉS SUR LA RÉDUCTION DU RISQUE

LES INVESTISSEMENTS DE CETTE CATÉGORIE ont pour objet de diversifier les activités et donc de réduire le risque⁷⁸. Nombre des investissements de ce genre effectués par MB furent des investissements motivés par l'occasion du moment, dans des secteurs où MB avait peu d'expérience. D'autres étaient des prolongements de certaines fonctions subsidiaires (p. ex., le transport maritime), fonctions où MB avait une certaine expérience.

Northside et Northpoint (Australie)

Au début de 1970, Jardine Matheson fit une proposition d'investissement à MB portant sur la construction d'un complexe hôtelier et administratif à Sydney. La société projetée, Northside Gardens Investments Pty. Ltd. (ci-après Northside), devait être dotée d'un capital de deux millions de dollars australiens,

pour un coût total estimatif de huit millions de dollars australiens. Jardine avait déjà mené à bonne fin d'autres projets immobiliers en Australie, et MB avait confiance en son partenaire. On pensa que, puisque le secteur de l'immobilier était en plein essor à Sydney, MB allait être généreusement rétribuée pour un investissement modeste. MB pouvait participer avec ou sans financement par emprunt. Elle choisit de participer avec un financement par emprunt de 1,2 million de dollars australiens (1,44 million de dollars canadiens), parce que cette forme de participation produisait un rendement (valeur actualisée nette après impôt) se situant entre 11 p. 100 et 19 p. 100, contre 4 p. 100 pour une participation sans financement par emprunt. MB aurait préféré ne pas contracter cet emprunt, qui allait se répercuter défavorablement sur sa propre capacité d'emprunt, mais elle approuva le projet puisque, selon les mots d'un dirigeant de MB,

de façon générale, la relation avec Jardine Matheson est prometteuse dans ces domaines, et puisqu'il s'agit là de notre première entreprise avec Jardine en Australie, je crois qu'il ne faut pas hésiter, même si cela suppose un endettement.

Jardine Matheson et Co. (Australia) Pty. Ltd. devait détenir 51 p. 100 de Northside. L'apport initial de MB devait se chiffrer à 400 000 dollars australiens (480 000 dollars canadiens) pour une participation de 20 p. 100; d'autres intérêts australiens devaient détenir les 29 p. 100 restants. La construction devait commencer en mars 1971 et s'achever en juin 1973.

En juin 1970, les perspectives de l'économie australienne n'étaient pas très encourageantes. La politique gouvernementale au cours des mois suivants allait avoir un effet défavorable sur les sources intérieures de crédit à des fins de développement commercial. Malgré cela, le 19 juin 1970, après avoir complété son investissement dans Northside, MB reçut de Jardine une deuxième proposition portant sur un projet immobilier à Sydney, Northpoint Properties Pty. Ltd. (ci-après Northpoint), en vue de la construction d'un immeuble à bureaux. Les travaux devaient commencer en décembre 1971 et prendre fin en décembre 1973, et l'immeuble devait être loué en septembre 1974. Jardine détiendrait 80 p. 100 du capital-actions et assumerait 71 p. 100 de la dette. MB détiendrait 20 p. 100 du capital-actions (95 millions de dollars australiens) et assumerait 29 p. 100 de la dette (2,85 millions de dollars australiens), une clause défavorable pour MB⁷⁹. Si les coûts augmentaient, les participants devraient alors augmenter proportionnellement leur part respective des fonds propres et de la dette. L'apport de Jardine serait sous forme de terrains (sur lesquels Jardine réaliserait une plus-value de 1,23 million de dollars, plus-value à laquelle MB ne participerait pas), tandis que l'apport de MB se ferait en argent comptant. Une estimation prudente situait le rendement des capitaux propres à 15,2 p. 100 avant impôt et une estimation optimiste plaçait ce rendement à 52,9 p. 100. MB pouvait nommer un administrateur au conseil d'administration de Northpoint. MB fit une comparaison, avec son

édifice de Vancouver, de la taille, du coût et des bénéfices escomptés du projet Northpoint et, concluant que Northpoint était plus profitable, elle décida d'accepter l'offre de Jardine.

En novembre 1972, le budget du projet Northside était passé à dix millions de dollars australiens. MB s'inquiéta alors de la clause contenue dans le contrat initial relativement aux garanties d'emprunt, lesquelles allaient réduire sa propre capacité d'emprunt⁸⁰. Lorsque les travaux furent enfin achevés en décembre 1973, les coûts totaux se chiffraient à 12,677 millions de dollars australiens. Pour Northpoint, les perspectives étaient encore moins prometteuses. Nombre de facteurs défavorables avaient rendu les travaux coûteux : hausse des coûts des matériaux et des taux d'intérêt, surabondance de bureaux, augmentation sans précédent des salaires et difficultés du crédit en Australie. De graves problèmes de conception des fondations avaient aussi entraîné des retards dans le calendrier des travaux. MB devait décider si elle allait ou non maintenir sa participation.

MB décida de maintenir sa participation parce que, selon elle, c'était le seul moyen de tirer quelque chose de ce projet. Comme les coûts estimatifs (alors de 20 millions de dollars australiens) étaient trop élevés pour MB et Jardine, les deux sociétés décidèrent de céder 50 p. 100 du capital-actions à un partenaire. Cependant, en raison de la conjoncture économique et du contexte politique qui prévalaient alors en Australie, il était difficile de trouver un nouveau partenaire. Pour terminer les travaux de construction, Jardine et MB établirent une ligne de crédit de 15 millions de dollars australiens. MB devait garantir sa part de cet emprunt (3 millions de dollars australiens = 4,35 millions de dollars canadiens) par l'entremise d'une filiale non assujettie à des restrictions. En mars 1975, les travaux du projet Northpoint n'étaient pas encore achevés, et MB avait du mal à obtenir de Jardine des renseignements à jour sur le projet. MB disposa finalement de ces deux investissements en 1978, essayant une lourde perte.

Analyse des investissements du type 4 Les investissements de MB dans cette catégorie furent de courte durée et se soldèrent par de retentissants échecs. Ils visaient des secteurs tels que les transports, l'aménagement immobilier et quelques autres domaines sans rapport avec les activités de MB. Ces investissements procédaient d'une justification stratégique valide (réduction du risque et donc meilleure stabilité des bénéfices dans une industrie forestière fortement tributaire de la conjoncture), mais MB n'avait pas le savoir-faire requis pour bien les gérer. Pourtant, MB détenait dans les entreprises ainsi formées des participations suffisamment importantes pour lui conférer une forte influence sur leur fonctionnement. En conséquence, le capital et l'attention que monopolisaient les investissements en question affaiblissaient la position concurrentielle de MB dans son principal secteur d'activité. Au reste, l'incidence de ces investissements sur le rendement était négatif, une bonne part des pertes subies par MB leur étant attribuable. Les investissements de MB dans le transport maritime demeurèrent d'ailleurs à l'origine des pertes de MB

jusqu'en 1979, après une perte initiale de 46,3 millions de dollars subie en 1975.

CONSÉQUENCES DE L'IDE DE MB SUR LE BIEN-ÊTRE AU CANADA

DANS SON ÉTUDE, QUI FIGURE AILLEURS dans le présent volume, Globerman explique en détail l'effet de l'investissement à l'étranger sur le pays d'origine. La preuve empirique sur la question a trait surtout à l'effet de l'IDE sur le marché du travail du pays d'origine. On observe en général un effet positif pour les travailleurs qualifiés et un effet négatif pour les travailleurs non qualifiés, mais l'effet global sur l'emploi n'apparaît pas clairement. L'expérience de MB semble contredire ce modèle et reflète sans doute l'expérience des industries extractives, où le gros des opérations à valeur ajoutée s'est progressivement déplacé vers le marché desservi, tandis que les activités extractives de base étaient conservées dans le pays d'origine. Il en a résulté un déplacement vers l'étranger des emplois qualifiés, tandis que les emplois exigeant peu ou pas de qualifications restaient dans le pays d'origine. (Cependant, ces emplois commandent des rémunérations relativement élevées parce que l'industrie est à fort coefficient de capital et syndicalisée.) Ce phénomène ressemble à l'expérience suédoise relatée par Blomström et Kokko, 1993. Comme en Suède (où la part des industries extractives dans l'économie est importante), certaines activités de R-D restent dans le pays d'origine, même si les activités de production qu'elles servent sont déplacées vers l'étranger.

INCIDENCE DE L'IDE DE MB SUR LE BIEN-ÊTRE AU CANADA

ON CROIT QUE L'OBJECTIF D'UNE MULTINATIONALE, soit la maximisation des bénéfices, est conforme à l'objectif social d'une maximisation du bien-être (Horstmann et Markusen, 1989), les transferts de bénéfices constituant une contribution positive à la richesse du pays d'origine. À cet égard, nombre des investissements de MB n'ont engendré aucun bénéfice et, dans certains cas, lorsque MB finissait par disposer de ces investissements (Embrasca et Bougainville, par exemple), leur effet cumulatif sur MB était négatif pour ce qui est de la contribution aux bénéfices. Certains de ces investissements n'ont produit aucun bénéfice durant toute la période où ils monopolisaient le capital de MB. L'effet négatif de ces investissements sur le bien-être est même plus élevé si l'on tient compte des coûts d'opportunité du capital investi. Plus élevés sont les bénéfices qu'une multinationale tire de ses activités regroupées, plus élevés seront les impôts qu'elle paiera dans son pays d'origine. Étant donné que bon nombre des investissements de MB furent éventuellement radiés après avoir enregistré des pertes cumulatives, on peut conclure qu'ils ont nuï à la position bénéficiaire globale de MB, réduisant ainsi les impôts payés au

Canada. Les investissements de MB dans des activités diversifiées sans rapport avec les activités de MB ont aussi eu un effet négatif sur le bien-être. La question du rapatriement des bénéfiques (et les restrictions étrangères à cet égard) n'ont pas constitué un facteur important dans le cas de MB puisque de nombreux investissements de MB dans les pays qui imposaient de telles restrictions ont été vendus avant qu'ils ne deviennent rentables.

Parmi les investissements qui ne se sont pas soldés par des pertes (p. ex., MacMillan Jardine et KNP), les bénéfiques furent souvent affectés à une expansion des installations connexes dans les pays étrangers où ils avaient été faits. Le projet MacMillan Jardine, expressément conçu comme véhicule d'investissement de MB, était motivé par l'intention de réinvestir les bénéfiques de cette société dans une expansion accrue de MB en Asie du Sud-Est. On peut dès lors soutenir que, par son investissement dans MacMillan Jardine, MB n'avait pas à consacrer ses propres fonds à une telle expansion, puisque MacJard générait les fonds requis. Cependant, si l'on considère la performance subséquente de ces investissements, on se rend compte que, lorsqu'ils donnèrent lieu à d'importants dépassements de coûts (p. ex., Northside et Northpoint), MB dut se résoudre à consentir des garanties d'emprunt, lesquelles eurent de sérieuses répercussions sur la capacité d'emprunt de MB.

Les barrières aux échanges entravent les exportations. En conséquence, l'IDE complète les exportations; il ne les remplace pas, étant donné que ces marchés d'exportation seraient de toute façon perdus s'ils n'avaient pas été rouverts au moyen de l'IDE (Globerman, 1985). À cet égard, l'IDE de MB a eu un effet positif sur le bien-être. En établissant une usine de contreplaqué à Pine Hill, MacMillan Bloedel était en mesure de prendre pied sur ce marché. Sans cet investissement, elle n'aurait pu se mesurer à la concurrence sur le marché américain du contreplaqué, surtout parce que les barrières tarifaires rendaient souvent non économiques les exportations de ce produit. De même, l'investissement de MB dans KNP (l'une des stratégies de MB pour la conquête de marchés captifs) lui a permis d'obtenir un marché pour ses exportations de pâte depuis le Canada. Il convient de noter que la stratégie de conquête de marchés captifs ne sert qu'à réduire les coûts de transaction et les coûts des études de marché. Sur un marché de matières premières, les caractéristiques non liées au prix jouent des rôles moins importants que sur les marchés où les produits sont différenciés. Le fait d'être présent sur un marché étranger grâce à un IDE permet d'acquérir une connaissance de ce marché et de l'appliquer à la promotion commerciale. Ainsi, MB a pu, malgré des barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges, devenir le premier fournisseur étranger du Japon pour le papier journal de spécialité, grâce à sa présence au Japon et à l'expérience qu'elle avait acquise auparavant sur ce marché.

L'investissement direct à l'étranger favorise la prospérité du pays d'origine, à la fois en offrant des perspectives de croissance aux fournisseurs nationaux de biens d'équipement et en leur permettant d'accroître leur capacité technologique, dans la mesure où des activités secondaires de transformation sont

entreprises dans le pays d'origine (Dunning, 1981, p. 326). On ne peut à cet égard tirer de conclusions à partir de l'IDE d'une entreprise, mais il est intéressant de noter que l'avantage concurrentiel du Canada dans l'industrie des biens de production des pâtes et papiers tient principalement aux équipements utilisés pour fabriquer des produits de base. Le Canada est concurrentiel au niveau mondial pour ce qui est du matériel de fabrication de la pâte mécanique et il détient des atouts certains pour ce qui est du matériel de fabrication de la pâte chimique. Il n'a qu'une capacité restreinte pour ce qui est du papier de soie, et à peu près aucune capacité pour ce qui est du matériel de finition du papier⁸¹. Au cours des trente dernières années, la performance canadienne dans cette industrie a fortement diminué.

On a soutenu que l'IDE menait à un exode des emplois (Rugman, 1987, p. 44). Cependant, on peut affirmer que l'économie canadienne n'a pas directement souffert de l'exportation des emplois de MB. En dehors du Canada, MB comptait un nombre élevé d'employés seulement aux États-Unis et au Royaume-Uni (en 1979, sur un total de 24 500 employés, il y en avait 16 300 en C.-B., 3 500 aux États-Unis et 1 800 au Royaume-Uni). Comme les investissements effectués dans ces pays ont largement contribué aux opérations globales de MB, l'emploi à l'étranger peut dans ce cas être considéré essentiel au renforcement de la position concurrentielle globale de MB. MB a toujours contribué de façon importante à l'économie de la C.-B. sur le plan de l'emploi, mais, entre 1980 et 1986, elle a réduit sa main-d'oeuvre de 40 p. 100⁸². Il est intéressant de noter qu'en 1991, MB réalisait à peu près la même production qu'en 1983, malgré un effectif réduit de 40 p. 100⁸³. Des réductions d'effectifs ont frappé d'autres entreprises de la Colombie-Britannique qui n'avaient pas investi à l'étranger; ces réductions constituent une excroissance naturelle des gains de productivité issus du progrès technologique sur un marché mondial extrêmement concurrentiel.

Pour ce qui est de la qualité de l'emploi, la tendance à fabriquer des produits à valeur ajoutée près du marché auquel ils sont destinés, tout en conservant dans le pays d'origine les activités essentiellement extractives, a pu avoir des effets défavorables, dans la mesure où des emplois spécialisés sont créés à l'étranger plutôt qu'au pays. Mais il n'est pas sûr que ces emplois auraient été créés ici. Il se peut même que, n'eût été l'accès aux marchés rendu possible par l'IDE, il y aurait eu réduction des activités extractives au Canada et disparition d'emplois bien rémunérés.

L'incidence de l'IDE sur le bien-être est incertaine pour ce qui est de la compétitivité technologique. On a laissé entendre qu'en investissant directement à l'étranger, les multinationales ont détourné leurs énergies de l'innovation technologique dans leur pays d'origine et accru la compétitivité internationale des pays d'accueil aux dépens des entreprises du pays d'origine (Dunning 1981). Cependant, dans le cas de MB, il semble que l'IDE a aussi accru au Canada les activités de R-D qui étaient destinées aux installations de production à l'étranger.

MB, qui a une expérience modeste de la gestion des produits nouveaux, a cédé les brevets qu'elle détenait pour sa plus importante découverte depuis des décennies (Parallam) à la coentreprise TJM, gérée par TJI et dans laquelle MB détient une participation minoritaire. Ce transfert était nécessaire pour garantir le succès commercial du produit sur le marché le plus prometteur (les États-Unis). Ce succès a permis la poursuite des activités de R-D au Canada. L'expérience de TJI en matière de gestion et sa connaissance des procédés de fabrication ont été en partie transférées aux activités canadiennes de MB, améliorant ainsi leur compétitivité. La sagesse d'un déplacement vers l'étranger de certaines activités de R-D (p. ex., l'établissement d'un laboratoire de recherches à Pine Hill) n'est pas aussi évidente. Mais il peut en résulter un transfert de technologies⁸⁴, transfert grâce auquel les activités menées au niveau national peuvent tirer parti des résultats de la recherche effectuée aux États-Unis.

Un dernier argument contre l'IDE est le fait que les immobilisations sont effectuées en dehors du pays d'origine. Entre 1965 et 1975, la moitié seulement des immobilisations de MB ont profité à la Colombie-Britannique⁸⁵. Après avoir essuyé une première perte en 1975, MB réorienta son capital vers l'amélioration de la productivité de ses unités de production en C.-B. et aux États-Unis. À la fin des années 70 et durant les années 80, MB s'efforça de réaffirmer son appartenance à la C.-B. Mais ces dernières années, le choix s'est fait entre les États-Unis et le Canada – et ce sont les États-Unis que la direction de MB a nettement favorisés.

Lorsque nous faisons de gros investissements, nous les orientons vers l'endroit qui peut nous donner le meilleur rendement. Ce n'est pas la Colombie-Britannique, et ce n'est probablement pas le Canada⁸⁶.

Si nous présumons que les marchés de capitaux sont exempts de toute distorsion, il n'est pas nécessaire que l'IDE de MB ait un effet notable sur les décisions d'investissement de MB au Canada. Une baisse de l'investissement au Canada peut simplement traduire une saturation de l'investissement dans le secteur forestier canadien et une baisse du rendement marginal des débouchés offerts à l'investissement (diminution provoquée, par exemple, par les contraintes de la ressource) ou d'autres facteurs d'éloignement (p. ex., les diverses réglementations).

Si MB doit compter sur sa propre marge d'autofinancement, on peut faire valoir, quant à l'effet de l'IDE sur l'investissement au Canada, l'argument des contraintes du budget d'immobilisation. Notre étude de cas montre toutefois que MB a réorienté des capitaux vers le Canada pour régler deux problèmes, celui de la compétitivité et celui de la réglementation environnementale. En dépit des déclarations contraires des dirigeants de la société, les ressources ligneuses du Canada semblent être un actif stratégique essentiel à utiliser. Lorsque l'emploi de la ressource a perdu de sa compétitivité, MB s'est efforcée de la rétablir. Les contraintes liées à la ressource (qui réduisent les perspectives

de croissance au niveau national) ont toutefois incité MB à investir à l'étranger. De la même façon, pour assurer sa croissance, MB a accordé la priorité aux investissements axés sur la conquête de marchés.

CONCLUSION

ON PEUT TIRER DE L'EXPÉRIENCE de MB plusieurs conclusions quant à la politique d'investissement à l'étranger des sociétés tributaires des ressources naturelles. Les entreprises du secteur forestier évoluent sur des marchés extrêmement cycliques. En conséquence, elles ont tendance à investir dans les périodes de prospérité lorsqu'elles bénéficient de bons flux de trésorerie. Cependant, en période de ralentissement, lorsqu'il y a rareté de capitaux, elles n'ont pas les ressources nécessaires pour maintenir leur engagement envers les investissements qu'elles viennent de faire. Lorsque les banques refusent de prêter, l'investissement à l'étranger se fait au détriment de l'investissement intérieur, et les fonds propres de l'entreprise sont donc doublement mis à contribution. En dernier ressort, l'actif étranger est souvent vendu pour obtenir des liquidités. Privés d'un engagement soutenu, de nombreux projets échouent. Une entreprise du secteur primaire qui évolue dans un marché incertain sera donc souvent encline à considérer non essentiel son actif étranger, de la même façon dont procéderait le détenteur d'un portefeuille d'investissement (le cas de MB). Utilisation d'éléments d'actif non liquides pour compenser une pénurie de fonds propres constitue toutefois une façon coûteuse de financer des activités commerciales.

L'expérience de MB révèle aussi que, du moins dans le cas d'une société tributaire de ressources naturelles, certains ALP essentiels dépendent de l'emplacement. Le savoir-faire technique de MB en matière de foresterie, obtenu à la faveur de la récolte de résineux dans des forêts tempérées, ne convenait pas pour la gestion de forêts tropicales composées de feuillus.

Les investissements de MB axés sur la conquête de marchés ont été largement couronnés de succès, même si l'expérience de MB montre que, dans un marché concurrentiel de produits de base, les acheteurs captifs ne sont pas une garantie d'accès au marché. Si les rapports spéciaux établis avec les acheteurs ne garantissent pas les ventes, ils donnent à une entreprise à la fois l'avantage de meilleures communications (ce qui permet un meilleur service) et la possibilité de réduire les coûts de transaction. La relation spéciale de MB avec KNP (un client exigeant) a permis à MB d'améliorer non seulement la qualité de ses produits, mais aussi sa compétitivité.

L'expérience de MB révèle aussi que, par des coentreprises, une société peut faire l'acquisition d'éléments d'actif stratégiques qu'elle ne peut posséder elle-même. Par exemple, les compétences de Trus Joist International en matière de commercialisation venaient compléter les compétences techniques de MB en vue de la production et de la commercialisation du Parallam aux États-Unis.

L'enseignement le plus important à tirer de l'expérience de MB est sans doute le fait que, lorsqu'une entreprise se diversifie dans des domaines qui ne sont pas les siens, elle le fait souvent à son détriment. Il vaut sans doute mieux laisser la réduction du risque aux particuliers et institutions qui font des investissements de portefeuille. En revanche, l'IDE axé sur l'amélioration de l'efficacité par l'intégration semble donner de bons résultats.

Enfin, l'IDE est un instrument stratégique qui permet à une société du secteur des ressources naturelles de croître grâce à un meilleur accès aux marchés et à de nouvelles sources d'approvisionnement. L'IDE permet d'utiliser les avantages liés à la propriété et de tirer de nouveaux avantages des opérations étrangères. L'expérience de MB montre toutefois que l'IDE est une stratégie risquée qui peut conduire à des pertes importantes, tant pour l'entreprise que pour l'économie nationale. L'un des grands problèmes auxquels se heurte une société évoluant dans le secteur des ressources est le caractère cyclique du marché, qui met souvent à rude épreuve la patience et l'horizon que suppose l'IDE dans le secteur primaire. L'expérience de MB avec KNP montre sans doute qu'un engagement à long terme est parfois le gage d'une récompense future. Ainsi, l'acquisition par MB d'une part importante du capital de KNP a donné à la première la possibilité de tirer parti de son alliance avec la plus importante société papetière au monde. Une déclaration récente du PDG de MB semble toutefois laisser entendre que l'occasion stratégique, donnée par l'IDE, d'un nouveau positionnement à long terme de l'entreprise sur les marchés mondiaux n'est pas aussi prioritaire que la possibilité de réaliser une plus-value en vendant des actions⁸⁷.

NOTES

- 1 Une bonne partie des données de cette section est extraite des archives de MB, d'entrevues avec des employés et des rapports annuels de la société.
- 2 MB fabrique du bois d'oeuvre, des panneaux, des produits en bois spécialisés, de la pâte kraft, du papier journal, des papiers d'impression de pâte mécanique, des papiers fins, du papier pour carton ondulé et des boîtes en carton ondulé.
- 3 En 1951, la société Bloedel, Stewart & Welch fusionna avec H. R. MacMillan Export Company, une société établie par Harvey R. MacMillan. En 1960, MacMillan & Bloedel fusionna avec la Powell River Company Ltd., pour former MacMillan, Bloedel & Powell River Ltd., qui devint, le 10 mai 1966, MacMillan Bloedel Ltd.
- 4 MB vendait 80 p. 100 de sa pâte marchande, 93 p. 100 de son papier journal, 43 p. 100 de son papier kraft et de son carton, 85 p. 100 de son bois

- d'oeuvre, 23 p. 100 de son contre-plaqué et 86 p. 100 de ses bardeaux de cèdre à l'étranger.
- 5 MacKay, 1982, p. 269.
 - 6 *The Financial Post*, le 1er janvier 1966, p. 19.
 - 7 Fait intéressant à noter, Montague Meyer, le président du conseil d'administration de la société, était la personne même qui avait collaboré avec Harvey MacMillan à la fondation de H. R. MacMillan Export Company.
 - 8 *Canadian Forest Industries*, juin 1966, p. 25.
 - 9 MacKay, 1982, p. 281.
 - 10 *MB News*, juin 1969.
 - 11 Il s'agit des projets suivants : un intérêt de 83 p. 100 dans Walpole Woodworkers Inc., de Walpole, au Massachusetts, un producteur de palissades et de meubles de jardin; une participation dans Energex, de San Diego, en Californie, une petite société qui fabriquait des brûleurs destinés à convertir les déchets de bois en gaz pour les scieries. En décembre 1974, cet investissement fut converti en une participation de 28 p. 100 dans Industrial-America Corp., de Jacksonville, en Floride, pour 4,7 millions de dollars. Une filiale d'Industrial-America se lança dans la promotion immobilière en Floride (*Wall Street Journal*, le 26 décembre 1974, p. 11). MB fit aussi l'acquisition d'une participation dans Dominion Aircraft Corp. Ltd., dans Hovair Ltd., qui mettait au point un nouveau type d'aéroglesseur, de 80 p. 100 du capital de Unidrug Systems, d'une usine de plastiques à Edmonton et de 50 p. 100 de Montebello Metal Ltd., de Hawkesbury, en Ontario, qui fabriquait des tubes de métal pour la pâte dentifrice (MacKay, 1982, p. 192).
 - 12 MacKay, 1982, p. 293.
 - 13 *The Financial Post*, le 2 octobre 1971, p. 13.
 - 14 *The Financial Post*, le 10 avril 1976, p. 26.
 - 15 *The Financial Post*, le 13 septembre 1975, p. 11.
 - 16 *The Financial Post*, le 5 mars 1977, p. 11.
 - 17 *Globe and Mail*, le 14 janvier 1976, p. B9.
 - 18 *Globe and Mail*, le 24 février 1977, p. B8.
 - 19 *The Financial Post*, le 29 novembre 1980, p. 23.
 - 20 *The Financial Post*, le 29 novembre 1980, p. 23.
 - 21 *Financial Times*, le 26 mars 1981, p. 26.
 - 22 *Globe and Mail*, le 12 mars 1981, p. B1; *Financial Times*, le 12 mars 1981, p. 29.
 - 23 *Pulp and Paper Factbook*, 1982-83, p. 82.
 - 24 *Pulp and Paper Factbook*, 1982-83, p. 68.
 - 25 *Canadian Business*, juillet 1991, p. 45.
 - 26 *Ibidem*.
 - 27 *The Financial Post*, le 23 janvier 1982, p. 1.
 - 28 *Globe and Mail*, le 7 juin 1983, p. B-8.
 - 29 *Pulp and Paper International*, 1987, p. 57.

- 30 *Globe and Mail*, le 1er août 1986, p. B-3.
- 31 *The Financial Post*, le 27 mars 1989, p. 25.
- 32 Selon Price Waterhouse, chaque baisse de un cent du dollar CAN par rapport au dollar US ajoute 240 millions de dollars de bénéfices avant impôt aux résultats de l'industrie. Cependant, Price Waterhouse ajoute que cela n'est pas suffisant pour avoir quelque importance à long terme. *Globe and Mail*, le 3 novembre 1992, p. B-8.
- 33 *Canadian Business*, juillet 1991, p. 47.
- 34 *The Financial Post Daily*, le 27 juillet 1992, p. 6.
- 35 *Pulp and Paper Journal*, avril 1990, p. 9.
- 36 *Canadian Business*, juillet 1991, p. 47.
- 37 Cela comprend des investissements axés sur l'accroissement indirect des bénéfices par des réductions de coûts, le développement de nouveaux produits, l'amélioration des produits existants et des gains de productivité dans les procédés de fabrication.
- 38 Puisqu'il y avait un problème de corrélation sérielle, nous avons utilisé la transformation Theil-Nagar (1961) des variables indépendantes. La statistique Durbin-Watson pour le modèle transformé était de 1,07.
- 39 Dunning fait observer que, pour les entreprises, nombre des avantages actuels liés à la propriété sont le reflet d'avantages passés liés à l'emplacement, dont bénéficiaient les pays; bien que leur origine puisse se rattacher à des ressources propres à l'emplacement, leur utilisation n'est pas limitée de cette même façon.
- 40 MacKay, 1982, p. 250.
- 41 *Globe and Mail*, le 28 juillet, 1983, p. B-7.
- 42 MacKay, 1982, p. 261.
- 43 Ibidem.
- 44 Ibidem.
- 45 C'est parce que l'accord initial obligeait les deux parties à payer le prix le moins élevé sur le marché pour le carton doublure (acheté de l'usine), dans la région géographique desservie par l'usine.
- 46 *Pulp and Paper International*, septembre 1984, p. 38.
- 47 Le 24 avril 1967, un dollar australien valait 1,22 dollar canadien.
- 48 Une note de service intersociétés indique que le ministère des Finances du gouvernement brésilien a une stratégie très élaborée. On accepte un taux d'inflation variant entre 18 p. 100 et 20 p. 100 et le cruzeiro est dévalué à intervalles réguliers. Au Mexique, personne ne voudrait construire d'usines de papier journal parce que le niveau des prix serait probablement contrôlé par le gouvernement.
- 49 L'IBDF (l'agence du gouvernement brésilien qui accordait les approbations) avait 1 200 projets évalués à plus de 100 millions de dollars, et il était improbable que ce niveau de stimulants puisse être maintenu pendant dix ans.
- 50 Elle avait légiféré sur les préférences d'achat pour le papier recyclé, dans les

contrats passés par les agences de l'État, et elle exigeait qu'au moins 25 p. 100 du papier journal acheté par les éditeurs et les imprimeurs commerciaux contiennent au moins 40 p. 100 de matières recyclées, pourcentage qui devait passer à 50 p. 100 de matières recyclées vers la fin de la décennie. Voir *Globe and Mail*, le 25 septembre 1992, p. B-3.

- 51 MB était engagée dans un projet de recyclage de papier avec Fletcher Canada, mais l'entreprise conjointe – Newstech – absorbait déjà tous les rebuts de papier journal provenant de l'agglomération de Vancouver. Une pénurie de rebuts de papier journal chez les producteurs de la C.-B. mena donc à la décision de MB de desservir le marché du papier recyclé à partir de la forêt urbaine des papiers recyclés de Californie, plutôt que de réexpédier ces rebuts vers la C.-B. Voir *Globe and Mail*, le 25 septembre, 1992, p. B-3.
- 52 *Globe and Mail*, le 10 avril, 1992, p. B-5.
- 53 *Globe and Mail*, le 25 septembre 1991, p. B-3.
- 54 MB et Haindl ont consacré plusieurs millions de dollars à tenter d'obtenir une autorisation pour le projet (sans y être encore parvenus). Avant même que la décision n'ait été prise de s'engager dans le projet, des groupes de défense de l'environnement poursuivaient déjà MB en justice.
- 55 *The Financial Post Daily*, le 25 septembre 1991, p. 14.
- 56 En 1975, elle vendait 450 000 tonnes par année de pâte marchande blanchie : 100 000 à KNP/Celupal, 200 000 environ à 20 acheteurs à long terme concentrés dans la CE, 80 000 au Japon et 70 000 aux États-Unis et en Australie.
- 57 À ce moment-là, MB pensait qu'il resterait peu de sociétés papetières au cours des dix années suivantes et que les fournisseurs de pâte qui subsisteraient n'auraient d'autre choix que de conclure des contrats à long terme avec les fabricants de papier qui subsisteraient ou bien d'y prendre des participations. «La stratégie de base des pâtes et papiers dans le monde libre s'articule autour du fait que la société qui peut contrôler une partie du marché de la pâte peut contrôler une partie du marché du papier. Cela est particulièrement vrai dans la région déficitaire en fibres qu'est la CE. Les débouchés de la pâte de résineux blanchie (marchande et intégrée) jusqu'en 1985 montrent qu'il y aura pénurie croissante parce que la capacité devra augmenter de 5 millions de tonnes entre 1978 et 1985».
- 58 La première étape, celle où MB s'associa à United, était nécessaire parce qu'il est improbable que MB ne se serait jamais aventurée sur le marché du sud des États-Unis sans partenaire.
- 59 Les membres de l'Export Sales Company étaient MB, British Columbia Forest Products et Crown Zellerbach. Le capital était partagé également entre les trois associés, mais le tonnage était réparti selon la formule 60-20-20, la plus grosse part revenant à MB.
- 60 Jardine Matheson Company avait été le représentant de la société H. R. MacMillan Company durant l'entre-deux-guerres.

- 61 En 1978, les États-Unis adoptèrent la *Foreign Corrupt Practices Act*. Puisque MB déposait des rapports auprès de la SEC aux États-Unis, sa crainte de voir certaines pratiques, par exemple les pots-de-vin, alors courantes en Asie du Sud-Est (et souvent utilisées comme expédients par Jardine Matheson) soulever des problèmes juridiques aux termes de cette législation l'incita à sortir de l'entreprise MacJard et des autres investissements effectués par l'entremise de ce partenariat dans Mentiga Forest Products et p. T. Sangkulirang.
- 62 *Globe and Mail*, le 24 juin 1985, p. B-15.
- 63 *MB Journal*, mai 1993, p. 4.
- 64 *MB Journal*, mai 1993, p. 4.
- 65 Cela n'est pas au sens strict un investissement direct à l'étranger, étant donné que MB ne participe pas à la gestion. Cependant, KNP joue un rôle stratégique important dans les opérations de MB.
- 66 MacKay, 1982, p. 260.
- 67 *The Financial Post*, le 9 octobre 1965.
- 68 En vertu des lois néerlandaises de l'époque, une participation majoritaire d'au moins 50 p. 100 dans une société faisait de cette société une filiale, mais cette participation ne donnait pas par elle-même le contrôle. Il n'y avait contrôle que si l'on détenait une participation d'au moins 75 p. 100 dans le capital de la société, lorsque les statuts de la société pouvaient être modifiés pour que l'actionnaire détenant cette participation minimale de 75 p. 100 ait le droit de nommer le conseil d'administration qui, effectivement, dirigeait la société.
- 69 La justification donnée pour cette vente était que KNP ne s'harmonisait pas avec les activités de base de MB. La recherche de liquidités accrues pouvait aussi expliquer la tentative de vente.
- 70 Krug avait déjà fait une proposition à George Haindl, mais les choses avaient mal tourné en raison de l'échec des négociations.
- 71 *The Financial Post*, le 4 juillet 1991, p. 5.
- 72 *Globe and Mail*, le 26 juin 1981, p. B-3; *The Financial Post*, le 4 juillet 1981, p. 5.
- 73 Certains des renseignements concernant cette affaire sont extraits de O. Fergacs, *UBC Business Review Journal*, 1993, p. 25-27.
- 74 Il est intéressant de noter que cette période de développement excessivement longue suscita beaucoup de controverse au sein de la société. Tiré de O. Fergacs, *UBC Business Review Journal*, 1993, p. 26.
- 75 O. Fergacs, *UBC Business Review Journal*, 1993, p. 26.
- 76 *Vancouver Sun*, le 18 juin 1991, p. C-1.
- 77 *Globe and Mail*, le 18 juin 1991, p. B-1.
- 78 Il est intéressant de noter que, de façon générale, la diversification peut être laissée aux soins des particuliers ou des institutions qui font des investissements de portefeuille, lesquels peuvent sans doute s'y révéler plus efficace. Cependant, les lois canadiennes imposent des limites au degré de

diversification à l'étranger des caisses de retraite et des régimes de retraite enregistrés. Il est possible d'assouplir cette contrainte en investissant dans une société canadienne ayant d'importants investissements directs à l'étranger. L'IDE peut donc servir à augmenter la demande des investisseurs institutionnels pour les actions de MB.

- 79 À l'époque, un dollar australien valait 1,18 dollar canadien.
- 80 La capacité d'emprunt de MB dépendait du montant total d'actif dépassant 250 p. 100 de la dette à long terme. Comme une garantie constituait une dette à long terme sans être représentée en contrepartie du côté de l'actif, une garantie de 2 millions de dollars monopolisait 5 millions de dollars d'actif, tandis qu'un emprunt pur et simple exigeait seulement 3 millions de dollars d'actif, étant donné que le produit de l'emprunt pouvait figurer dans les éléments d'actif.
- 81 *Canadian Pulp and Paper Equipment Industry, Working Paper, Monitor Company Inc.*, 1991.
- 82 *Globe and Mail*, le 1er août 1986, p. B-3.
- 83 *Canadian Business*, juillet 1991, p. 47.
- 84 Voir Mansfield et Romeo, 1984.
- 85 MacKay, 1982, p. 316.
- 86 *Canadian Business*, juillet 1991, p. 44.
- 87 Roberts (1993) soutient que l'une des principales raisons que MB aurait pu invoquer pour conserver son investissement dans KNP était la possibilité de conserver l'option de production de papier d'impression et de papier à lettres dans l'avenir. Le fait que MB ne considère pas KNP comme un actif de base laisse entendre que MB ne sera pas présente dans le segment le plus prometteur de l'industrie des pâtes et papiers.

ANNEXE : PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS, 1963-1991

DATE	NOM DE L'INVESTISSEMENT (PARTICIPATION EN POURCENTAGE)	EMPLACEMENT	TYPE D'INVESTISSEMENT	RÉSULTAT
1991	Coentreprise avec Haindl Papier GmbH (50 p. 100)	Californie (É.-U.)	2	En septembre 1992, en raison de contraintes financières importantes, MB décida de reporter cet investissement, qui est encore en attente.
1991	Trus Joist MacMillan (49 p. 100)	Idaho (É.-U.)	2	TJM est encore une entreprise rentable et prospère.
1975	Delta Industries Inc. (100 p. 100)	Mississippi (É.-U.)	1	Intégration avec les opérations américaines de MB lors de l'acquisition.
1975	Habitant Shops Inc. (100 p. 100)	Michigan (É.-U.)	4	Ces entreprises n'étaient pas rentables et elles furent absorbées en 1976 par le groupe des produits de construction de MB.
1974	Scotpack Ltd. (100 p. 100)	Royaume-Uni	1	Intégration, lors de l'acquisition, avec les opérations d'emballage de MB au Royaume-Uni.
1974	Embrasca (51 p. 100)	Santa Catarina (Brésil)	2	MB prit seule le contrôle en 1982. Elle accumula des pertes de plus de 20 millions de dollars avant de disposer de cet investissement en 1987.
1974	Pagdanan Timber Products (40 p. 100)	Philippines	2	MB n'a pas fait de bénéfices sur cet investissement qui fut vendu en 1982.
1973	GEC (40 p. 100)	France	3	MB se retira de cet investissement en 1979, après l'avoir radié en 1977.
1973	Canadian Gulf Lines (100 p. 100)	Texas (É.-U.)	4	MB disposa de cet investissement en 1977.
1972	Hankins Container Division (100 p. 100)	É.-U. (10 emplacements)	1	Ces usines de fabrication de boîtes en carton ondulé continuent de jouer un rôle important dans les opérations intégrées de MB aux États-Unis.
1971	P.T. Sangkulirang (25 p. 100)	Indonésie }	2	Ces deux investissements ont été effectués par la coentreprise. Mentiga était rentable, mais MB vendit cet investissement en 1982.
1970	Mentiga Forest Products (30 p. 100)	Malaysia }	2	
1970	Northside Gardens Investments Pty. Ltd. (20 p. 100)	Australie }	4	Ces investissements n'étaient pas rentables et MB en a disposé en 1978, après avoir essayé des pertes importantes.
1970	Northpoint Properties Pty. Ltd. (20 p. 100)	Australie }	4	

ANNEXE (SUITE)

DATE	NOM DE L'INVESTISSEMENT (PARTICIPATION EN POURCENTAGE)	EMPLACEMENT	TYPE D'INVESTISSEMENT	RÉSULTAT
1969	MacMillan Rothesay (51 p. 100)	Nouveau-Brunswick, Canada	3	En 1973, MB prit seule le contrôle de MRL, mais elle vendit peu de temps après une participation de 35 p. 100 à Simex. En juin 1981, après avoir acheté la participation de 35 p. 100 de Simex, MB vendit cet investissement.
1967	Bougainville Development Corporation (32 p. 100)	Papouasie - Nouvelle-Guinée	2	Cet investissement fut un échec et il fut radié en 1969.
1966	MacMillan Bloedel United (60 p. 100)	Alabama (É.-U.) }	2	La gestion de ces investissements fut intégrée en
1966	MB Products Inc. (100 p. 100)	Alabama (É.-U.) }	2	1969. MB prit seule le contrôle du complexe en 1970, lequel demeure le plus important investissement de MB aux États-Unis.
1966	MacMillan Bloedel Meyer Ltd. (58 p. 100)	Royaume-Uni	3	Durant ses premières années, ce partenariat a contribué de façon importante à la stratégie de distribution de MB au Royaume-Uni. MB a vendu sa part à son partenaire en 1988.
1966	MB Pty Ltd. (100 p. 100)	Australie	3	La filiale australienne de distribution de MB dessert encore ce marché.
1966	Celupal (37,5 p. 100)	Espagne	3	Cet investissement n'a pas donné de bons résultats en longue période et il fut vendu en 1988.
1965	KNP (36 p. 100)	Pays-Bas	3	Cet investissement continue de jouer un rôle important dans la stratégie européenne de MB.
1964	Hygrade Corrugated Cases Ltd. (100 p. 100)	Royaume-Uni }	1	En octobre 1967, ces deux sociétés fusionnèrent. Le 1 ^{er}
1964	Cooks Corrugated Cases Ltd. (100 p. 100)	Royaume-Uni }	1	octobre 1983, les usines furent transférées à une coentreprise, MacMillan Smurfit SCA, dans laquelle MB détenait une participation de 50 p. 100. En février 1993, MB vendit sa participation dans MacMillan Smurfit.
1963	MacMillan Jardine (51 p. 100)	Hong Kong/Japon	3	Avant sa dissolution en 1982, ce partenariat contribua de façon importante aux activités de commercialisation de MB en Extrême-Orient.

BIBLIOGRAPHIE

- Blomström, Magnus et A. Kokko, «Home-Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden», document présenté à la Conférence sur l'investissement direct canadien à l'étranger, tenue les 8 et 9 novembre 1993 à Montréal, Canada.
- Booth, D. et I. Vertinsky, «Strategic Positioning in a Turbulent Environment: An Empirical Study of Determinants of Performance in the North American Forest Products Industry», *Forest Science*, vol. 37, no 3, 1991, p. 903-923.
- Dunning, J. H., *Explaining International Production*, Unwin Hyman Ltd., Londres, 1988.
- Dunning, J. H., *International Production and the MNE*, Allen & Unwin, Londres, 1981.
- Globerman, S., «Direct Investment, Economic Structure and Industrial Competitiveness: The Canadian Case», paru dans *Multinational Enterprises, Economic Structure and Industrial Competitiveness*, ouvrage publié sous la direction de J. H. Dunning, John Wiley, Londres, 1985.
- Globerman, S. et R. Schwindt, «The Organization of Vertically Related Transactions in the Canadian Forest Products Industry», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 7, 1986, p. 199-212.
- Horstmann, I. J. et J. R. Markusen, «Firm Specific Assets and the Gains from Foreign Direct Investment», *Economica*, vol. 56, 1989, p. 41-48.
- MacKay, D., *Empire of Wood: The MacMillan Bloedel Story*, Douglas & McIntyre, Vancouver, 1982.
- Mansfield, E. et A. Romeo, «'Reverse' Transfers of Technology from Overseas Subsidiaries to American Firms», *ICEE Transactions on Engineering Management*, EM-31, n° 3, 1984, p. 122-127.
- Roberts, D., «Comments on MacMillan Bloedel, A Case Study of Decisions to Invest in Foreign Locations and Their Welfare Consequences», exposé présenté à la Conférence sur l'investissement direct canadien à l'étranger, tenue les 8 et 9 novembre 1993, Montréal, Canada.
- Rugman, A., *Outward Bound: Canadian Foreign Direct Investment in the U.S.*, Institut de recherches C. D. Howe et National Planning Institute, Toronto et Washington (D.C.), 1987.
- Rugman, A. et A. Verbeke, «A Note on the Transactional Solution and the Transaction Cost Theory of Multinational Strategic Management», *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n° 4, 1992, p. 761-771.
- Schwindt, R., *The Existence and Exercise of Corporate Power: A Case Study of MacMillan Bloedel Ltd.*, Commission royale sur les groupements de sociétés, étude n° 15, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1977.
- Theil, H. et A. Nagar, «Testing the Independence of Regression Disturbances», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 56, 1961, p. 793-806.



Vingt ans de leadership technologique Northern Telecom à l'aube de la mondialisation

L'IMPORTANCE DE NORTHERN TELECOM SUR LE MARCHÉ MONDIAL DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

EN 1991, LES 50 PREMIERS FABRICANTS mondiaux de matériel de télécommunication ont réalisé un chiffre d'affaires de 109,8 milliards de \$ US. Les six premiers fabricants intervenaient pour 54,4 p. 100 des ventes totales. Le degré de concentration de ce marché est donc très élevé. Northern Telecom vient au quatrième rang de ce palmarès, devant NEC et Ericsson. La société Alcatel est installée confortablement au premier rang, suivie de AT&T et de Siemens («Dossier ...», *Telecoms Magazine*, 1992, p. 31, 36 et 38).

Le marché des télécommunications se divise en trois grands segments de taille à peu près égale : la commutation, la transmission et les terminaux. Le segment de la commutation, notamment celui de la commutation publique, affiche la concentration la plus élevée et comporte les barrières à l'entrée les plus importantes [entre autres, les coûts très élevés de recherche et

TABLEAU 1

LES GRANDES ENTREPRISES MONDIALES DU MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATION, 1991
(MILLIONS DE \$ US)

FABRICANT	PAYS	CHIFFRE D'AFFAIRES (TÉLÉCOMMUNICATIONS)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL
Alcatel	France	14 791	19 532
AT&T	États-Unis	12 274	44 694
Siemens	RFA	9 882	43 994
Northern Telecom	Canada	8 183	8 183
NEC	Japon	7 514	28 883
Ericsson	Suède	6 878	7 572

Source : «Dossier ...», *Telecoms Magazine*, 1992, p. 38.

développement (R-D)]. Les six premiers producteurs mondiaux sont aussi les six grands de la commutation publique avec 75 p. 100 des ventes mondiales («Un club ...», *Telecoms Magazine*, 1990, p. 47).

L'ère du numérique a provoqué une escalade des coûts de R-D dans le segment de la commutation. Le coût de la mise au point d'un commutateur central serait de l'ordre de 600 millions à 1,2 milliard de \$ US, soit 100 fois plus que ce que pouvait coûter le développement d'un commutateur électromécanique¹. La concentration s'est donc accrue, car seuls les très grands fabricants sont en mesure de financer des investissements aussi élevés.

Le commutateur central numérique moderne est l'élément moteur de l'ère de l'information. Au moment où le premier système de commutation centrale numérique fut mis en service à la fin des années 70, on dénombrait 26 fabricants de matériel de télécommunication d'envergure mondiale. Ce nombre était tombé à dix-huit en 1984. Peter Huber, auteur du rapport de 1987 du ministère de la Justice qui porte son nom, prévoit qu'il en restera environ six d'ici une dizaine d'années. Selon un rapport interne de la société Mitsubishi, il se pourrait qu'au tournant du siècle on ne compte plus que trois fabricants, aucun de nationalité américaine, possédant la taille et le dynamisme requis pour demeurer en affaires : Northern Telecom, Siemens and NEC (Grigsby, 1989, p. 34).

Comme il ressort du tableau 2, les six grands investissent donc des sommes considérables en R-D dans chacune des catégories de produits.

Ces investissements colossaux en R-D servent à soutenir une approche mondiale en matière de conception de nouveau matériel et une approche nationale axée sur l'adaptation et la différenciation des produits. C. A. Bartlett (1986) a bien mis en évidence cette particularité du marché de la commutation publique qui oblige les fabricants non seulement à tenir compte de la complexité et de la vitesse croissantes des changements technologiques à l'échelle mondiale mais aussi à se plier aux exigences coûteuses de l'adaptation aux divers règlements et normes des marchés nationaux et aux besoins spécifiques des clients².

Coincés entre des coûts de développement, qu'il est de moins en moins possible de financer sur un marché national et des coûts d'adaptation et des contraintes imposés par les normes nationales, la réglementation et les politiques d'achat des grands exploitants de réseaux publics, les principaux fabricants ont dû se tourner vers l'approvisionnement des marchés régionaux. On dénombre à l'heure actuelle trois grandes régions où évoluent quelques fournisseurs en position dominante : AT&T et Northern Telecom se partagent à toute fin pratique le marché de l'Amérique du Nord; Alcatel, Siemens et Ericsson desservent le marché européen; enfin, le marché du Japon est largement alimenté par les quatre grands de la «famille NTT» : NEC, Hitachi, Fujitsu et Oki Electric. Essentiellement national au départ, le marché des

TABLEAU 2

DÉPENSES DE R-D PAR CATÉGORIE DE PRODUITS, EN MILLIONS DE \$ US
ET EN POURCENTAGE DES VENTES PAR SEGMENT

ENTREPRISE	COMMUTATION		TRANSMISSION		TERMINAUX	
	\$	%	\$	%	\$	%
Alcatel	350	12	154	8	228	9
AT&T	227	6	286	9	1,133	11
Siemens	339	16	126	7	562	9
Northern Telecom	377	13	203	20	131	10
NEC	209	14	203	10	183	8
Ericsson	404	18	52	4	57	10

Source : NGL Consultants Ltée, 1991, p. 35.

grands fournisseurs est maintenant régional et tend progressivement à se mondialiser à mesure que les producteurs tentent de se tailler une place dans les trois grandes régions de la triade (Ohmae, 1985).

L'évolution de Northern Telecom s'inscrit parfaitement dans cette trajectoire de développement, d'autant plus que l'étroitesse du marché national l'oblige à se conformer rigoureusement aux règles du jeu de la concurrence internationale. Comme Dunning (1991 et 1993b) l'a déjà démontré, les entreprises multinationales qui proviennent de petits pays ont tendance à avoir des activités de production et de R-D décentralisées (car la part de leurs activités à l'étranger est souvent plus élevée que celle de leurs opérations dans le pays d'origine).

Comment Northern Telecom est-elle devenue un intervenant majeur au sein de l'industrie? De quelle façon et pour quelle raison ses activités de R-D, sa production et ses marchés se sont-ils internationalisés? Enfin, quelles sont les répercussions de l'internationalisation de Northern Telecom sur l'économie canadienne et, plus précisément, de quelle manière les investissements étrangers directs de Northern Telecom ont-ils été avantageux pour le Canada? Dans les sections qui suivent, nous allons tenter de trouver des réponses à ces questions. Considérons d'abord les conclusions générales que l'on peut tirer de l'analyse du cas de Northern Telecom.

L'analyse permet de tirer plusieurs conclusions générales. Premièrement, Northern Telecom a dû miser sur une solide stratégie de pénétration de l'ensemble du marché nord-américain des commutateurs privés et publics. Son succès sur le marché américain devait reposer sur une décentralisation de ses activités de production et de R-D afin de créer des liens étroits avec les grands clients américains. Northern Telecom a su s'établir de manière profitable dans un réseau interactif où les fonctions de production, d'ingénierie, d'adaptation de produits, de financement et de mise en marché sont intégrées de façon efficace.

De plus, la décentralisation des activités de R-D de Northern Telecom aux États-Unis était indispensable afin d'adapter les produits aux particularités de ce marché et aux besoins des clients et de réaliser ainsi un chiffre d'affaires important sur ce grand marché. Les ventes à l'étranger ont permis de financer l'ensemble des activités de R-D de Northern Telecom et de renforcer ses programmes au laboratoire central à Ottawa. La décentralisation des activités de R-D n'a donc pas donné lieu à une baisse des activités dans ce domaine au Canada. Au contraire, les retombées bénéfiques de la décentralisation ont eu un effet stimulateur sur l'ensemble des programmes de R-D au Canada.

On peut tirer deux autres conclusions générales de l'analyse de l'évolution de Northern Telecom. Les entreprises établies au départ dans des pays de petite taille peuvent profiter de la concurrence à l'échelle continentale même si elles n'ont pas vraiment de rivales dans leur pays d'origine, pourvu évidemment qu'elles réussissent à se tailler une place au sein de ce marché plus vaste et plus compétitif. L'accord de libre-échange permettra à nos entreprises d'acquérir un avantage concurrentiel à l'échelle nord-américaine. Cet avantage est lié en partie au processus de spécialisation et de décentralisation des activités stratégiques, surtout dans le domaine de la haute technologie. Northern Telecom constitue un exemple de cheminement sur cette voie d'expansion et d'excellence.

Les effets sur l'économie canadienne de la décentralisation, de la spécialisation et de la coordination de la R-D seront de plus en plus fonction du dynamisme et de l'évolution du marché canadien des télécommunications et de son aptitude à engendrer ou à s'approprier des innovations. Sur le plan des politiques, l'étude du cas de Northern Telecom indique avant tout que le marché canadien n'est pas encore assez concurrentiel pour permettre à des entreprises d'atteindre une envergure mondiale et pour les préparer à s'intégrer au « losange nord-américain ». La réglementation de l'industrie des télécommunications limite la capacité des concurrents éventuels d'offrir de nouveaux services afin de répondre aux besoins des clients.

Le cas de Northern Telecom illustre bien les motifs qui peuvent inciter les entreprises à investir à l'étranger. L'objectif ultime poursuivi par Northern Telecom était d'avoir accès aux marchés étrangers afin d'y vendre ses produits. Mais l'établissement d'une capacité de R-D à l'étranger n'avait pas pour but premier de soutenir la production à l'étranger. Au départ, Northern Telecom a dû investir à l'étranger afin d'acquérir des connaissances propres aux marchés locaux et d'adapter ses produits en conséquence. La mission des laboratoires de R-D aux États-Unis s'est toutefois élargie depuis leur création. Même s'ils continuent d'adapter des produits, leurs efforts sont de plus en plus tournés vers le perfectionnement des connaissances et la mise au point de nouveaux produits.

DES DÉBUTS AUX ANNÉES 70 : LA MISE EN PLACE D'UNE ORGANISATION

LES ACTIVITÉS DE NORTHERN TELECOM remontent à 1882. Née de la fusion de deux sociétés (Northern Electric and Manufacturing Co. et Imperial Wire and Cable Co.), l'entreprise fut d'abord constituée en société sous le nom de Northern Electric Limited en 1914. Le capital-actions était alors détenu à 50 p. 100 par Bell Canada, 44 p. 100 par Western Electric Company (filiale de AT&T) et 6 p. 100 par divers autres actionnaires (Northern Telecom Limited, 1993, p. 6).

Le 24 janvier 1956, la Federal Communications Commission (FCC) conclut un jugement négocié avec AT&T qui interdisait à cette entreprise de donner à une tierce partie, en exclusivité, l'accès à une technologie brevetée. L'investissement de Western Electric dans Northern Electric devenait alors très peu attrayant. Dès 1962, Bell Canada rachetait la part de Western Electric dans Northern Electric. En 1964, Bell Canada en devenait l'unique propriétaire. BCE détient à l'heure actuelle 52,4 p. 100 du capital-actions de Northern Telecom (Northern Telecom Limited, 1993, p. 6).

Dès sa création, Northern Electric a trouvé auprès de Western Electric l'appui dont elle avait besoin sur le plan de la technologie et du développement des produits. Son rôle consistait essentiellement à adapter le matériel existant aux particularités du marché canadien (notamment la taille très restreinte des agglomérations). La stratégie d'entreprise de Northern Electric visait à répondre aux besoins de la société mère, Bell Canada, dans le seul contexte du marché canadien.

Le changement de propriété survenu en 1956 ne devait pas modifier le rapport privilégié qui l'unissait à Western Electric puisqu'un contrat de service assurait à Northern Electric l'accès aux progrès technologiques de cette société jusqu'en 1970. Mais les limites de ce contrat de service allaient amener graduellement Northern Electric à s'engager activement dans un cycle d'apprentissage technologique. Pendant les années 60, Northern Electric a continué de fabriquer et d'adapter des produits conçus par Bell Laboratories et Western Electric, mais elle a progressivement pris conscience du coût et de l'inefficacité de se cantonner à un marché restreint. Les accords de licence conclus avec Western Electric, qui permettaient à Northern Electric d'avoir accès aux produits conçus par Bell Laboratories, limitaient sérieusement ses possibilités d'exportation aux États-Unis¹.

Les activités de R-D de Northern Electric ont débuté de façon très modeste en 1958, avec un effectif de 42 personnes réparties entre deux petites unités à Montréal et à Belleville. Dès 1960, Northern Electric décidait toutefois de créer un laboratoire central de recherche, dont la tâche prioritaire serait d'acquérir les connaissances technologiques nécessaires au développement d'un système de communications répondant mieux aux besoins particuliers du Canada dans les domaines de la commutation et de la transmission. Ce laboratoire fut établi à Ottawa («The BNR Story», p. 7).

Deux projets de développement de nouveaux produits contribuèrent largement, au cours des années 60, à donner un fondement à la vocation technologique de Northern Electric et menèrent à la création des laboratoires de Recherches Bell-Northern Limitée (BNR), tels qu'on les connaît aujourd'hui. En 1961, Bell Canada confiait à Northern Electric le mandat de mettre au point un commutateur de faible capacité. Le SA-1, issu de cet effort de développement, allait être vendu à plus de 1 000 exemplaires au Canada et aux États-Unis («The BNR Story», p. 10).

En 1964, Northern Electric lançait un projet d'envergure, qui a nécessité un budget de plus de 30 millions de C\$ et mobilisé un effectif qui a atteint 120 chercheurs à certains moments. Ce projet devait mener, en 1971, à la commercialisation du SP-1, un commutateur à programme enregistré destiné aux petits centres urbains. À plusieurs égards, ce projet marque un premier tournant dans l'évolution de Northern Electric («The BNR Story», p. 7, 10 et 12). Avec le SP-1, l'électronique faisait son entrée dans le domaine des télécommunications puisque ce type de commutateur semi-électronique alliait la technologie des commutateurs électromécaniques au contrôle par ordinateur de la commutation. Cette intégration de l'ordinateur et de la commutation électromécanique ouvrait la voie à la commutation spatiale. L'électronique allait désormais permettre d'accroître la rapidité et la complexité de la commutation.

Cette nouvelle génération de commutateurs représente une technologie transitoire entre la technologie électromécanique des 50 dernières années et la technologie entièrement numérique, qui deviendra techniquement possible à compter des années 70. Déjà, avec cette génération de commutateurs, les coûts de développement s'accroissent de façon substantielle. Ils sont dix fois plus élevés que ceux de la génération précédente (Quelin, 1992, p. 145).

En 1974, 25 p. 100 des SP-1 étaient vendus aux États-Unis à des entreprises indépendantes de services de télécommunications, qui sont devenues d'importants clients de Northern Electric. Dès 1975, toutes les grandes entreprises canadiennes de télécommunications avaient adopté le SP-1. Northern Electric détenait alors 90 p. 100 du marché des commutateurs spatiaux au Canada.

Le virage pris par Northern Electric et Bell Canada sur le plan du potentiel technologique devait aboutir à la création, le 1^{er} janvier 1971, de Bell-Northern Research Limited (BNR), détenu au départ à 49 p. 100 par Northern Electric et à 51 p. 100 par Bell Canada (Northern Telecom Limited, 1993, p. 6). BNR se voyait confier le mandat de poursuivre les efforts amorcés dans les années 60 et d'entreprendre un programme intensif et soutenu de R-D dans tous les secteurs des télécommunications.

Ainsi, à la fin des années 60, Northern Electric avait réussi à se soustraire en bonne partie à la tutelle technologique de Western Electric. Elle avait mis en place les éléments lui permettant d'exploiter son propre potentiel technologique. Elle s'était adaptée au changement technologique qui avait

mené à l'intégration de l'électronique aux produits de télécommunication. Enfin, elle avait amorcé sa pénétration du marché américain en exploitant le seul créneau non encore occupé par des concurrents à cette époque, celui des sociétés indépendantes de services de télécommunication pour les commutateurs de petite taille. Northern Electric demeurerait toutefois une entreprise essentiellement canadienne, puisque ses activités de R-D et de production se déroulaient entièrement au Canada et que l'essentiel de son marché s'y trouvait.

LE COUP D'ENVOI DE L'INTERNATIONALISATION DE NORTHERN TELECOM : LA COMMUTATION NUMÉRIQUE¹

SUITE À UN EXERCICE DE PROSPECTIVE axé sur le domaine des télécommunications, Bell Canada, Northern Telecom et BNR décidaient, en 1973, de lancer un vaste programme de R-D à un coût de 140 millions de \$ CAN. Ce programme allait permettre, en cinq ans, à Northern Telecom d'offrir une gamme complète de commutateurs entièrement numériques, connus sous le nom de Digital Multiplex System (DMS). En janvier 1976, Northern Telecom annonçait officiellement le début de l'ère de la commutation numérique. En décembre 1975, on avait lancé le SL-1, le premier commutateur numérique privé (PBX) destiné au marché des entreprises. En octobre 1977, le premier commutateur public (DMS) entra en service. Il s'agissait d'un commutateur de capacité restreinte pour les centraux desservant des régions rurales. Le DMS-10 pouvait gérer 10 000 lignes téléphoniques. En 1979, Northern Telecom était en mesure d'offrir une gamme complète de commutateurs numériques («The BNR Story», p. 11 et 22).

Selon la notion de l'évolution graduelle des centres de R-D proposée par Ronstadt (1977), Northern Telecom n'a été qu'une simple unité de transfert de technologie jusqu'en 1958 en raison des liens qui l'unissaient à Western Electric. Au cours des quinze années qui ont suivi, l'évolution de Northern allait s'accélérer pour en faire une entreprise de développement technologique de produits locaux, de création et d'amélioration de produits d'envergure mondiale et, enfin, de conception de technologies nouvelles.

Derrière ces événements se cache ce qui devait faire de Northern Telecom un chef de file mondial dans la technologie des télécommunications et une entreprise dominante en Amérique du Nord. Par sa stratégie technologique, Northern Telecom a acquis une compétence dans le domaine de la commutation, qu'elle a su valoriser grâce à son développement organisationnel et un effort soutenu de mise en marché.

Vers la fin des années 60, il était devenu évident pour la plupart des grandes entreprises de matériel de télécommunication que l'électronique allait avoir un impact majeur sur la mise au point des nouveaux produits, notamment dans le segment des commutateurs. L'évolution de la micro-

électronique et l'avènement des circuits à très grande densité allaient rendre techniquement possible la commutation entièrement électronique.

Mais ce scénario d'évolution technologique comportait de nombreux éléments d'incertitude. La première incertitude était liée au marché. Au début des années 70, la plupart des producteurs s'efforçaient soit de commercialiser le commutateur spatial soit de mettre au point un tel produit afin de rattraper leurs concurrents. L'avènement de la commutation numérique leur apparaissait trop lointain pour commencer immédiatement à investir dans le développement de cette technologie. De fait, beaucoup d'entreprises entrevoyaient l'avènement de la commutation numérique plutôt au milieu qu'au début des années 80. La deuxième source d'incertitude avait trait aux aspects techniques et financiers de la commutation numérique. Son développement s'appuyait sur des innovations fort importantes, extrêmement coûteuses et longues à mettre au point. Tout dérapage pouvait s'avérer fatal pour la santé financière d'une entreprise.

Parmi les entreprises intéressées par cette technologie, seulement deux (Northern Telecom et CIT-Alcatel) s'y engagèrent résolument et en devinrent les pionnières. AT&T et Ericsson n'atteignirent le stade de la commercialisation qu'en 1982, tandis qu'ITT n'y arriva qu'en 1985, après de multiples difficultés occasionnées par une gestion inefficace de la R-D et des coûts astronomiques⁵.

Pour Bell Canada, Northern Telecom et BNR, qui avaient joué un rôle de pionnier, la commutation numérique allait permettre d'offrir à la clientèle des économies de coûts très importantes :

... des économies importantes au niveau des liaisons ont pu être réalisées grâce aux applications de la commutation numérique au transit interurbain. La diminution relative des immobilisations dans la région de Montréal a été de 36,5 millions de dollars entre 1982 et 1992. Pour l'ensemble des régions métropolitaines desservies par Bell Canada, le total pourrait dépasser les 100 millions de dollars («The BNR Story», p. 10).

En fait, selon certaines études, là où la commutation analogique (sur une base de 100) coûtait au client 100 \$, la commutation spatiale coûtait 84,2 \$ et la commutation numérique, 62 \$ (Doz, 1989, p. 258). Il était donc évident que la commutation numérique offrirait aux éventuels clients des avantages importants, pourvu qu'ils soient disposés à investir dans de nouveaux équipements qui allaient désormais évoluer beaucoup plus rapidement. Cela allait exiger un effort de commercialisation considérable.

Pour réduire sensiblement le risque technique et l'incertitude liés aux coûts et au marché, Northern Telecom décida d'appliquer d'abord la technologie numérique à de petits commutateurs avant de se lancer dans le développement d'une gamme de commutateurs à plus grand débit.

Le premier commutateur produit fut le SL-1, qui était destiné aux entreprises. Lancé en 1975, le SL-1 représentait non seulement une expérience réussie de gestion du risque technique associé à la numérisation, mais il

était aussi un produit nouveau qui pourrait permettre à Northern Telecom d'avoir accès à un vaste segment du marché encore ouvert à la concurrence en Amérique du Nord, celui de la commutation privée. Le développement ultérieur de petits commutateurs publics allait permettre aussi de maintenir une gestion contrôlée du risque lié à l'innovation grâce à la mise en marché d'un produit adapté aux besoins du seul segment de la commutation publique encore réellement ouvert à la concurrence (les opérateurs indépendants de services de télécommunications desservant surtout les régions rurales et les petits centres urbains). Il faudra attendre qu'AT&T se départisse de ses intérêts dans les entreprises locales de télécommunications, en 1984, pour que le marché de la commutation publique devienne vraiment accessible.

La technologie numérique mise au point par Northern Telecom allait jouer un rôle déterminant dans sa pénétration du marché américain. Dès 1983, Northern Telecom contrôlait 19 p. 100 du marché américain de la commutation privée; elle arrivait tout juste derrière AT&T, qui en détenait 23 p. 100 (Gattaz, 1985, p. 23). Le marché de la commutation publique a connu une expansion plus lente parce que le remplacement par la technologie numérique n'a pas été décisif au début (jusqu'en 1983-84, les commutateurs numériques ne représentaient que 20 à 30 p. 100 des ventes totales de commutateurs).

L'ouverture du marché américain, à compter de 1984, devait contribuer à susciter une véritable fièvre de la technologie numérique dans un marché nettement plus accessible⁶. Le 1^{er} janvier 1984, au terme d'une procédure anti-trust qui avait duré dix ans, le quasi-monopole d'AT&T allait être démantelé. AT&T devait céder la propriété de 22 sociétés locales de services téléphoniques réorganisées en sept «Regional Bell Operating Companies» (RBOC). Ces entreprises étaient désormais libres de s'approvisionner en matériel auprès du fournisseur de leur choix et il leur était interdit de se lancer elles-mêmes dans la fabrication de matériel. Ces sociétés devaient assurer le service téléphonique local et régional à l'exclusion de la vente de nouveaux services d'information. Quant à AT&T, elle conservait le droit de fabriquer et de vendre du matériel et de mener des activités de R-D. AT&T devait desservir le marché des communications interurbaines, entièrement ouvert à la concurrence, et le marché des nouveaux services d'information. AT&T recouvrait aussi le droit de mener des activités internationales (Grigsby, 1989, p. 36).

Cette ouverture du marché fut providentielle pour Northern Telecom à plusieurs égards. D'abord, la création des sept RBOC lui ouvrait un marché qui représentait 78 p. 100 des 127 millions de lignes téléphoniques principales aux États-Unis. Ce marché n'était pas acquis à Northern Telecom mais les RBOC, libres de choisir leurs fournisseurs, allaient désormais pouvoir choisir entre AT&T et Northern Telecom. AT&T, peu entraînée à faire véritablement de la commercialisation auprès de clients indépendants, ne devait pas se distinguer par l'efficacité de son effort à ce chapitre.

Deuxièmement, l'ouverture complète du marché de l'interurbain en 1978 allait susciter l'expansion de sociétés qui possédaient leur propre réseau

dans ce marché (par exemple, MCI qui avait un réseau de transmission par micro-ondes) et l'arrivée de nombreuses autres sociétés, qui n'étaient pas empressées de s'approvisionner auprès de Western Electric, filiale de leur rivale, AT&T, sur le marché de l'interurbain.

«Avant le démantèlement d'une partie du réseau de la société AT&T, les entreprises Bell continuaient de commander des systèmes électroniques de conception ancienne auprès d'AT&T parce que cette dernière n'avait pas développé de commutateur numérique de niveau 5. Après le démantèlement, la dépendance des RBOC à l'égard du matériel d'AT&T a diminué considérablement, leurs achats auprès de cette entreprise passant de 92 p. 100 du total en 1982 à 57,6 p. 100 en 1986» (Zanfei, 1992, p. 235).

Les RBOC, qui n'avaient pas adopté la commutation numérique dans une très large mesure, avant le démantèlement d'AT&T, ont dû s'engager résolument dans cette voie par la suite. Le degré de numérisation de leurs réseaux atteignait 36,9 p. 100 en 1989.

Les RBOC devinrent ainsi des clients importants de Northern Telecom. «Les sept sociétés régionales Bell, formées au moment de leur vente par AT&T en 1984, demeurent le groupe de clients américains le plus important de Northern Telecom» (Northern Telecom Limitée, 1993, p. 4).

Avant 1977, les ventes internationales de Northern Telecom ne figuraient même pas en tant que telles dans les états financiers de la société. Elles représentaient 23 p. 100 de son chiffre d'affaires en 1977 et 41 p. 100 en 1978; par la suite, elles ont oscillé entre 47 et 62 p. 100 jusqu'en 1983; elles se situaient à 67 p. 100 en 1987 (Northern Telecom Limitée, 1977 à 1983). Cette internationalisation s'est faite essentiellement par une pénétration du marché américain, puisque les ventes hors de l'Amérique du Nord ne dépassent pas 6 p. 100 du chiffre d'affaires total de Northern Telecom.

De fournisseur marginal du marché américain au milieu des années 70, Northern Telecom est devenue un intervenant de premier plan qui détient à l'heure actuelle plus de 40 p. 100 du marché de la commutation publique aux États-Unis (Northern Telecom Limitée, 1992, p. 12). Le rôle de pionnier technologique joué par Northern Telecom dans le domaine de la commutation numérique a sûrement contribué à l'expansion de l'entreprise à l'échelle nord-américaine. Mais, réciproquement, cette expansion sur le continent nord-américain a rendu possible l'effort technologique soutenu de Northern Telecom. Les dépenses de R-D de l'entreprise sont passées de 74 millions de \$ US en 1977 à 325 millions de \$ US en 1983. Si l'on fait abstraction des ventes à l'étranger, les dépenses de R-D seraient passées de 7,2 p. 100 des ventes à 31,6 p. 100, alors qu'elles n'ont pas dépassé 12 p. 100 en réalité, ce qui est comparable à la norme observée dans l'industrie.

McFetridge (1993) met bien en évidence l'effet de substitution et l'effet de taille présents dans l'activité innovatrice à l'étranger des entreprises multinationales. L'expansion à l'échelle nord-américaine de la production et de la R-D de Northern Telecom s'est accompagnée d'une croissance phénoménale

des ventes globales et des dépenses totales en R-D, ce qui semble indiquer que l'effet de taille joue ici un rôle déterminant pour permettre à une entreprise d'exploiter l'innovation technologique.

L'expansion nord-américaine de Northern Telecom ne s'est pas répercutée uniquement sur son chiffre d'affaires. Elle a aussi provoqué des changements importants au sein de l'entreprise sur le plan de l'organisation de la production et des activités de R-D.

Dès 1971, on a procédé à la création de la société Northern Telecom Inc., aux États-Unis, qui devenait ainsi la première filiale à part entière détenue par Northern Telecom Limited à l'extérieur du Canada. Cette filiale allait assumer le mandat de produire et de mettre en marché le matériel de Northern Telecom aux États-Unis. Dans les années qui ont suivi, Northern Telecom a fait de nombreuses acquisitions (Northeast Electronics Corp. en 1973, Cook Electric Co. et Telecommunications Systems of America Inc. en 1976 ainsi que Danray Inc., Sycor Inc., Data 100 Corp. et Eastern Data Industries Inc. en 1978) (Northern Telecom Limitée, 1993, p. 6-7). En 1981, elle procédait à une fusion de l'ensemble de ses activités de production, de marketing et de service au sein de l'entité Northern Telecom Inc. Au tableau 3, nous présentons un relevé des investissements de Northern Telecom au cours la période 1967-1993. Ce tableau renferme un relevé des acquisitions, des fusions, des prises de participation et des investissements dans de nouvelles sociétés. Le tableau n'est toutefois pas complet car il ne tient pas compte des agrandissements d'usines et de l'ouverture de nouvelles usines au sein d'entreprises existantes, mais cette énumération donne une très bonne idée de la portée de l'internationalisation de Northern Telecom durant cette période. En 1991, Northern Telecom Inc. avait 20 000 employés, un chiffre d'affaires de 3 milliards de \$ US et une valeur nette de 1 milliard de \$ US. Les activités de Northern Telecom Inc. sont notamment concentrées en Caroline du Nord et au Texas (Dun & Bradstreet, 1992, p. 1237-1238).

La croissance de Northern Telecom sur le marché américain allait non seulement exiger que l'entreprise puisse desservir sa clientèle à partir de ses usines, de ses sociétés de financement et de crédit-bail et de ses sociétés de services, mais qu'elle puisse collaborer étroitement avec ses principaux clients en vue d'adapter et même de mettre au point de nouveaux produits. Dans cette optique, l'expansion des activités commerciales à l'échelle nord-américaine s'est accompagnée d'une expansion continentale des activités de R-D, expansion qui se poursuit maintenant à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

En 1992, les huit laboratoires BNR (Bell-Northern Research) étaient répartis entre quatre pays (Canada, États-Unis, Royaume-Uni et Japon). Outre ces laboratoires, Northern Telecom possède en propre d'autres unités de R-D dans 24 établissements situés un peu partout dans le monde, notamment en Australie, en France, aux États-Unis et au Canada (Northern Telecom Limitée, 1991, p. 4, et 1992, p. 22).

TABLEAU 3

INVESTISSEMENTS DE NORTHERN TELECOM, 1967 À 1993

DATE	TYPE D'INVESTISSEMENT	NOM DE L'ENTREPRISE	PAYS D'APPARTENANCE	INFORMATIONS FINANCIÈRES	DESCRIPTION	INDUSTRIE/ACTIVITÉ
Mars 1993	Acquisition	NETAS-Northern Electric Telekomunikasyon A.S.	Turquie	51%	Hausse de la participation de 31% à 51%	
1993	Acquisition	Lagardère Groupe S.C.A.	France	45 M \$ C		
Janvier 1993	Partnership	Bell Atlantic Meridian Systems	États-Unis		Association avec Bell Atlantic Corp.	Marchés, ventes et service de systèmes de communications dans la région mi-atlantique.
Juillet 1992	Acquisition d'un intérêt minoritaire	Matra S.A.	France	20% 140 M \$ C		Fournisseur de matériel de télécommunication
Avril 1992	Acquisition	Novatel	Alberta	38 M \$ C		Télécommunications
Mars 1992	Coentreprise	Northern Telecom de Espana	Espagne	50%	Coentreprise avec Agroman Inversiones S.A. (37.5%) and Radiotronica S.A. (12.5%)	
Février 1992	Coentreprise	MOTOROLA-NORTEL Communications Co.	États-Unis		Coentreprise avec Motorola Inc.	Ventes et services de réseaux de téléphonie au Canada, dans les Antilles, en Amérique Centrale et du Sud, au Mexique et aux É.-U.
Février 1992	Coentreprise	Northern Telecom Elwro	Pologne		Coentreprise avec Elwro de Pologne	Fabrication et fourniture de matériel de commutation publique
1991	Dessaisissement	Filiale de STC : International Computers Ltd. Division de la distribution de STC Division des produits de câble terrestre de STC Division de l'électronique de STC	R-U	335 M \$ US		
Février 1991	Nouvel investissement	Northern Telecom Asia/Pacific	Asie			Commercialisation, ventes et service

TABLEAU 3 (SUITE)

DATE	TYPE D'INVESTISSEMENT	NOM DE L'ENTREPRISE	PAYS D'APPARTENANCE	INFORMATIONS FINANCIERES	DESCRIPTION	INDUSTRIE/ ACTIVITÉ
Février 1991	Nouvel investissement	Northern Telecom Europe	Europe			Commercialisation, ventes et service
Novembre 1990	Acquisition	STC PLC	R.-U.	2 560 M \$ US	Achat de toutes les actions en circulation	
1989	Coentreprise	Microtel (filiale de B.C. Tel.)	Canada	51%	Coentreprise avec B.C. Tel en vue d'acquérir Microtel	Entreprise de commutation de bureau central
1989	Acquisition	AWA-Nortel PTY		40%	Achat de l'intérêt de AWA Ltd. dans la coentreprise	
1988	Dessaisissement	Northern Telecom PLC	R.-U.	70 M \$ C	Vendu à STC PLC	Exploitation de systèmes de données et de télécommunications
1987	Nouvel investissement	NT Meridian S.A.	France			Installations de fabrication et R-D
Octobre 1987	Acquisition	STC PLC	R.-U.	24% 728 M \$ US	Intérêt accru à 27,5 %	
1986	Nouvel investissement	Northern Telecom Europe Ltd	Europe		Gestion de l'exploitation en Europe, au Proche-Orient et en Afrique	
Juillet 1985	Nouvel investissement	Northern Telecom Pacific	Asie		Gestion de l'exploitation dans la région du Pacifique	
1983	Nouvel investissement	Filiale de Bell-Northern Research au R.-U.	R.-U.			Laboratoire
1983	Fusion	Northern Telecom Plc	R.-U.		Fusion des activités de télécommunication et de systèmes de données	
1983	Nouvel investissement	Northern Telecom Japan Inc.	Japon		Filiale	
Février 1981	Dessaisissement	Intersil Inc.	É.-U.	21,9% 55 M \$ C		
Janvier 1981	Fusion	Northern Telecom, Inc.	É.-U.		Fusion de Northern Telecom Industries et de Northern Telecom Systems Corporation	

TABLEAU 3 (SUITE)

INVESTISSEMENTS DE NORTHERN TELECOM, 1967 À 1993

DATE	TYPE D'INVESTISSEMENT	NOM DE L'ENTREPRISE	PAYS D'APPARTENANCE	INFORMATIONS FINANCIÈRES	DESCRIPTION	INDUSTRIE/ACTIVITÉ
1981	Fusion	B-N Software Research Inc.	Canada		Intégration à Bell-Northern Research Inc.	
1981	Dessaisissement partiel	NETAS-Northern Electric Telekomurthern Telecom International Inc.				
Novembre 1980	Coentreprise	Telko S.A.	Mexique		Coentreprise avec Alfa Industries of Monterrey	
1979	Dessaisissement	Zentronics Ltd.			Vendu à Westburne International Industries Ltd.	
1979	Dessaisissement	Nedco Ltd.	Canada		Vendu à Westburne International Industries Ltd.	
Novembre 1978	Acquisition	Eastern Data Industries/Spectron Inc.	États-Unis	100% 21 M \$ C	Achat de toutes les actions en circulation	
1978	Acquisition/fusion	DATA 100 Corporation	États-Unis	100% 164 M \$ C	Intérêt accru	
Mai 1978	Acquisition	Sycor Inc.	États-Unis			
1978	Acquisition	Danray Inc.	États-Unis		Acquisition par le biais de Northern Telecom Inc.	Fabricant de matériel de commutation
1977	Acquisition	DATA 100 Corporation	États-Unis	26%		Fabricant de terminaux d'ordinateur
1977	Acquisition	Intersil Inc.	États-Unis	24%	Acquisition par le biais de Northern Telecom Inc.	Fabricant de semi-conducteurs
1977	Nouvel investissement	Northern Telecom International Ltd.				Gestion des activités de fabrication et de commercialisation à l'extérieur de l'Amérique du Nord
1976	Acquisition	Telecommunication Systems of America Inc.	États-Unis			
Décembre 1976	Acquisition	Cook Electric Company	États-Unis			

TABLEAU 3 (SUITE)

DATE	TYPE D'INVESTISSEMENT	NOM DE L'ENTREPRISE	PAYS D'APPARTENANCE	INFORMATIONS FINANCIÈRES	DESCRIPTION	INDUSTRIE/ACTIVITÉ
Octobre 1976	Nouvel investissement	B-N Software Research Inc.	Canada	51%	Copropriété avec Bell Canada 49%	
1976	Nouvel investissement	Northern Telecom Canada Ltd.	Canada			Gestion des activités de fabrication et de commercialisation de la société mère
1976	Acquisition	Bell Northern Research Ltd	Canada	21%	Intérêt accru de 49% à 70%	
1975	Acquisition	Microsystems International Limited	Canada		Acquisition de toutes les actions en circulation	
1974	Nouvel investissement		Pays-Bas		Filiales internationales	
1974	Nouvel investissement		Pays-Bas		Filiales internationales	
1974	Nouvel investissement		Hong Kong		Filiales internationales	
1974	Acquisition	AVM Florida Inc.	États-Unis			
1973	Acquisition	Zenith Electric Supply Ltd	Ontario		Acquisition d'un bloc de contrôle par le biais de Nedco Ltd.	
1973	Acquisition	Northeast Electronics Corporation	États-Unis		Acquisition par le biais de Northern Telecom Inc.	Fabricant d'instrument de mesure et de matériel de production d'énergie.
1973	Nouvel investissement	Northern Electric (Ireland) Inc. (maintenant Northern Telecom (Ireland) Ltd)	Irlande			Fabricant et distributeur d'appareils téléphoniques et de matériel électrique en Europe
1972	Nouvel investissement	Nevron Industries Company Ltd	Canada		Entreprise dissoute en 1980	Offre aux petites entreprises de capital de risque, d'assistance technique et de services de commercialisation.

TABLEAU 3 (SUITE)

INVESTISSEMENTS DE NORTHERN TELECOM 1967 À 1993

DATE	TYPE D'INVESTISSEMENT	NOM DE L'ENTREPRISE	PAYS D'APPARTENANCE	INFORMATIONS FINANCIÈRES	DESCRIPTION	INDUSTRIE/ACTIVITÉ
1972	Nouvel investissement	Nedco Limited	Canada		Filiale à part entière	Distribution de matériel industriel, électrique et électronique au Canada
1971	Nouvel investissement	Northern Telecom Inc.	États-Unis		Filiale à part entière	Fabrication et distribution
1969	Nouvel investissement	Bell Northern Research Limited	Canada	49%	Avec Bell Canada	R-D dans le secteur des des télécommunications
1969	Nouvel investissement	Microsystems International Canada Limited			Filiale à part entière	
1967	Nouvel investissement	NETAS-Northern Electric Telekomunikasyon A.S.	Turquie		Copropriété avec Post, Telegraph & Telephone Administration of the Republic of Turkey	Fabrication et distribution

Source : Disclosure Inc. et le Financial Post Datagroup.

Préparé par : Marc Legault, Analyse de l'investissement stratégique, Industrie Canada..

Au total, environ 8 000 personnes sont à l'emploi du réseau de laboratoires BNR, qui comprend un laboratoire central et sept laboratoires régionaux⁷. Le premier laboratoire BNR, ouvert à Ottawa en 1971, est au coeur des activités technologiques de BNR et agit à titre de laboratoire central. Près de 4 500 personnes y travaillent. Ce laboratoire a la responsabilité première de la recherche visant l'ensemble des technologies et des produits d'intérêt actuel et futur dans le cadre de la stratégie globale de Northern Telecom. Ce laboratoire joue aussi un rôle critique sur le plan du transfert des nouvelles technologies et des nouveaux produits vers les sept centres régionaux, puisqu'il est à l'origine du développement de ces technologies. Enfin, le laboratoire central travaille souvent de concert avec un ou quelques centres régionaux, lorsqu'une collaboration directe permet d'accélérer la mise au point et l'adaptation de produits pour les clients de Northern Telecom.

Les laboratoires régionaux de BNR ont tous été créés d'abord pour faciliter l'adaptation des produits de Northern Telecom aux particularités des marchés et aux exigences spécifiques des clients. Ils sont situés à proximité d'un centre de production ou de mise en marché important et leur personnel maintient des contacts étroits avec quelques clients importants pour une gamme donnée de produits fabriqués dans le centre de production.

Les mots de Cantwell décrivent bien cette décentralisation des activités de R-D, dans le contexte de Northern Telecom :

L'interaction utilisateur-producteur, selon laquelle l'utilisateur d'un intrant technologique, comme une machine, informe le producteur des résultats de son expérience d'apprentissage pratique pour l'encourager à faire les adaptations nécessaires et à fournir les systèmes de soutien, représente un cas particulier. Les producteurs de ces intrants technologiques peuvent être contraints de disséminer leurs installations de recherche et de production afin de desservir leurs clients internationaux (Cantwell, 1991, p. 67).

Ainsi, le premier centre régional fut mis sur pied à Montréal en 1974. Sa mission précise était de répondre aux besoins particuliers de Bell Canada, qui était alors le principal client de Northern Telecom (intervenant pour près de 50 p. 100 des ventes de Northern Telecom à l'époque). Ce laboratoire maintient aussi des rapports étroits avec le milieu universitaire montréalais.

Les deuxième et troisième laboratoires régionaux furent créés aux États-Unis au début des années 80. En 1982, un laboratoire BNR ouvrait ses portes dans le Research Triangle Park en Caroline du Nord. Il est installé à proximité d'une usine de production de commutateurs et maintient des rapports étroits avec les diverses entreprises téléphoniques régionales (RBOC). En raison de l'importance et de la croissance du marché de la commutation publique pour Northern Telecom au cours des années 80, ce laboratoire emploie 1 100 personnes à l'heure actuelle.

En 1983, un laboratoire BNR ouvrait ses portes à Richardson au Texas. Il est aussi situé à proximité d'une usine de production de commutateurs électroniques et maintient des rapports étroits avec les sociétés MCI et Sprint, qui se spécialisent dans l'interconnexion interurbaine. Ce laboratoire a aussi connu une forte croissance au cours des années 80 et son effectif se chiffre actuellement à environ 750 personnes.

Le dernier laboratoire BNR mis sur pied aux États-Unis, soit en 1987, est situé à Atlanta. Il est installé près d'une usine qui fabrique des produits de transmission. Ce laboratoire collabore étroitement avec le laboratoire central d'Ottawa à la conception et à la mise au point d'un nouveau produit de la famille de l'optonumérique universel. Il s'agit de produits de transmission et de réseaux d'accès. À proximité du laboratoire, Northern Telecom a ouvert un centre de conférence «Fiber World» pour y faire la promotion et la démonstration de sa nouvelle famille de produits. Ce laboratoire compte pour l'instant 200 employés. Il n'a pas encore de clients avec lesquels il peut collaborer étroitement, puisque les premiers produits de la gamme de l'optonumérique, dont la mise au point fut annoncée par Northern Telecom en octobre 1989, n'ont commencé à être fabriqués qu'en 1990. Ces produits font depuis l'objet de tests et d'essais dans diverses sociétés de téléphone. La gamme complète de produits devait être disponible et entrer en pleine production en 1992, mais la réaction véritable du marché pourrait ne pas se manifester avant 1995.

En somme, la croissance des activités de R-D aux États-Unis en vue d'assurer l'adaptation constante des produits aux besoins des clients a soutenu le mouvement d'expansion du marché de Northern Telecom à l'échelle nord-américaine. En 1992, plus de 2 000 des 8 000 personnes qui travaillaient dans les laboratoires BNR étaient à l'emploi d'établissements de recherche de la société situés aux États-Unis.

À l'instar de la très grande majorité des entreprises multinationales (Dunning, 1993b, p. 307), Northern Telecom a établi des activités de R-D aux États-Unis en vue d'améliorer et de modifier ses produits et de mieux répondre aux besoins de ses clients américains. Depuis leur création, ces laboratoires de R-D aux États-Unis ont connu une croissance de leurs effectifs et un élargissement de leur mission. Ils adaptent toujours des produits, mais ils se tournent de plus en plus vers le perfectionnement des connaissances et la mise au point de nouveaux produits.

Avant 1991, BNR n'avait qu'un laboratoire régional à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Il s'agit du laboratoire de Maidenhead, ouvert en Grande-Bretagne en 1984. Ce laboratoire fut établi sensiblement pour les mêmes raisons que celles qui ont amené la mise sur pied de laboratoires aux États-Unis. En 1983, Northern Telecom avait créé une filiale (Northern Telecom plc) en Grande-Bretagne afin d'y consolider ses activités de commercialisation, de fabrication et de R-D. British Telecom était alors en voie de privatisation jusqu'à concurrence de 51 p. 100 du capital-actions et une première étape de la déréglementation autorisait Mercury Communications

(filiale de Cable & Wireless) à concurrencer British Telecom, avec une garantie initiale de duopole pour une durée de sept ans⁸. Le laboratoire BNR fut donc établi d'abord pour contribuer au développement du réseau entièrement numérisé de Mercury Communications. Cette tâche fut réalisée avec le concours du laboratoire central d'Ottawa et du laboratoire régional de Richardson aux États-Unis. Le laboratoire de Maidenhead a aussi pour mandat d'adapter les produits de Northern Telecom aux particularités et aux besoins précis des clients européens. En 1992, ce laboratoire avait un effectif de 250 employés.

En 1991, deux laboratoires régionaux furent implantés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, une initiative qui s'inscrit sûrement dans l'effort de mondialisation que Northern Telecom entend poursuivre.

Le 5 mars 1991, Northern Telecom complétait l'achat de STC plc dont elle avait déjà acquis 27,5 p. 100 des actions en 1987. Cette acquisition très importante pour Northern Telecom comprenait un laboratoire de R-D situé à Harlow, ayant un effectif de 800 personnes. Ce laboratoire, établi depuis longtemps, était auparavant le laboratoire d'ITT le plus important en Europe. Comme STC était l'un des principaux fournisseurs de British Telecom, ce laboratoire régional de BNR devrait permettre de maintenir et de renforcer les liens avec British Telecom. Au moment de son acquisition, le laboratoire était spécialisé dans les technologies de transmission optique et optoélectronique, la téléphonie sans fil et les communications sous-marines.

Toutefois, Northern Telecom s'est départie en 1993 d'une partie importante des installations de STC, y compris le laboratoire de Harlow, les cédant à la société Alcatel. Cette vente est sans doute attribuable aux mauvais résultats financiers que Northern Telecom a connus en 1992.

En novembre 1991, Northern Telecom annonçait son intention d'établir un laboratoire régional BNR au Japon; la petite équipe de 15 chercheurs et techniciens déjà en place allait donc être intégrée à un laboratoire de recherche, dont l'effectif devrait se situer aux environs de 200 personnes en 1995 (Terry, 1991, p. B1). Dans son rapport annuel de 1991, Northern Telecom décrit en ces termes les fonctions de ce nouveau venu dans le réseau BNR :

Le nouveau laboratoire mettra au point des fonctions évoluées pour les systèmes de commutation destinés aux marchés du Japon et de la région Asie-Pacifique. Cet investissement viendra soutenir notre base commerciale croissante dans la région, qui comprend, au Japon uniquement, plus de 300 commutateurs DMS-10 exploités par Nippon Telegraph and Telephone (NTT), ainsi qu'un réseau DMS SuperNode à huit noeuds vendu cette année au nouveau télécommunicateur INTEC. Northern Telecom est déjà le fournisseur unique de matériel de commutation de la société japonaise International Digital Communications (IDC) (Northern Telecom Limitée, 1991, p. 9).

La mise sur pied de ce laboratoire⁹ est une indication de l'intention de Northern Telecom de développer ses marchés en Asie, où elle enregistre un chiffre d'affaires extrêmement modeste à l'heure actuelle. Les ventes de Northern Telecom en Asie sont d'environ 400 millions de C\$, réparties surtout entre le Japon, l'Australie et la Chine. Les ventes au Japon atteignent 200 millions de C\$ et font de Northern Telecom le principal fournisseur étranger sur ce marché (Terry, 1991, p. B1).

Les deux tiers des ventes au Japon sont le fruit d'un contrat signé en 1986 avec NTT, qui prévoyait la livraison entre 1986 et 1992 de commutateurs DMS-10 fabriqués aux États-Unis. Il s'agissait du premier contrat important accordé à un fournisseur étranger par NTT. La commande de ce commutateur de très faible volume ne semble aucunement menaçante pour les quatre fournisseurs japonais étroitement liés à NTT. Le tiers des ventes va à IDC et à INTEC, deux des 1 000 nouvelles entreprises qui se sont implantées sur le marché japonais depuis la déréglementation de 1985¹⁰.

L'établissement de ce laboratoire au Japon complète la présence de Northern Telecom dans l'ensemble des pays de la triade. Il lui permettra d'adapter ses produits aux besoins des clients asiatiques. Il pourrait aussi favoriser l'acquisition de connaissances techniques et l'évaluation des technologies de ses concurrents japonais. Selon Dunning (1993b, p. 318), c'est là un des motifs d'implantation à l'étranger de laboratoires de R-D par les entreprises multinationales, en particulier dans les pays de la triade.

Ainsi, les événements des dernières années indiquent que le réseau des laboratoires de R-D de BNR ne se limite plus au continent nord-américain car il compte maintenant des laboratoires à l'extérieur de l'Amérique du Nord qui sont en mesure de soutenir l'expansion de l'entreprise sur les marchés d'Europe et d'Asie.

BNR a toujours voulu que ses laboratoires régionaux servent d'abord à l'adaptation des produits aux conditions particulières des marchés et aux besoins des clients. À mesure que ces laboratoires acquièrent de l'expérience et se spécialisent, ils deviennent des centres d'excellence pour des technologies précises; en plus de leur fonction d'adaptation des produits, ils contribuent à la mise au point de produits qui permettront d'approvisionner l'ensemble des marchés de Northern Telecom. L'évolution de la mission des centres régionaux de R-D de Northern Telecom est conforme au modèle proposé par Ronstadt (1977). Elle va également dans le sens observé par Dunning (1993b, p. 308), à savoir qu'au cours des dernières années, les laboratoires spécialisés et intégrés en réseau ont été ceux qui ont connu la plus forte croissance dans les pays industrialisés. Cette évolution s'appuie sur l'attrait qu'exercent les économies d'agglomération dans les centres d'excellence en recherche (Cantwell, 1991) et sur l'émergence de facteurs qui agissent sur l'offre comparativement à ceux qui influent sur la demande et les marchés pour expliquer la localisation des activités de R-D des entreprises multinationales à l'étranger (Pearce, 1992, p. 94).

Dans l'exercice de ces deux fonctions, l'efficacité d'un réseau de plus en plus complexe est tributaire de la mise en place de mécanismes visant à assurer le transfert et la coordination des connaissances. Parmi les moyens utilisés par BNR figurent la réalisation de projets en collaboration, la mobilité du personnel et le mode de financement des projets de R-D, qui assurent un lien entre la R-D et les besoins du marché.

Certes, la réalisation de projets en collaboration est chose fréquente, mais la mise sur pied d'un nouveau laboratoire donne souvent lieu à des échanges de personnel qui visent à favoriser les transferts de connaissances et l'éclosion d'idées nouvelles.

... au moins les deux tiers du personnel de BNR à Maidenhead ont visité les laboratoires de BNR en Amérique du Nord et près de 200 employés d'autres laboratoires de BNR ont visité les installations de Maidenhead afin d'acquérir des connaissances précises sur le fonctionnement des marchés européens et mondiaux. Ces importants échanges d'idées et de connaissances jouent un rôle crucial parce qu'ils permettent à BNR et à Northern Telecom de mettre au point des produits et des services qui sont véritablement de calibre mondial («The BNR Story», p. 32).

Le dilemme posé par les impératifs du marché et les exigences de la technologie, que l'on retrouve dans toute entreprise de haute technologie, fait l'objet d'une gestion attentive chez BNR. Le lien entre les laboratoires, les unités de production et les clients n'est pas seulement favorisé par l'implantation des laboratoires à proximité des grandes unités de production et des clients importants mais il l'est aussi par le mode de financement de la R-D adopté par BNR.

... nous avons pris des dispositions au départ pour que le financement de BNR provienne directement d'une caisse centrale au siège social, comme c'est le cas de la plupart des autres organismes de recherche. Mais, après la création de BNR, nous avons effectué un changement qui allait avoir des répercussions profondes sur le mode de fonctionnement de cette société. Nous avons fait en sorte que le financement de BNR provienne des diverses unités de fabrication de Northern Telecom.

Cette décentralisation de la structure de financement a eu une incidence profonde sur l'approche de BNR en matière de recherche. Comme le financement de l'entreprise provient des diverses divisions manufacturières, les travaux de recherche de BNR se sont orientés surtout vers des applications des produits plutôt que vers des projets de recherche pure comme c'est le cas dans d'autres laboratoires» («The BNR Story», p. 8).

Cette approche à la de gestion de l'innovation vise à assurer un développement et une amélioration continus des produits et un plus grand

respect des contraintes de temps qui tendent à favoriser une commercialisation efficace.

Le succès commercial de Northern Telecom et la valeur de sa stratégie sont fondés non seulement sur la qualité technologique de ses solutions mais aussi sur une interaction étroite entre R-D, production et client. Cette interaction semble même se resserrer à mesure que le contenu matériel de la commutation diminue pour céder la place au développement de logiciels personnalisés et adaptés à la gamme de services du client. Selon A. Zanfei, près du tiers des contrats de vente aux RBOC entre 1984 et 1988 contenaient des clauses de coopération technique avec le fournisseur. Northern Telecom a d'ailleurs mis en place une initiative de programmation personnalisée («Custom Programming Lab») dans le cadre de laquelle le client a la possibilité, en collaboration avec un laboratoire BNR, de poursuivre le développement de son système afin de répondre à ses propres besoins (Zanfei, 1992, p. 245-246).

En fait, selon plusieurs analystes, l'une des caractéristiques de l'industrie du matériel de télécommunication est qu'elle privilégie les entreprises pionnières en raison, d'une part, des coûts très élevés de R-D nécessités par le développement d'une nouvelle gamme de commutateurs (et leur adaptation ultérieure aux conditions particulières d'un marché et aux besoins des clients) et, d'autre part, de l'effet d'inertie engendré par les liens fournisseurs-clients qui sont garants d'une adaptation continue. Le modèle de l'«entrée imitative» des firmes multinationales sur un marché, proposé par Knickerbocker en 1973¹¹, ne conviendrait pas au marché du matériel de télécommunication.

Northern Telecom, pionnière de la commutation numérique et favorisée par l'ouverture graduelle du marché américain, a réussi à devenir une multinationale nord-américaine. Son succès sur le marché américain s'explique aussi par le mode de fonctionnement relativement décentralisé qu'elle a adopté pour ses activités de production et de R-D, qui vise à établir des liens étroits avec ses clients. Selon G. Hewitt (1980), cette orientation en matière de «marketing» doit s'accompagner d'une décentralisation de la R-D.

LA MONDIALISATION DE NORTHERN TELECOM

DANS SA VISION TOUT AUTANT que dans les faits, Northern Telecom était jusqu'en 1988 une entreprise vraiment nord-américaine. Certes, l'entreprise possédait des filiales de ventes, quelques usines et quelques sociétés mixtes hors de l'Amérique du Nord, mais leur importance était plutôt marginale puisque le rapport entre les ventes à l'extérieur de l'Amérique du Nord et les ventes totales de l'entreprise était inférieur à 5 p. 100.

Northern Telecom a formulé ce que l'on a appelé sa «Vision 2000» au cours de 1987. Il s'agit d'une orientation stratégique visant à faire de Northern Telecom, d'ici l'an 2000, une entreprise qui occuperait le premier rang sur le marché mondial des télécommunications. Or, de nombreux indices observés depuis laissent croire que l'entreprise continue d'être guidée par cette vision.

En 1991 et 1992, Northern Telecom a procédé à une importante réorganisation de ses divisions et de ses marchés. Northern Telecom International avait été créé en 1977 pour gérer l'ensemble des activités de production et de commercialisation à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Depuis 1991 et 1992, l'organigramme de Northern Telecom est structuré en fonction des produits et des régions du monde. Il comprend quatre divisions mondiales de produits, soit les réseaux publics, les réseaux privés, les systèmes sans fil et la transmission, quatre divisions régionales de marché, soit le Canada, les États-Unis, l'Europe et l'Asie-Pacifique, et une filiale régionale de commercialisation responsable du marché latino-américain (Northern Telecom Limitée, 1991, p. 18, et 1992, p. 6 et 10).

Ainsi, la conception, le développement et la fabrication de produits devraient prendre un caractère beaucoup plus global sous l'autorité de divisions mondiales de produits. Pour ce faire, Northern Telecom dispose d'un réseau de laboratoires régionaux qui sont en mesure non seulement d'adapter des produits mais aussi d'en assurer de plus en plus le développement simultané. Par ailleurs, la structure régionale des marchés devrait assurer une présence beaucoup plus soutenue sur des marchés mondiaux plus dynamiques que celui des États-Unis. C'est le cas notamment du marché asiatique et du marché européen dont on dit que le taux de croissance devrait être le triple de celui du marché américain. «On prévoit que le marché du matériel de télécommunication en Europe croîtra à un rythme trois plus rapide que celui du marché intérieur des États-Unis entre 1991 et 1995» (*U.S. Industrial Outlook* 1992, p. 29-3). C'est aussi le cas d'autres débouchés possibles, mais plus incertains, tels les marchés de l'Europe de l'Est et de l'Amérique latine.

En 1991, Northern Telecom a aussi fait une acquisition majeure avec la conclusion de l'achat de STC en Grande-Bretagne. Cette acquisition, complétée au coût de 2,8 milliards de \$ US, a fait de Northern Telecom une entreprise dont 26 p. 100 du chiffre d'affaires provenait de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Cette transaction a permis à l'entreprise de se tailler une place importante sur le marché britannique et celui de la Communauté européenne, où STC venait au huitième rang des fournisseurs de matériel de télécommunication (*Panorama de l'industrie communautaire* 1991-1992, p. 12-24). Cette acquisition permettait aussi à Northern Telecom de consolider sa présence et ses compétences dans le segment de la transmission et de la téléphonie sans fil. Toutefois, Northern Telecom s'est départie depuis d'une partie des installations de STC en les vendant à Alcatel Câble («Les grandes manoeuvres s'accélérent», p. 24).

En 1992, Northern Telecom concluait une alliance stratégique avec Motorola dans le domaine de la téléphonie cellulaire. La même année, elle prenait une participation de 20 p. 100 dans Matra Communication S.A. (neuvième sur le marché de la Communauté Européenne) (*Panorama de l'industrie communautaire* 1991-1992, p. 12-24).

Du côté de l'Asie, Northern a confirmé en 1991 son intérêt à l'égard du marché japonais en y établissant un laboratoire régional qui lui permettra de raffermir ses liens avec NTT et surtout avec les entreprises privées de télécommunications au Japon. En Chine, sa stratégie favorise la création d'une coentreprise avec China Tong Guang Electronics Corporation. La présence de Northern en Asie ne lui a pas encore permis de se tailler une place significative sur ce marché.

Northern Telecom réussira-t-elle à devenir une multinationale mondiale? Bien malin qui saurait le prédire. Certes, Northern Telecom voudrait être le chef de file mondial vers l'an 2000. Certains prédisent que Northern Telecom pourrait être l'une des trois entreprises mondiales qui survivra dans ce marché à l'aube du prochain siècle. Toutefois, l'enjeu de la mondialisation risque de se départager dans une arène beaucoup plus complexe que celle où s'est déroulée l'expansion nord-américaine.

En Europe, Northern Telecom doit faire face à des rivaux qui détiennent des positions dominantes, tels qu'Alcatel, Ericsson et Siemens. L'entreprise a pu profiter de la déréglementation en Grande-Bretagne pour acquérir une certaine part de ce marché et elle a su se tailler une excellente place sur le marché de la commutation privée (PBX) en Europe où elle était, en 1987, le premier vendeur (Northern Telecom Limitée, 1987, p. 3). Mais la commutation publique, qui a fait sa force en Amérique du Nord, n'est pas pour l'instant un marché très accessible en Europe. Il en est de même du marché japonais où NEC et les quelques autres fournisseurs sont solidement arrimés à NTT.

Dans cet univers, Northern Telecom, comme elle a déjà commencé à le faire au cours des dernières années, compte, entre autres, sur des prises de participation et des alliances. Toutefois, plusieurs grandes entreprises sont extrêmement actives en ce domaine et la concurrence fondée sur ce genre de stratégie sera forte¹².

Parmi les leaders, Alcatel réalise encore 80 p. 100 de son chiffre d'affaires en Europe; en dehors du Canada, l'essentiel de l'activité de Northern Telecom provient des États-Unis. Seuls quelques groupes comme Ericsson ou Motorola ont une activité véritablement tournée vers l'étranger. Ce qui n'empêche pas la plupart des constructeurs de chercher effectivement à sortir davantage de leurs frontières («Dossier ...», *Telecoms Magazine*, 1992, p. 36).

Enfin, Northern Telecom a pu profiter des handicaps dont était victime AT&T sur le marché américain. Mais AT&T a subi depuis d'importants changements organisationnels et, après avoir plus ou moins raté l'amorce de son internationalisation en 1984 par des alliances avec Philips et Italtel, elle revient en force dans les années 90 avec la ferme intention de devenir un joueur d'envergure mondiale.

AT&T espère que, vers l'an 2000, entre 20 et 25 p. 100 de ses recettes proviendront des marchés d'outre-mer. Il lui reste un long chemin à parcourir. L'an dernier (1988), environ 10 p. 100 seulement de son chiffre d'affaires de 35,2 milliards de dollars provenait de ses ventes à l'étranger; une bonne partie de ces ventes était liée aux services interurbains et les ventes de matériel représentaient seulement 300 millions de dollars (Grigsby, 1989, p. 37).

LES LEÇONS IMPORTANTES DU CAS NORTHERN TELECOM

QUELLES RÉFLEXIONS GÉNÉRALES CETTE ÉTUDE de cas de Northern Telecom peut-elle nous inspirer? Nous analyserons d'abord ce que l'évolution de Northern Telecom peut apporter à l'analyse des répercussions économiques de l'investissement direct à l'étranger au chapitre de la R-D. Nous examinerons ensuite l'éclairage que ce cas peut projeter sur le débat qui entoure les «grappes industrielles» de Porter; enfin, nous dégagerons certaines leçons de cette évolution qui peuvent s'appliquer aux politiques de réglementation au Canada.

L'INTERNATIONALISATION DE LA R-D DE NORTHERN TELECOM : QUI PERD, QUI GAGNE?

AU COURS DES ANNÉES 50, Northern Telecom n'était qu'un fournisseur de matériel de télécommunication de Bell Canada évoluant sur le marché canadien. Sur le plan technologique, l'entreprise bénéficiait de l'appui de la société américaine Western Electric. La numérisation des commutateurs privés et publics allait provoquer dès 1973 un virage technologique décisif pour l'industrie et pour Northern Telecom.

La mise en oeuvre d'une stratégie de leadership technologique exigeait d'énormes dépenses en R-D qui, dans l'éventualité d'un échec, devaient représenter un coût fixe irrécupérable. Northern Telecom pouvait compter sur des ventes presque assurées sur le marché canadien, mais la dimension de ce marché était nettement insuffisante pour soutenir des dépenses en R-D de l'ordre de 1,375 milliard de C\$ au cours de la période 1973-1983. Northern Telecom n'avait d'autre choix que de s'attaquer au marché américain et d'y réussir une percée importante. Entre 1973 et 1983, les dépenses annuelles en R-D ont décuplé et le chiffre d'affaires a quintuplé. En 1983, les ventes aux États-Unis intervenaient pour 50 p. 100 du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Northern Telecom devait mettre au point une stratégie de pénétration sans failles pour ses commutateurs privés et publics sur l'ensemble du marché nord-américain. Il faut attribuer son succès sur le marché américain à la décentralisation de ses activités de production et de R-D qui visait à tisser des liens étroits avec ses grands clients américains (RBOC, MCI, Sprint, etc.). Il

faut rappeler qu'aucun autre grand fournisseur étranger n'a réussi, dans le marché des commutateurs, à gagner une part aussi importante du marché américain par une stratégie d'exportation.

Le regroupement aux États-Unis d'usines de production, de laboratoires de R-D et de centres de services et de vente collaborant étroitement avec les principaux clients engendre un réseau interactif où les fonctions de production, d'ingénierie, d'adaptation des produits, de financement et de mise en marché sont intégrées de façon efficace. Le fonctionnement de ce réseau est également facilité par la proximité des activités de Northern Telecom et de celles des clients. Rothwell (1993, p. 4-6) qualifie un tel réseau de modèle d'innovation de quatrième génération. Ce modèle a été largement adopté par les entreprises japonaises. Selon Rothwell, il permet de réduire à la fois le temps et les coûts requis pour mener à bien une innovation. Freeman (1988, p. 337-338) souscrit à cette analyse des forces distinctives du système national japonais d'innovation et cite à cet égard l'exemple de Northern Telecom.

McFetridge (1993) associe à la décentralisation des activités de R-D un effet de substitution (baisse des activités de R-D et d'innovation dans le pays d'origine de l'entreprise) et un effet d'échelle (augmentation des activités de R-D et d'innovation de l'entreprise pour l'ensemble des pays). Doz, Prahalad et Hamel (1990, p. 120) évoquent les nombreux avantages que peuvent retirer les entreprises pionnières de la régionalisation et de la mondialisation de leurs activités. Selon eux, l'industrie du matériel de télécommunication est un secteur où ce phénomène joue un rôle important.

La décentralisation des activités de R-D de Northern Telecom aux États-Unis était nécessaire pour adapter les produits aux particularités du marché et aux besoins des clients et assurer ainsi un chiffre d'affaires élevé sur ce grand marché. Ces ventes ont permis de financer toutes les activités de R-D de Northern Telecom et de renforcer l'ensemble des programmes de R-D du laboratoire central à Ottawa. L'effet d'échelle est donc beaucoup plus important que l'effet de substitution.

En 1991, le laboratoire central comptait 4 500 personnes à son emploi, comparativement à 2 000 personnes dans les trois laboratoires régionaux aux États-Unis, c'est-à-dire, 69 p. 100 du personnel total de Northern Telecom affecté à la R-D en Amérique du Nord.

Une position de force sur le marché nord-américain et une capacité concurrentielle enviable dans le domaine des commutateurs privés et publics ont incité Northern Telecom, depuis quelques années, à vouloir se tailler une place dans le marché mondial des télécommunications. Cette stratégie plus récente s'appuie sur des acquisitions, des coentreprises et des prises de participation en vue d'accélérer le processus de diversification et de mondialisation. La croissance du nombre et de la taille des laboratoires de R-D et la diversification de leur expérience et de leurs domaines de spécialisation contribuent progressivement au développement d'un réseau mondial de laboratoires intégrés.

La réorganisation de l'entreprise au cours de 1991 et 1992 en divisions

mondiales de produits, qui dirigent les activités de conception, de développement et de production, devrait contribuer à cette approche plus globale. Le laboratoire central sera appelé à collaborer davantage avec les laboratoires plus spécialisés et responsables de certaines technologies. Les courants technologiques deviendront de plus en plus multidirectionnels. Les laboratoires régionaux de Northern Telecom seront de plus en plus à la recherche de connaissances technologiques à l'étranger («knowledge-seeking R&D», selon l'expression de McFetridge, 1993, p. 15).

Le défi est de taille pour Northern Telecom. Il consiste à rassembler les connaissances spécialisées en production, en R-D et en commercialisation de l'ensemble du réseau. Les spécialistes en gestion déterminent les exigences nouvelles de l'accroissement de la concurrence et de la mondialisation : créer une mosaïque multinationale d'avantages (White et Poynter, 1990), mettre en place une organisation transnationale (Bartlett et Ghoshal, 1989 et 1990) et une «hétérarchie» (Hedlund, 1986 et Hedlund et Rolander, 1990) de façon à concrétiser une stratégie à plusieurs facettes (Doz, 1986). L'évolution très probable de Northern Telecom vers une organisation en réseau rend sans doute beaucoup plus difficile l'analyse des effets économiques d'une R-D décentralisée, spécialisée et coordonnée. Les retombées dans l'économie canadienne dépendront de plus en plus du dynamisme du marché canadien des télécommunications et de son aptitude à capter ou à créer des innovations dans le domaine des télécommunications.

LES GRAPPES DE PORTER : L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATION

LORSQU'ON OBSERVE LA FAÇON DONT Northern Telecom a cessé d'être exclusivement un producteur canadien pour devenir un leader international dans la technologie de la commutation, on peut se demander si l'on n'assiste pas à la création et à l'évolution d'une grappe industrielle (Porter, 1990 et 1991). Ces «grappes» d'entreprises en concurrence au sein d'une industrie seraient la clé de «l'avantage concurrentiel des nations», si l'on en croit Porter qui propose son «modèle» depuis une vingtaine d'années dans une série d'ouvrages et d'articles.

Selon Porter, les «grappes» atteignent une envergure mondiale grâce à l'intensité de la concurrence nationale qui remet en question la survie des producteurs, sauf ceux qui sont capables de satisfaire les clients les plus exigeants. L'excellence des meilleurs producteurs et leur maîtrise des procédés sont telles que ces entreprises sont en mesure d'intimider tout nouveau concurrent possible et de garder le contrôle sur les nouveaux produits et les technologies nouvelles. Les grappes se cristallisent dans des «losanges» de compétitivité reliant fournisseurs, clients, concurrents potentiels et produits substitutifs qui se renforcent mutuellement (Barrows, 1992, p. 47-54).

Bell-Northern Research : l'incubateur

La position du Canada dans l'industrie du matériel de télécommunication se rapproche de celle d'une grappe de Porter, avec 154 entreprises qui fabriquent du matériel original (selon Industrie, Sciences et Technologie Canada). Northern Telecom, et plus précisément BNR, ont joué un rôle crucial dans la formation de cette grappe, notamment en servant d'incubateur où des ingénieurs doués pouvaient établir des contacts et se familiariser avec les aspects commerciaux de la technologie des télécommunications avant d'appliquer les connaissances acquises à leurs propres entreprises. Dans tout examen des retombées de la R-D, on ne saurait trop insister sur le rôle que Northern Telecom a joué en tant qu'incubateur du regroupement d'entreprises de haute technologie dans la région d'Ottawa. Les trois entreprises qui ont appartenu à Northern Telecom entre 1965 et 1982, soit Northern Telecom, BNR et Microsystems International, ont été citées par quinze fondateurs et cofondateurs d'entreprises de haute technologie comme étant l'organisation qui leur a servi d'incubateur. À titre de comparaison, Computing Devices of Canada a été mentionnée par dix personnes interrogées, tandis que le gouvernement fédéral, de loin le plus gros employeur de la région, a été l'incubateur de beaucoup de nouvelles entreprises, soit dix-sept sur la trentaine que compte le secteur, mais par le truchement de douze de ses ministères (Nichol, 1985).

La dimension concurrentielle

Si l'on tient compte de la dimension concurrentielle, il serait plus exact de dire que la grappe canadienne fait de plus en plus partie intégrante de la grappe nord-américaine. Northern Telecom et les quatre ou cinq autres «entreprises vedettes» du secteur des télécommunications au Canada se distinguent de façon spectaculaire de ce qui est, de manière générale, un ensemble de firmes minuscules, non cotées en bourse et trop petites pour faire quelque différence que ce soit. Autrement dit, pris isolément, le Canada possède des entreprises compétitives mais une grappe faible dans le secteur du matériel de télécommunication.

Il y a d'importantes différences entre les fournisseurs de matériel de téléphonie canadiens et américains. À l'exception de Northern Telecom et des membres du groupe Stentor, seulement six des 154 entreprises canadiennes de ce secteur (Dy-4 Systems, Gandalf Inc., Newbridge, Mitel, Spar et TIE Communications) sont des fabricants canadiens de matériel de télécommunication cotés en bourse. D'autres sont des filiales de sociétés étrangères, surtout américaines : Motorola Canada, Westinghouse, etc. Par ailleurs, on relève 87 fabricants de matériel de téléphonie (y compris les sociétés canadiennes Mitel, Newbridge, Northern Telecom et TIE Communications) dont les titres sont négociés publiquement aux États-Unis (Gandalf et Spar sont aussi cotées aux États-Unis, mais ces entreprises ne fabriquent pas de matériel de téléphonie).

On peut en conclure que l'accès au «losange» compétitif américain est un facteur déterminant pour les entreprises canadiennes qui veulent relever le défi de la compétitivité à l'échelle internationale.

Le «losange» nord-américain

En poussant le raisonnement à l'extrême, on pourrait même se demander si le «losange» canadien a quelque importance. Bien qu'utile, le modèle des grappes proposé par Porter ne tient pas compte de toute la réalité, particulièrement quand les entreprises s'intègrent à un «losange» concurrentiel qui se définit sur des bases autres que nationales¹³. L'expérience de Northern Telecom suggère que les entreprises provenant de petits pays peuvent profiter de la concurrence continentale même si elles n'ont pas vraiment de rivales dans leur pays, pourvu évidemment qu'elles se fassent accepter dans ce marché plus vaste et plus concurrentiel.

Porter fait allusion à la capacité des entreprises canadiennes de tirer sélectivement parti de la situation aux États-Unis, mais il insiste sur l'importance du «losange» canadien. Rugman et D'Cruz (1991 et 1993) rétorquent qu'un «losange» nord-américain sera le facteur déterminant de l'avantage concurrentiel des entreprises canadiennes. Selon eux, avec l'Accord de libre-échange, nos entreprises les plus performantes commenceront à acquérir un avantage concurrentiel à l'échelle nord-américaine. Il est possible de voir dans l'histoire de Northern Telecom une illustration de cette dernière voie d'expansion et d'excellence.

Ailleurs dans cet ouvrage, Rugman (1993) nous propose de considérer Northern Telecom comme une entreprise ancrée dans un «double losange» qui possède plusieurs stratégies nationales reposant sur des avantages spécifiques non localisés. Dans cette optique, Northern Telecom poursuivrait au Canada une stratégie fondée sur les avantages du losange canadien et aux États-Unis une autre axée sur les avantages du losange américain. Or, pour que des stratégies coexistent pour chacun des losanges, il nous semble qu'il faudrait se trouver en présence d'une structure de coûts différente, attribuable à une structure industrielle différente. C'est à cette condition que les espaces économiques sont différenciés dans chacun des losanges. Il en est fort probablement ainsi lorsqu'on considère la triade, mais c'est beaucoup moins évident dans le cas du Canada et des États-Unis. En effet, pour concevoir et mettre en oeuvre une stratégie viable, une entreprise telle que Northern Telecom doit tenir compte de la taille de l'ensemble du marché nord-américain pour justifier des investissements majeurs en R-D et en innovation et demeurer concurrentielle.

Northern Telecom est devenue un joueur important dans le domaine du matériel de télécommunication en Amérique du Nord parce qu'elle est un chef de file sur le plan des coûts. Ses clients américains ont besoin de produits à la fine pointe de la technologie afin de s'assurer eux-mêmes d'un avantage

concurrentiel et, parmi ses fournisseurs importants, on trouve des entreprises américaines. Les logiciels utilisés pour établir les liaisons dans les réseaux de Northern Telecom sont fournis par Microsoft et non par une entreprise canadienne. Ce sont les pressions des clients américains et non celles de Stentor qui déterminent les priorités de recherche du laboratoire central d'Ottawa. Quand Northern Telecom a vendu son unité de transmission STC à Alcatel, elle a influencé l'échiquier compétitif en Europe entre Northern Telecom et AT&T, en échange de liquidités additionnelles et donc d'un avantage supplémentaire en Amérique du Nord. On peut donc difficilement éviter de se demander si la rhétorique des «losanges» n'obscurcit pas une réalité plus fondamentale, à savoir que c'est le marché national américain qui, en définitive, structure le «losange»; ou encore, peut-être faut-il être perçu comme une entreprise américaine pour se faire accepter sur ce marché?

Qu'en est-il de l'investissement direct à l'étranger?

L'étude du cas de Northern Telecom incite l'observateur à se demander si l'investissement direct canadien à l'étranger «est une bonne chose». Porter semble croire que celui-ci est préférable à l'investissement en provenance de l'étranger au Canada. Quelle que soit la position de chacun dans ce débat, il nous faut admettre que ce sont les courants d'investissements internationaux qui ont donné l'impulsion à la mondialisation. Même s'il est toujours mesuré en termes de mouvements de capitaux, l'investissement direct prend aussi la forme de transferts de technologie et d'alliances visant à exploiter plus rapidement les marchés (*World Investment Report*, 1992). Le succès de Northern Telecom est aussi le succès du Canada : le Canada est maintenant perçu comme l'un des principaux acteurs dans le domaine des télécommunications internationales, une part importante de la R-D canadienne s'oriente vers ce secteur et les sociétés canadiennes les plus grandes fournissent du matériel et des services de télécommunications. Les investissements de ces entreprises à l'étranger leur procurent un avantage concurrentiel dont elles-mêmes et leurs actionnaires profitent. Malgré tout, il ne s'est pas développé au Canada une base nationale solide dans l'industrie du matériel de télécommunication, exception faite de la demi-douzaine d'entreprises qui figurent en tête de liste (lesquelles sont en réalité des entreprises américaines ayant par hasard leur siège social au Canada). La contrainte ne se situe pas au niveau des investissements, mais bien au niveau des politiques gouvernementales qui limitent la concurrence et obligent les meilleurs «athlètes» parmi nos entreprises à aller s'entraîner ailleurs pour atteindre l'excellence.

À cet égard, il serait intéressant de comparer l'expérience du Canada dans le domaine des télécommunications et dans celui de l'aérospatiale. Avec Northern Telecom (et quelques autres entreprises en gestation), le Canada s'est donné un avantage concurrentiel viable dans le secteur du matériel de télécommunication. Il n'a pas su le faire dans l'aérospatiale et il a perdu

l'avantage dont il disposait à la fin des années 50 pour devenir un «suiveur» et se retirer de nombreux segments du marché. L'annulation du projet Avro Arrow et la dispersion subséquente des compétences canadiennes en aérospatiale vers d'autres centres nord-américains (surtout Boeing à Seattle et le projet Saturn au Cap Canaveral) ont consacré l'échec du Canada dans ce secteur.

INCIDENCE SUR LES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

SUR LE PLAN DES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES, l'étude de cas de Northern Telecom démontre avant tout que le marché canadien n'est pas encore assez concurrentiel pour produire ses propres acteurs de calibre mondial et qu'il ne peut que les préparer à entrer dans le «losange» nord-américain. Certes, il y a des avantages à évoluer dans un «havre sûr». L'actionnaire majoritaire de Northern Telecom, BCE, est d'ailleurs bien connu pour son appui tranquille aux fournisseurs de technologies innovatrices dans le domaine des télécommunications.

Qu'est-ce qui explique la faiblesse concurrentielle actuelle de la grande majorité des fournisseurs canadiens du secteur des télécommunications? Le groupe Stentor a à peu près la même taille qu'une RBOC mais il vend des communications interurbaines, tout en jouissant d'un monopole sur le service local. Au Canada, les entreprises du groupe Stentor contrôlent l'accès au marché de Northern Telecom. Le groupe n'a que récemment commencé à faire face à une concurrence limitée de la part des revendeurs et maintenant d'Unitel, qui utilise la technologie d'AT&T. En dépit de cette concurrence, le groupe détient toujours 90 p. 100 du marché. Sa capacité d'offrir de nouveaux services en vue de répondre aux besoins de la clientèle (et de proposer des services disponibles aux États-Unis avant leur introduction au Canada par Unitel, grâce à la filière AT&T de ce dernier) est limitée par la réglementation.

Il est évident qu'un cadre où se juxtaposent la concentration du marché et la micro-gestion au niveau de la réglementation rend les choses plus difficiles pour une entreprise ambitieuse qui aurait un nouveau produit attrayant à vendre à Stentor. Cela est d'autant plus vrai qu'il n'y a pas de RBOC avec lesquelles Stentor serait en concurrence (si ce n'est lorsqu'il s'agit de ses clients d'affaires qui sont également actifs aux États-Unis). Rappelons encore une fois le nombre de sociétés de matériel de téléphonie cotées en bourse : quelque 80 entreprises américaines, soit en moyenne 11 par RBOC, ce qui est deux fois plus que la moyenne canadienne¹⁴. La différence entre le nombre moyen de fabricants américains et canadiens de matériel de téléphonie cotés en bourse est le prix de l'acceptation par les Canadiens d'une politique de protection du marché national au nom de l'efficacité.

En fait, le prix à payer est sans doute plus élevé. Le marché américain arrive à maturité. La course aux services de valeur supérieure, comme les services de communications personnelles (qui retracent et suivent l'abonné), les services multimédia et la meilleure intégration des moyens de transmission

de la voix et des données, est effrénée. Jusqu'ici, Northern Telecom a eu du succès parce qu'elle possédait le meilleur matériel – les commutateurs numériques. À l'avenir, le succès dépendra encore du leadership dans le domaine de la technologie de commutation, mais l'élément le plus important sera la possibilité de programmer ce matériel, c'est-à-dire de mettre au point des logiciels qui rendent possible des innovations en matière de services qui procurent un avantage concurrentiel. Au Canada, à cause des contraintes déjà mentionnées, le rythme du changement est plus lent. Ce seront donc les États-Unis, et non le Canada, qui seront le laboratoire des techniques et des technologies nouvelles.

Cela signifie que les avantages, comme ceux qu'ont pu conférer dans le passé les liens de Northern Telecom avec BCE, diminueront en importance, tandis que le théâtre de la concurrence glissera encore davantage vers les États-Unis. Porter lui-même voit clairement la relation dynamique entre concurrence, innovation et rendement à l'échelle mondiale. Comme il l'explique : «... l'avantage concurrentiel est créé et soutenu par un processus de forte concentration locale» (Porter, 1991, p. 54). Dans le domaine du matériel de télécommunication, il est certes plus facile d'influer sur ces avantages aux États-Unis qu'au Canada. De fait, Porter conclut : «L'absence de concurrence locale au Canada ... va réduire les chances d'un succès soutenu à l'échelle internationale» (Porter, 1991, p. 71).

Marchés concurrentiels et solde commercial

Il reste une autre question à considérer, celle de l'arbitrage entre l'ouverture des marchés et les résultats commerciaux. Les politiques canadiennes dans le domaine des télécommunications et la structure de l'industrie ont permis au Canada d'enregistrer un surplus commercial dans le commerce du matériel de télécommunication tout au long des années 80, tandis que les États-Unis ont affiché un déficit élevé et chronique. Cette situation reflète l'ouverture relative des marchés américains et la concurrence plus vive qui prévaut aux États-Unis (même si AT&T est à la fois un fournisseur de matériel et de services). Les bénéficiaires sont l'industrie, qui profite du progrès technologique, et en fin de compte le consommateur, qui dispose de services plus nombreux à un prix moins élevé, exactement comme le veut la théorie classique du libre-échange. L'expérience américaine place le Canada devant un dilemme : accepter l'intensification de la concurrence intérieure (et donc des surplus commerciaux moindres ou même des déficits), ou être le témoin passif de l'attraction de plus en plus forte exercée par le «losange» américain sur l'innovation et l'excellence au Canada.

NOTES

- 1 Voir «Un club très fermé de constructeurs face à l'inconnu», p. 48. L'OCDE (1991) reprend les données fournies par Schnöring (1989) qui estime que le financement requis pour créer une nouvelle génération de centraux se situe entre 700 et 1 000 millions de \$ US et que ces dépenses doivent être compensées par des ventes d'au moins 14 milliards de \$ US.
- 2 À titre d'exemple, «il a fallu deux ans et demi et 300 000 heures de travail pour réaliser les deux premières phases de l'adaptation» du Central Axe d'Ericsson «au réseau français ... La troisième phase n'est pas encore achevée» («Un club très fermé de constructeurs face à l'inconnu», 1990, p. 55).
- 3 C'est ce qu'affirmait C. D. Hall, deuxième président de BNR de 1976 à 1981 : «À ce moment-là, nous ne pensions vraiment pas au marché américain, puisque nos accords de licence avec Western Electric prévoyaient que nous ne pourrions pas vendre aux États-Unis des produits conçus par Bell Laboratories» («The BNR Story», p. 12).
- 4 Le 1^{er} mars 1976, Northern Electric changeait de nom pour devenir Northern Telecom Limitée.
- 5 «En conséquence, un chevauchement des efforts et des divergences au niveau des spécifications commencèrent à se manifester, et les coûts de développement du commutateur sont grimpés en flèche pour dépasser la somme d'un milliard de dollars américains ... Après y avoir consacré des années d'efforts et englouti des millions de dollars, ITT annonçait qu'elle se retirait du marché américain. L'entreprise internationale de télécommunications la plus importante et la plus prospère du monde s'avouait incapable de transférer et d'appliquer au moment opportun sa technologie de pointe dans son pays d'origine. Cet échec devait par la suite amener ITT à se retirer de toute participation directe au secteur des télécommunications» (Bartlett et Ghoshal, 1990, p. 235-236).
- 6 «Le premier indice de la possibilité que le commutateur numérique remplace les produits à signal analogique, qui venaient d'être lancés, est apparu aux États-Unis à la fin des années 70, au moment où le commutateur de Northern Telecom a engendré ce que l'on a appelé la "fièvre numérique" en Amérique du Nord» (Bartlett et Ghoshal, 1990, p. 235).
- 7 Telesis, une revue spécialisée publiée par Northern Telecom, a consacré un numéro à l'organisation des centres de R-D de BNR, à l'occasion du 20^e anniversaire de cette entreprise. Tous les renseignements au sujet de ces centres sont tirés de ce numéro intitulé «The BNR Story», *Telesis*, vol. 92, juillet 1991, p. 5-66.
- 8 Voir, à ce sujet, «Netting the Future, A Survey of Telecommunications», *The Economist*, 10 mars 1990, p. 6 et «The New Boys, A Survey of Telecommunications», *The Economist*, 5 octobre 1991, p. 13.
- 9 Le laboratoire de Tokyo est le dernier-né des laboratoires régionaux.

Toutefois, le 18 juin 1993, Northern Telecom signait un protocole d'entente avec le gouvernement chinois qui prévoyait plusieurs projets dans ce pays, y compris la création d'un centre de recherche BNR qui aura pour mission de développer de nouveaux logiciels de télécommunication (Jannard, 1993, p. A16).

- 10 Voir, à ce sujet, Terry (1991), p. B1 et B6, et Northern Telecom Limitée, *Rapport annuel*, 1992, p. 9.
- 11 Voir, à ce sujet, Doz (1979), p. 704, et Knickerbocker (1973).
- 12 Les télécommunications sont l'un des secteurs où le nombre d'alliances est le plus élevé. Voir à ce sujet les études de Garrette et Quelin (1991) et de Pisano, Russo et Teece (1988).
- 13 Voir les critiques de Porter par Rugman et D'Cruz (1991 et 1993) et par Dunning (1991 et 1993a).
- 14 Des treize entreprises dont les titres sont négociés à la bourse de Toronto et qui composent le volet technologique du TSE 300, Gandalf, Mitel, Newbridge, Northern Telecom et Spar sont des fournisseurs de matériel de télécommunication dont les titres sont également cotés aux États-Unis. Seules Newbridge et Northern Telecom ont une pondération dépassant 1 p. 100 (respectivement 1,40 et 1,76). On trouvera une explication du TSE 300 dans n'importe quel numéro du *The Toronto Stock Exchange Review*. Les pondérations précédentes figurent dans le numéro de juin.

REMERCIEMENTS

LES AUTEURS DÉSIRENT REMERCIER Steven Globerman, directeur de la Rédaction, John Knubley, d'Investissement Canada, et Jean-Guy Reins, commentateur, pour les précieux conseils et les avis éclairés qu'ils leur ont donnés au cours de la production de la version finale de cette étude de cas.

BIBLIOGRAPHIE

- Barrows, D., «Canada's Global Competitiveness», paru dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Dermer, *Meeting the Global Challenge*, Captus Press, Toronto, 1992, p. 31-56.
- Bartlett, C. A., «Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge», paru dans *Competition in Global Industries*, ouvrage publié sous la direction de M. Porter, Harvard Business School Press, Boston, 1986, p. 367-401.
- Bartlett, C. A. et S. Ghoshal, *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Harvard Business School Press, Boston, 1989.
- Bartlett, C. A. et S. Ghoshal, «Managing Innovation in the Transnational Corporation», paru dans *Managing the Global Firm*, ouvrage publié sous la direction de C. A. Bartlett, Y. Doz et G. Hedlund, Routledge, Londres, 1990, p. 215-255.
- Cantwell, J., «La théorie de la compétence technologique et son application à la production internationale», paru dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, ouvrage publié sous la direction de D. McFetridge, Documents de recherche, Investissement Canada, The University of Calgary Press, Calgary, 1991, p. 41-84.
- «Dossier, Les 100 qui font les Telecoms», *Telecoms Magazine*, n° 18, novembre-décembre 1992, p. 31-39.
- Doz, Y. L., *Government Control and Multinational Strategic Management, Power Systems and Telecommunication Equipment*, Praeger, New York, 1979.
- Doz, Y. L., «Italtel», paru dans *Managing the Global Corporation, Case Studies in Strategy and Management*, ouvrage publié sous la direction de W. H. Davidson, et J. de la Torre, McGraw Hill, New York, 1989, p. 238-265.
- Doz, Y. L., *Strategic Management in Multinational Companies*, Pergamon Press, New York, 1986.
- Doz, Y., C. K. Prahalad et G. Hamel, «Control, Change and Flexibility: The Dilemma of Transnational Collaboration», paru dans *Managing the Global Firm*, ouvrage publié sous la direction de C. A. Bartlett, Y. Doz et G. Hedlund, Routledge, Londres, 1990, p. 117-143.
- Dun & Bradstreet, *America's Corporate Families 1992*, Dun & Bradstreet, Parsippany, 1992.
- Dunning, J. H., «Internationalizing Porter's Diamond», *Management International Review*, vol. 33, Special Issue 2/93, 1993a, p. 7-15.
- Dunning, J. H., *The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity: A Review Article*, Discussion Papers in International Investment and Business Studies n° 159, University of Reading, Reading, novembre 1991.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1993b.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprises and the Globalization of Innovatory Capacity*, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, n° 143, Department of Economics, University of Reading, Reading, septembre 1990.
- «Everybody's Favourite Monster, A Survey of Multinationals», *The Economist*, 27 mars 1993, p. 1-20.
- Fortier, Y., (en collaboration avec C. Desranleau et L. Séguin-Dulude), Northern Telecom et ses principaux concurrents dans l'industrie mondiale de l'équipement de télécommunications, Cahier de recherche n° 90-04, Centre d'études en administration internationale, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, avril 1990.
- Freeman, C., «Japan: A New National System of Innovation?», paru dans *Technical Change and Economic Theory*, ouvrage publié sous la direction de G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg et L. Soete, Pinter, Londres, 1988, p. 330-348.
- Garrette, B. et B. Quelin, «Les stratégies d'alliance des firmes d'équipements de télécommu-

- nication», paru dans Première conférence internationale de gestion stratégique, Centre d'études en administration internationale, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 20, 21 et 22 octobre 1991, p. 309-338.
- Gattaz, P., *Le marché des télécommunications aux États-Unis*, Centre français du commerce extérieur, Paris, 1985.
- Grigsby, J., «Global Report : Telecommunications», *Financial World*, vol. 158, n° 8, 18 avril 1989, p. 32-39.
- Hass, N., «Telecommunications, A Global Report, As too much Technology Competes for the Same Market, Warfare Looms», *Financial World*, vol. 161, n° 18, 15 septembre 1992, p. 30-38.
- Hedlund, G., «The Hypermodern MNC — A Heterarchy?», *Human Resource Management*, vol. 25, n° 1, printemps 1986, p. 9-35.
- Hedlund, G. et D. Rolander, «Action in Heterarchies — New Approaches to Managing the MNC», paru dans *Managing the Global Firm*, ouvrage publié sous la direction de C. A. Bartlett, Y. Doz et G. Hedlund, Routledge, Londres, 1990, p. 15-46.
- Hewitt, G., «Research and Development Performed by U.S. Manufacturing Multinationals», *Kyklos*, vol. 33, fasc. 2, 1980, p. 308-327.
- Jannard, M., «Northern Telecom signe une entente avec la Chine», *La Presse*, 19 juin 1993, p. A16.
- Knickerbocker, F. T., *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston, 1973.
- «Les grandes manoeuvres s'accélèrent», *Telecoms Magazine*, n° 24, août-septembre 1993, p. 24.
- Light, W. F., «The Demands of Innovation in Northern Telecom», paru dans *Managing Product Innovation*, ouvrage en collaboration de C. Bolen, K. Durham, W. Light, C. Sadlow et V. Weir, British-North American Committee, Montréal, 1984, p. 13-18.
- McFetridge, D. G., *Canadian Foreign Direct Investment, R&D and Technology Transfer*, communication présentée à la conférence sur les multinationales d'origine canadienne, Industrie Canada, Montréal, 8-9 novembre 1993.
- Meyer, R., «Bait and Switch, The Japanese will Take a Hit in the U.S. Market to Protect their Global Franchise», *Financial World*, vol. 161, n° 18, 15 septembre 1992, p. 68-69.
- «Netting the Future, A Survey of Telecommunications», *The Economist*, 10 mars 1990, p. 1-36.
- NGL Consultants Ltée (en collaboration avec The Coopers & Lybrand Consulting Group et Collyn Managements), Proposition de plan stratégique pour l'industrie de fabrication d'équipement de télécommunications au Canada, 1ère partie : L'industrie canadienne de fabrication d'équipement de télécommunications dans un contexte mondial, Ottawa, janvier 1991.
- Nichol, L. J., *Spin-offs and New Firm Formation : Entrepreneurship and High Technology in the Ottawa Area*, thèse de maîtrise non publiée en géographie, Université d'Ottawa, Ottawa, 1985.
- Northern Telecom Limited, *The Financial Post Datagroup*, 27 avril 1993, p. 1-16.
- Northern Telecom Limitée, *Rapport annuel, 1977 à 1992*.
- Northern Telecom, *Premier rapport trimestriel de 1993*.
- OCDE, *Les équipements de télécommunications : transformation des marchés et des structures des échanges*, rapport n° 24 du Comité de la politique de l'information, de l'informatique et des communications, OCDE, Paris, 1991.

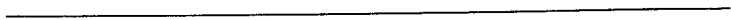
- OECD, *Communications Outlook 1993*, OECD, Paris, 1993.
- Ohmae, K., *Triad Power, The Coming Shape of Global Competition*, The Free Press, New York, 1985.
- Panorama de l'industrie communautaire 1991-1992, Commission des communautés européennes, Bruxelles, 1991.
- Pearce, R. D., «Factors Influencing the Internalization of Research and Development in Multinational Enterprises», paru dans *Multinational Enterprises in the World Economy, Essays in Honour of John Dunning*, ouvrage publié sous la direction de P. J., Buckley et M. Casson, Edward Elgar, Aldershot, 1992, p. 75-95.
- Pisano, G. P., M. V. Russo et D.J. Teece, «Joint Ventures and Collaborative Arrangements in the Telecommunications Equipment Industry», paru dans *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*, ouvrage publié sous la direction de D. C. Mowery, Ballinger, Cambridge (Mass.), 1988, p. 23-70.
- Porter, M. E., *Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment*, Business Council on National Issues and Minister of Supply and Services, Ottawa, 1991.
- Porter, M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990.
- Quelin, B., «Trajectoires technologiques et diffusion de l'innovation : l'exemple des équipements de télécommunications», *Revue d'économie industrielle*, n° 59, 1^{er} trimestre 1992, p. 132-153.
- Ronstadt, R., *Research and Development Abroad by U.S. Multinationals*, Praeger, New York, 1977.
- Rothwell, R., *Systems Integration and Networking: The Fifth Generation Innovation Process*, Cahier de la Chaire Hydro-Québec en gestion de la technologie, Université du Québec à Montréal, Montréal, mai 1993.
- Rugman, A. M., *Strategic Management and Canadian Multinational Enterprises*, communication présentée à la conférence sur les multinationales d'origine canadienne, Industrie Canada, Montréal, 8-9 novembre 1993.
- Rugman, A. M et J. R. D'Cruz, *Fast Forward : Improving Canada's Competitiveness*, Kodak, Toronto, 1991.
- Rugman, A. M et J. R. D'Cruz, «The 'Double Diamond' Model of International Competitiveness: The Canadian Experience», *Management International Review*, vol. 33, Special Issue 2/93, p. 17-39.
- Ryans, A. B., «Northern Telecom», paru dans *Canadian Marketing, Cases and Concepts*, ouvrage en collaboration de K. G., Hardy, M. R. Pearce, T. H. Deutscher et A.B. Ryans, 3^e édition, Allyn and Bacon, Toronto, 1988, p. 220-238.
- Schnöring, T., *Research and Development in Telecommunications - An International Comparison*, Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste der Deutschen Bundespost, Bad Honnef, septembre 1989.
- Symonds, W. C., J. B. Levine, N. Gross et P. Coy, «High-Tech Star, Northern Telecom is Challenging Even AT&T», *Business Week*, 27 juillet 1992, p. 54-58.
- Teitelman, R., «How ITT Blew it, How the Greatest Businessman of the 1960s Turned his Back on the 1990s», *Financial World*, vol. 158, n° 8, 18 avril 1989, p. 61-62.
- Terry, E., «Northern Telecom has Asia's Number», *Globe and Mail*, novembre 1991, p. B1 et B6.
- «The BNR Story», *Telesis*, vol. 92, juillet 1991, p. 5-63.
- «The New Boys, A Survey of Telecommunications», *The Economist*, 5 octobre 1991, p. 1-36.
- «Un club très fermé de constructeurs face à l'inconnu», Les dossiers Télécoms Magazine Réseaux, *Telecoms Magazine*, n° 34, mai 1990, p. 47-59.

United Nations Transnational Corporations and Management Division, *World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth*, United Nations, New York, 1992.

U.S. Department of Commerce, *U.S. Industrial Outlook 1992*, International Trade Administration, Washington (D. C.), 1992

White, R. E. et T. A. Poynter, «Organizing for World-Wide Advantage», paru dans *Managing the Global Firm*, ouvrage publié sous la direction de C. A. Bartlett, Y. Doz, et G. Hedlund, Routledge, Londres, 1990, p. 95-113.

Zanfei, A., «Collaborative Agreements and Innovation in the US Telephony Industry», paru dans *The Economics of Information Networks*, ouvrage publié sous la direction de C. Antonelli, North-Holland, Amsterdam, 1992, p. 229-251.



Partie VI Les leçons à tirer



André Raynauld, O.C.
Professeur émérite, Université de Montréal et
Associé principal, Institut de recherches politiques

Observations du rapporteur

LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX ont beaucoup retenu l'attention des chercheurs depuis quelques années. Le présent volume consacré aux multinationales canadiennes est le quatrième de la collection Documents de recherche d'Industrie Canada. Il s'agit de la quatrième publication d'importance du Ministère traitant de questions liées à l'investissement étranger. Outre les textes présentés dans ce volume, de nombreux autres travaux de recherche indépendants ont été consacrés à des questions qui touchent aux investissements directs à l'étranger. Je me reporte aux ouvrages et aux études déjà publiés ou sur le point de l'être, car il est impossible d'analyser les investissements directs à l'étranger sans tenir compte des considérations connexes ayant trait à la technologie, à la mondialisation, aux stratégies des multinationales et aux solutions de remplacement des investissements directs en vue d'atteindre une performance économique optimale.

Mes commentaires sont regroupés en trois sections. La première reprend les grands thèmes des documents présentés lors de la Conférence sur les multinationales établies au Canada. Ces textes portaient principalement sur les coûts et les avantages de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE). Dans cette optique, j'examine les tendances et les profils récents de l'IDCE, sa raison d'être et son incidence sur l'économie nationale. Dans la deuxième section, mes commentaires portent sur les conséquences générales de l'IDCE au niveau de la recherche et des politiques. La troisième et dernière section résume les leçons utiles qui se dégagent de la Conférence.

COÛTS ET AVANTAGES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER

MALGRÉ LEUR DIVERSITÉ, on peut considérer que les textes publiés dans le présent volume fournissent un apport utile à l'analyse des coûts et des avantages de l'IDCE. Ils abordent notamment des questions telles que l'incidence

de l'investissement direct à l'étranger sur le marché du travail, la balance des paiements, l'innovation et les transferts de technologie. Par ailleurs, deux textes consacrés au Japon et à la Suède ainsi que deux études de cas (Northern Telecom et MacMillan Bloedel) fournissent d'autres données utiles sur l'investissement direct à l'étranger et proposent des thèmes qui pourraient faire l'objet de recherches plus approfondies.

TENDANCES ET PROFILS D'ÉVOLUTION DE L'IDCE

LA CONFÉRENCE PORTAIT SUR L'INVESTISSEMENT direct canadien à l'étranger et non pas sur l'investissement étranger direct qui est habituellement associé aux entrées d'investissements. Il importe donc que les chercheurs définissent soigneusement ces notions au point de départ. En outre, ils doivent éviter de confondre les stocks et les flux d'investissement, ainsi que les investissements en provenance et à destination de l'étranger.

Avant d'aborder ces grandes questions, il convient d'examiner les tendances et les profils d'évolution qui ressortent des statistiques sur l'IDCE. Les exposés de Chow, de McFetridge et de Rao, Legault et Ahmad sont particulièrement utiles à cet égard. Voici, en résumé, les plus importantes tendances de l'IDCE au cours des dernières années.

- L'IDCE a augmenté sensiblement entre 1980 et 1992. La part canadienne du stock mondial d'investissements directs est passée de 4 p. 100 en 1980 à 5 p. 100 en 1992, tandis que l'IDCE en pourcentage du PIB est passé de 8,7 à 14,4 p. 100 au cours de la même période.
- Le flux d'investissement direct canadien vers l'étranger a augmenté plus rapidement que celui des entrées d'investissements au Canada.
- Les États-Unis détenaient encore en 1991 la part la plus élevée de l'IDCE total, soit 58 p. 100, mais cette proportion est en baisse depuis 1986 au profit de l'Asie et de certains pays d'Europe.
- La répartition de l'IDCE entre les industries s'est modifiée considérablement; les services financiers (tels que les services bancaires et les assurances) représentant maintenant 25 p. 100 du total. Cette évolution s'est faite au détriment des industries primaires et manufacturières. Toutefois, la plus grande partie de l'IDCE est encore concentrée dans les industries traditionnelles. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner de la faible teneur en technologie de ces investissements.

- Dans ce contexte, les comparaisons établies par Gorecki entre l'industrie d'origine des IDCE au Canada et l'industrie de destination à l'étranger sont très éloquentes. En s'inspirant des travaux de ce dernier, Chow a constaté que 85 p. 100 des IDCE appartenaient à la même industrie au Canada et à l'étranger. Il attribue ce modèle de liens horizontaux à la mise en valeur du savoir-faire acquis sur les marchés internationaux et à la taille modeste de l'économie canadienne, ce qui signifie qu'il est difficile pour les entreprises d'exploiter pleinement les économies d'échelle sans prendre de l'expansion à l'étranger.
- L'investissement étranger direct entraîne une augmentation du commerce intra-firme. Dans des travaux réalisés ailleurs, Lorraine Eden a montré que le commerce intra-firme intervient pour 50 p. 100 des courants commerciaux entre le Canada et les États-Unis.
- Il importe enfin de signaler la comparaison présentée dans l'étude de fond de Rao, Legault et Ahmad sur la performance relative des entreprises tournées vers l'extérieur et celles axées sur le marché intérieur. Ces auteurs montrent clairement que les entreprises qui ont une perspective internationale ou mondiale affichent une bien meilleure tenue que les autres sur le plan de la croissance, des dépenses de R-D et du taux de rendement sur le capital investi, ce qui, à mon sens, comporte des avantages évidents pour l'économie dans son ensemble.

LA RAISON D'ÊTRE DE L'IDCE

Voyons maintenant les approches adoptées pour évaluer l'incidence qu'a l'investissement direct à l'étranger sur l'économie nationale. Je fais remarquer, sans toutefois les critiquer, que la plupart des auteurs ont jugé nécessaire de commencer leur analyse en présentant brièvement les motifs ou les objectifs poursuivis par une entreprise qui décide d'investir à l'étranger.

Je pense qu'il est généralement reconnu que les investissements directs à l'étranger ont représenté, pendant une période relativement longue, un substitut aux échanges commerciaux en raison des barrières au commerce. Toutefois, depuis dix à quinze ans, l'économie mondiale s'est transformée radicalement; non seulement les obstacles au commerce ont-ils été réduits, mais il y a eu également une prodigieuse accélération du changement structurel, qu'on a appelé la mondialisation. Plusieurs exposés présentés à la Conférence décrivent les principales manifestations de ce phénomène :

- Les orientations générales adoptées par la plupart des gouvernements ont favorisé les mécanismes du marché plutôt que l'intervention de l'État, ce qui a entraîné une libéralisation des échanges, des investissements et des flux financiers, ainsi qu'une intensification de la concurrence internationale ou mondiale.
- La rapidité du progrès technologique a provoqué une réduction marquée des coûts de transport et de communication. Cela a favorisé la compression des cycles de production et la mise au point de nouvelles méthodes de production et l'on accorde maintenant une importance accrue aux investissements en recherche et développement.
- Les économies nationales deviennent de moins en moins nationales, et l'on observe une convergence des goûts des consommateurs d'un pays à l'autre ainsi qu'une plus grande mobilité du capital, de la main-d'oeuvre et de la technologie.
- De nouveaux intervenants (en particulier les pays d'Asie) sont apparus sur la scène économique mondiale.
- Enfin, tous ces nouveaux éléments modifient l'avantage comparatif des entreprises et des pays et s'accompagnent d'un accroissement de l'incertitude et des risques.

Tel est l'environnement dans lequel s'élaborent les stratégies commerciales et se prennent les décisions en matière d'investissement. Dans ce contexte, l'investissement direct à l'étranger peut être considéré comme une stratégie parmi plusieurs à la disposition d'une entreprise qui cherche à se positionner au sein de l'économie mondiale. Parmi ces autres stratégies figurent les échanges commerciaux, les fusions, les acquisitions sur le marché intérieur, les participations minoritaires, les coentreprises, les alliances (voir le document de Globerman et Wolf à ce sujet), la sous-traitance et la fabrication sous licences.

La théorie des «stratégies stratégiques» de Rugman fournit un cadre qui permet d'expliquer les décisions en matière d'investissement et les investissements directs à l'étranger. D'autres études figurant dans le présent volume suivent une approche plus empirique et mettent l'accent sur l'objectif que souhaitent atteindre les entreprises par l'intermédiaire de l'investissement direct à l'étranger. Ainsi, dans leur exposé sur MacMillan Bloedel, Vertinsky et Raizada décrivent successivement l'investissement direct à l'étranger comme un moyen de rechercher de nouveaux marchés ou de nouveaux clients, une ressource clé, l'efficience et des éléments d'actif stratégiques destinés à réduire les risques. (J'ai déjà fait mention des travaux antérieurs de Gorecki

concernant les liens horizontaux que comporte l'IDCE.) Dans le cas présent, les entreprises semblent vouloir établir des liens verticaux, c'est-à-dire qu'elles cherchent à nouer des liens avec des fournisseurs ou des clients ainsi qu'avec des conglomérats, fondés sur la diversification et la réduction des risques.

Le dernier ensemble de motifs qui incitent les entreprises à faire des investissements directs à l'étranger et à conclure des alliances est présenté par Globerman et Wolf. Il s'agit du désir d'acquérir des compétences de base (c'est-à-dire, selon mon interprétation, un savoir-faire technique), d'accéder à de nouveaux marchés, de diversifier leurs activités et de profiter des économies d'échelle, de contourner des restrictions au commerce et à l'investissement, et, enfin (un aspect très important à mon avis), de prévenir le pas sur la concurrence.

L'INCIDENCE DE L'IDCE SUR L'ÉCONOMIE NATIONALE

COMPTE TENU DE LA CONJONCTURE économique mondiale et de la nature des stratégies adoptées par les multinationales, plusieurs exposés réunis dans ce volume examinent les répercussions plus immédiates de l'investissement direct à l'étranger.

La première conséquence à envisager est celle des flux financiers. Un investissement direct à l'étranger suppose une sortie de capitaux, ce qui a un effet négatif sur la balance des paiements. Cependant, comme l'a montré Graham, si cet investissement est rentable, il se traduira ultérieurement par une entrée de capitaux sous forme de dividendes ou de redevances. Dans leur étude, Rao, Legault et Ahmad présentent des estimations qui indiquent que les revenus engendrés par les investissements directs à l'étranger ont atteint quatre milliards de dollars annuellement au Canada entre 1986 et 1992. C'est là une preuve que l'IDCE a entraîné une augmentation du revenu réel au Canada.

Le échanges commerciaux constituent un autre indicateur de l'incidence de l'IDCE. Comme on l'a déjà mentionné, l'investissement direct à l'étranger a longtemps été considéré comme un substitut au commerce. Après avoir examiné les données accumulées sur cette question, Graham en est arrivé à la conclusion – non sans réserve – que les échanges commerciaux pourraient bien être un complément plutôt qu'un substitut à cet égard. Selon de nouveaux calculs présentés dans l'étude de Rao, Legault et Ahmad, l'élasticité des exportations par rapport aux investissements directs à l'étranger serait positive et relativement élevée. Ainsi, à leur avis, tout porte à croire que l'investissement direct à l'étranger stimule les exportations et procure des avantages à l'économie dans son ensemble. Dans leur exposé portant sur la Suède, Kokko et Blomström tirent une conclusion analogue, voire plus catégorique, sur ce point. On peut dire la même chose de l'étude de Ries et Head sur le Japon.

L'incidence de l'investissement à l'étranger sur le marché du travail et les pertes d'emplois éventuelles constituent un troisième sujet de préoccupation. Gunderson et Verma examinent cette question à fond et, après avoir fait un

dépouillement systématique des travaux réalisés dans ce domaine, ils cherchent à déterminer les sources de pertes et de gains possibles. L'argument peut se résumer comme suit : on suppose que l'investissement à l'étranger se traduit par une perte d'emploi parce qu'il s'accompagne d'une diminution proportionnelle de l'investissement intérieur. De toute évidence, cet argument est indéfendable. Les auteurs qualifient de «sophisme de l'emploi global» l'argument selon lequel il y aurait un nombre déterminé d'emplois au sein d'une économie, de sorte que le fait d'investir dans un autre pays équivaldrait à exporter des emplois. En fait, Gunderson et Verma constatent que l'investissement direct à l'étranger entraîne une modification de la structure de l'emploi dans le pays d'origine, par laquelle les emplois à faible valeur ajoutée sont remplacés par des emplois à forte valeur ajoutée. Des effets semblables ont aussi été attribués à la libéralisation du commerce dans un pays comme le Canada.

McFetridge invoque un argument similaire dans un autre contexte. Même si l'investissement direct à l'étranger provoque certaines pertes d'emplois dans le pays d'origine, l'avantage net est de toute façon plus élevé que si le marché étranger n'était pas du tout desservi. Ainsi, l'étude de Ries et Head portant sur le Japon montre que les multinationales réussissent mieux que les entreprises nationales à maintenir ou à augmenter l'emploi et les salaires dans la plupart des industries, sauf celle du textile. Cette observation est importante. Toutefois, Wendy Dobson nous prévient qu'il est difficile d'appliquer de façon générale l'expérience japonaise à d'autres pays.

Gunderson et Verma soulèvent un autre point important lié à l'incidence de l'investissement direct à l'étranger sur le marché du travail, à savoir que cet investissement peut avoir un effet indirect supplémentaire sur l'emploi et les salaires dans la mesure où il entraîne une modification des lois et de la réglementation du travail. Ainsi, des règlements qui haussent les coûts de main-d'oeuvre dans un pays par rapport aux autres peuvent stimuler l'investissement direct à l'étranger. Dans cette optique, l'investissement direct est un indicateur de la mobilité du capital et, en soi, il restreint la liberté d'action des gouvernements.

Par ailleurs, Gunderson et Verma ont aussi constaté que la réglementation du travail est beaucoup plus étendue au Canada qu'aux États-Unis ou au Mexique. Ils estiment toutefois qu'il faut faire des distinctions entre les diverses mesures de politiques pour déterminer les effets de la réglementation sur les coûts de main-d'oeuvre. Certaines mesures, comme celles qui portent sur la diffusion des offres d'emplois et la formation, accroissent l'efficacité du marché du travail et réduisent les coûts par le fait même, tandis que beaucoup d'autres, telles que celles ayant trait aux charges sociales ou au salaire minimum, ont l'effet contraire. Enfin, on doit se demander si les coûts de main-d'oeuvre constituent un élément important ou négligeable dans les décisions relatives à l'emplacement d'une usine. Sur ce point, les renseignements disponibles ne sont pas concluants.

Un quatrième et dernier ensemble de considérations sur les effets de l'investissement direct à l'étranger fait intervenir la technologie et l'innovation. McFetridge a rédigé à ce propos une étude d'intérêt général remarquable; en outre, les études de cas renferment à cet égard plusieurs observations à caractère plus spécifique.

Cette question est plus complexe que celle des autres effets de l'investissement direct à l'étranger. J'ai cependant la conviction que, dans le cas du Canada, les considérations technologiques ont très peu à voir avec l'IDCE. Il semble que ces investissements soient effectués essentiellement à des fins de commercialisation et de distribution. Les investisseurs cherchent de nouveaux clients, ils ne visent pas à mettre au point de nouveaux produits ou de nouveaux procédés. L'avantage comparatif lié aux investissements directs canadiens aux États-Unis, tel qu'établi par McFetridge, est très révélateur. Les industries qui possèdent un avantage comparatif sont l'imprimerie et l'édition, le commerce de détail, les assurances et l'immobilier. On ne peut certes pas dire que ces industries sont particulièrement réputées à l'heure actuelle pour leur dynamisme et leur esprit d'innovation. Dans l'ensemble, pas plus de 10 p. 100 du stock d'investissement direct canadien aux États-Unis est motivé par des questions de technologie. Toutefois, on ne peut nier que les investissements directs à l'étranger sont plus élevés dans les industries fortement axées sur la R-D que dans les autres. Ce qui est difficile, c'est d'établir le rapport de causalité. Il semble que la R-D n'est pas l'élément déterminant de la décision d'investir à l'étranger. C'est dans la mesure où elles se révèlent nécessaires au fonctionnement des unités de production à l'étranger que les activités de recherche et de développement sont entreprises.

Le fait qu'un investissement direct entraîne ou non un transfert de technologie à l'étranger est beaucoup moins important qu'on pourrait le croire, puisque le Canada exporte très peu de technologies de toute façon. Le cas échéant, le pays d'origine ne perd pas pour autant les avantages qui en découlent. Il est probable que, sans les marchés étrangers, le taux de rendement de la R-D serait trop faible pour justifier au départ quelque activité que ce soit dans ce domaine au Canada. Cette thèse est confirmée par l'expérience de Northern Telecom, examinée par Amesse, Séguin-Dulude et Stanley dans leur exposé.

Cela dit, la méthodologie employée dans ce domaine soulève à mes yeux un sérieux problème. Les activités de R-D ne constituent pas, à mon avis, une mesure pertinente de la technicité ni de la capacité d'innovation. Ce n'est pas la production de nouvelles technologies qui est le critère déterminant, mais plutôt l'utilisation de nouvelles technologies en vue d'accroître l'efficacité et d'améliorer le rendement. Il n'est pas nécessaire d'être médecin pour être en bonne santé; on peut acheter des services médicaux. Il en va de même de la technologie. Une entreprise n'a pas à produire la technologie elle-même pour pouvoir l'utiliser; elle peut l'acheter. Si la R-D n'est pas un bon indicateur de l'intensité technologique, il reste à déterminer comment nous devons la mesurer de façon empirique.

OBSERVATIONS SUR LA RECHERCHE ET LES POLITIQUES

PASSONS MAINTENANT à quelques observations de nature plus générale sur les questions de recherche et de politiques associées aux investissements directs à l'étranger.

LA RECHERCHE

IL ME SEMBLE QUE L'INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER et d'autres stratégies transnationales sont en pleine période de transition où les règles du jeu sont encore au stade expérimental, incertaines et changeantes. Les études de cas, notamment celle qui porte sur MacMillan Bloedel, indiquent que le succès de l'investissement à l'étranger est loin d'être garanti et que les risques sont très élevés. C'est aussi l'une des raisons pour lesquelles les statistiques peuvent se révéler moins concluantes qu'on pourrait l'espérer pour ce qui est d'évaluer l'investissement à l'étranger. À mon avis, il faut continuer les recherches dans ce domaine afin de suivre l'évolution des tendances actuelles et futures. Si nous sommes dans une phase de transition, comme je le pense, d'autres changements s'opéreront et certains d'entre eux ne peuvent être anticipés pour l'instant. Des travaux supplémentaires s'imposent afin de circonscrire les relations clés qui mettent en cause les investissements directs à l'étranger.

Dans ce contexte, il conviendrait peut-être d'examiner les changements structurels et la restructuration qui se produisent, non seulement au niveau de l'investissement direct à l'étranger, mais dans l'ensemble de l'économie nationale. On peut en effet affirmer que ce qui se produit dans l'économie intérieure est précisément l'un des principaux éléments déterminants de l'investissement direct à l'étranger. Une telle approche structurelle, axée sur les changements dans la répartition sectorielle des ressources, dans les fonctions de production ainsi que dans la disponibilité et le coût des ressources de toutes sortes (naturelles, humaines, financières et technologiques) nous aiderait beaucoup à mieux comprendre l'avenir.

Il faudrait aussi effectuer des recherches plus approfondies sur les facteurs déterminants des décisions en matière de localisation des investissements. Les études publiées dans le présent volume en font mention de manière indirecte ou accessoire à plusieurs reprises. Toutefois, en dépit du fait que le contexte mondial a évolué considérablement sur ce plan, la question ne fait l'objet d'aucune analyse systématique. L'éloignement des marchés n'a pratiquement plus aucune incidence sur le choix de l'emplacement d'une usine, en raison du déplacement des échanges commerciaux des biens vers les services et de la réduction des coûts de transport et de communication. Marcel Côté a souligné cet aspect dans les commentaires qu'il a faits lors de la Conférence. Les écarts de coût unitaire de main-d'oeuvre, qui reflètent des écarts de productivité, influent encore sur la décision d'investir. Toutefois, le niveau des salaires n'est plus un élément déterminant. La technologie, dans le sens le plus large du

terme, est le principal facteur de production, par opposition au stock de capital. On pourrait mentionner plusieurs autres points, mais les exemples fournis devraient suffire à montrer qu'il est nécessaire de réévaluer en général les éléments qui dictent le choix d'un emplacement. L'exposé de Rugman constituerait un excellent point de départ pour un traitement plus empirique de cette question.

LES POLITIQUES

LES CONSÉQUENCES SUR LE PLAN DES POLITIQUES des recherches effectuées jusqu'à présent sur l'investissement direct à l'étranger sont nombreuses mais relativement claires.

Il est essentiel de se rappeler qu'aucun pays (y compris le Canada) ne peut éviter de s'adapter à la nouvelle économie internationale. Cette affirmation risque de paraître simpliste ou peu scientifique, mais elle est le point de départ de toute autre démarche que l'on pourrait vouloir entreprendre. Par exemple, même si des recherches donnaient à penser que l'investissement direct à l'étranger nuit à l'économie nationale, nous n'aurions pas la possibilité de l'empêcher. Cela ne signifie pas que les politiques que nous adopterions alors seraient nécessairement les mêmes dans un cas comme dans l'autre, mais plutôt que nous devons accepter le fait que nous faisons partie intégrante de l'économie mondiale.

L'une des conséquences immédiates de cette réalité est que les mesures protectionnistes traditionnelles ne protégeront plus rien à l'avenir. Comme l'ont signalé plusieurs auteurs dans leurs exposés, il faut promouvoir les mesures de libéralisation du commerce et de mobilité des capitaux, à la fois à l'échelle régionale (comme nous avons commencé à le faire avec l'ALE et l'ALENA) et à l'échelle mondiale (par le truchement du GATT, comme le propose McFetridge). Nous ne savons pas avec certitude si la libéralisation aura pour effet d'accroître ou de réduire les investissements directs canadiens à l'étranger, mais cette question n'est pas particulièrement importante de toute façon. Au cours de la Conférence, Lorraine Eden a rappelé à juste titre que, malgré l'Accord de libre-échange, des obstacles considérables subsistent encore dans divers secteurs, notamment les finances, la culture, l'énergie, les transports et les télécommunications. Le Canada aurait tout intérêt à éliminer ces obstacles dans la mesure du possible.

L'étude portant sur Northern Telecom, réalisée par Amesse et ses collaborateurs, soulève la question de la réglementation et de son incidence négative sur la concurrence à l'intérieur du pays et, partant, sur la compétitivité des entreprises sur les marchés étrangers. Eden, dans ses commentaires, et Graham ont souligné la nécessité d'établir une politique de concurrence transnationale plus efficace s'inspirant de celle de la Communauté européenne. La réglementation nationale peut avoir des conséquences très similaires à celles du protectionnisme. Une réévaluation du cadre de réglementation au Canada

s'impose donc afin de stimuler la concurrence et de produire à la longue des chefs de file mondiaux dans les domaines où l'on peut s'attendre à ce que le Canada soit à l'avant-garde.

Mes dernières observations portent sur la fiscalité, question soulevée par Donald Brean dans son étude très technique. Selon cet auteur, les IDCE jouissent d'un traitement favorable en vertu du régime fiscal canadien; de fait, ils sont pratiquement exonérés d'impôt. Selon lui, cette pratique est raisonnable compte tenu des objectifs contradictoires visés par l'impôt sur le revenu des sociétés dans une économie ouverte où les investissements circulent entre les pays. Il signale que le Canada risquerait de voir les IDCE frappés de double imposition s'il adoptait des politiques plus rigoureuses. Mais, Jack Mintz, dans sa critique de l'exposé de Brean, a trouvé davantage à redire au sujet du régime fiscal canadien. Néanmoins, je pense que ces deux auteurs conviendraient que le niveau d'imposition au Canada doit être concurrentiel avec celui des autres pays et qu'il ne doit donc pas être plus élevé qu'ailleurs – de fait, il devrait de préférence être inférieur. Autrement, l'assiette fiscale de l'impôt se déplacera vers l'étranger. Les législateurs et les responsables de la fiscalité au Canada doivent reconnaître que le fardeau fiscal imposé aux particuliers est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, ce qui incite les personnes hautement spécialisées à aller travailler à l'étranger.

Pour sa part, Mintz invoque plusieurs raisons pour imposer de manière efficace les revenus de source étrangère. Une raison évidente est de protéger l'assiette fiscale intérieure, de la même façon que l'impôt sur le revenu des sociétés protège l'assiette de l'impôt sur le revenu des particuliers. Les revenus de source étrangère pourraient aussi être imposés selon le principe des avantages reçus, dans la mesure où les gouvernements assument des coûts et offrent des avantages aux sociétés qui investissent à l'étranger.

Les revenus de source étrangère ainsi que la R-D jouissent d'un traitement favorable en vertu du régime fiscal canadien. Toutefois, Brean en arrive à la conclusion que le Canada ne doit pas permettre aux multinationales canadiennes de déduire la totalité des frais relatifs à leur siège social et à la R-D effectuée au Canada. Les avantages liés à ces dépenses, tels que des procédés de gestion efficaces adaptés à la mondialisation et la propriété intellectuelle, sont des biens incorporels mis au point au Canada avec le soutien fiscal des gouvernements qui génèrent des revenus de source étrangère exemptés d'impôt au Canada. Selon Brean, le Canada est en droit de recouvrer au moins en partie la rente créée grâce à l'aide offerte par le gouvernement canadien. Dans le régime actuel, l'investissement direct à l'étranger comporte donc un élément de subvention qui n'existe pas pour l'investissement intérieur. Une solution de rechange consisterait à imposer les revenus de source étrangère, mais en mettant en place des stimulants fiscaux favorisant l'exportation comme l'ont fait les États-Unis par l'intermédiaire de leurs programmes DISC et FISC.

D'après Brean et Mintz, le traitement fiscal favorable dont jouit la R-D au Canada est entièrement justifié en raison de ses retombées importantes. Toutefois, Mintz précise à juste titre qu'il faut agir avec prudence en matière de subventionnement de la R-D, car les conditions essentielles à son succès ne sont pas toujours remplies.

CONCLUSION

L'IMPRESSION GÉNÉRALE QUI SE DÉGAGE de la Conférence est que l'accroissement de l'IDCE a une incidence favorable sur l'économie canadienne. De fait, il s'agit d'une réaction ou d'une adaptation nécessaire face au nouveau contexte mondial. Le Canada peut retirer des avantages considérables sous la forme de flux financiers répartis dans le temps, d'échanges commerciaux et de création d'emplois à valeur ajoutée élevée. Les résultats sont moins évidents en ce qui concerne la technologie et l'innovation. Il semblerait que l'IDCE n'entraîne aucun transfert de technologie vers l'étranger et que le Canada n'en retire pas beaucoup d'avantages.

La Conférence a fait ressortir des conséquences très claires sur le plan des politiques. Nous n'avons d'autre choix que de chercher à ouvrir davantage notre économie et à mettre en place de nouvelles mesures de libéralisation tant au niveau régional qu'au niveau mondial. Il en va de même du cadre de réglementation, qui doit favoriser la concurrence et non pas l'entraver. Il s'agit là de conditions nécessaires pour retirer pleinement les avantages découlant de l'investissement direct du Canada à l'étranger.





Les auteurs

Ashfaq Ahmad est analyste de l'investissement du groupe de l'Analyse de l'investissement stratégique à Industrie Canada. Ses recherches portent sur l'investissement international direct ainsi que sur les activités de fusion et d'acquisition. Il est coauteur d'un document hors-série qui sera bientôt publié par Industrie Canada sur les obstacles formels et informels à l'investissement dans les pays du G-7.

Fernand Amesse est professeur de marketing à l'École des hautes études commerciales de Montréal et membre du Centre d'études en administration internationale (CETAI). Les principales matières qu'il enseigne sont le marketing international, la technologie et la gestion du transfert de la technologie à l'échelle internationale, ainsi que l'analyse des marchés. Ses recherches actuelles portent sur la gestion des exportations dans les petites entreprises, les industries de haute technologie au Canada, ainsi que le commerce international et le marketing des services commerciaux.

Magnus Blomström est professeur d'économie à l'École d'économie de Stockholm et associé de recherche au National Bureau of Economic Research. Ses recherches portent sur l'investissement étranger, le commerce international, ainsi que la croissance et le développement économiques. Il a été consultant auprès d'organisations internationales, de gouvernements et de sociétés commerciales. Parmi ses récentes publications, il convient de mentionner *Foreign Investment and Spillovers* et *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*.

Donald J. S. Brean est professeur agrégé de finances et d'économie à la Faculté d'administration de l'Université de Toronto. Il est membre du groupe international d'experts du FMI sur la fiscalité et il a donné des conseils à beaucoup d'organismes internationaux, y compris la Banque mondiale, la Communauté européenne et le gouvernement canadien. Il a publié de nombreux

articles sur les finances internationales et l'investissement international, la fiscalité, l'organisation industrielle et la politique économique.

Franklin Chow est économiste principal à la Division de la balance des paiements de Statistique Canada. À la Section du compte courant et du bilan des investissements internationaux de cette division, ses travaux ont porté principalement sur les mouvements intérieurs et extérieurs sur le bilan des investissements directs et sur les activités d'acquisition au Canada et à l'étranger. Parmi ses récents travaux, il convient de mentionner sa participation au projet de l'OCDE portant sur l'élaboration d'indicateurs de l'investissement direct et de la mondialisation.

Steven Globerman est professeur d'économie à l'Université Simon Fraser et, en 1994, titulaire de la chaire Ross en relations commerciales et économiques Canada-États-Unis à l'Université Western Washington. Il a publié de nombreux articles sur l'investissement étranger direct, a été conseiller en matière d'administration internationale et a été membre de deux commissions d'enquête parlementaires du gouvernement fédéral sur l'économie.

Edward M. Graham est attaché supérieur de recherches à l'Institute for International Economics, à Washington (D.C.). Il a été membre du corps professoral du MIT et de l'Université North Carolina et spécialiste en économie internationale au Département du Trésor des États-Unis. Il a publié de très nombreux articles sur l'investissement direct international et les entreprises multinationales. Son ouvrage le plus connu, dont il est coauteur avec le professeur Paul Krugman du MIT, est une analyse des effets de l'investissement étranger sur l'économie américaine.

Morley Gunderson est directeur du Centre de relations industrielles et professeur au Département d'économie de l'Université de Toronto. Il est l'auteur de nombreux ouvrages et articles sur une vaste gamme de questions touchant la population active. Il siège au comité consultatif de rédaction du *Journal of Labor Research* et de l'*International Journal of Manpower*, et il est rédacteur adjoint du *Labour Arbitration Yearbook*. Il a agi à titre de consultant en matière de relations de travail auprès d'importants organismes gouvernementaux et internationaux.

Keith C. Head est professeur adjoint à la Division de l'analyse des politiques de la Faculté de commerce et d'administration des affaires de l'Université de la Colombie-Britannique. Il enseigne la gestion du commerce international, le commerce et la politique commerciale internationale et il donne un cours sur le gouvernement et les affaires.

Ari O. Kokko est professeur adjoint à l'École d'économie de Stockholm. Ses recherches actuelles portent principalement sur les effets de l'investissement étranger direct sur les pays d'origine, notamment la Suède; plusieurs de ses projets en cours ont pour sujet l'investissement étranger direct dans des pays comme l'Estonie, le Viêtnam et l'Uruguay. Un article qu'il a rédigé récemment sur la technologie, les caractéristiques des marchés et les retombées paraîtra dans un prochain numéro du *Journal of Development Economics*.

Marc Legault est économiste à la Division de l'analyse de l'investissement stratégique de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, à Industrie Canada. Ses travaux récents comprennent une analyse empirique de la structure, des caractéristiques et de la performance des 1 000 premières entreprises dont le centre d'opération est en Amérique du Nord. Il se consacre actuellement à des travaux de recherche sur les entreprises « apatrides » et les pratiques de régie des sociétés.

Donald G. McFetridge est professeur d'économie à l'Université Carleton. Il a aussi enseigné aux universités Western Ontario, McGill et Qing Hua (Beijing), et il a été chercheur universitaire invité à l'Université Harvard. Il a rédigé de nombreux textes sur divers aspects de l'économie industrielle et de la politique économique, et il a agi à titre de conseiller auprès de sociétés et d'organismes gouvernementaux et internationaux.

P. Someshwar Rao est conseiller principal en matière de politiques à la Division de l'analyse de l'investissement stratégique, à Industrie Canada. Ses travaux récents comprennent des analyses des sociétés « apatrides » et des entreprises multinationales nord-américaines. Autrefois à l'emploi du Conseil économique du Canada, il a largement contribué à d'importants projets, y compris un rapport sur la compétitivité du Canada et l'élaboration d'un modèle décloisonné de l'industrie canadienne. Il a publié de nombreux articles sur la productivité, le commerce et des questions macro-économiques.

Rachana Raizada prépare un doctorat en administration internationale à l'Université de la Colombie-Britannique. Elle est titulaire d'un baccalauréat en économie de l'Université de Delhi et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Windsor. Ses recherches portent sur le processus international qui a permis aux entreprises multinationales d'acquiescer les structures complexes et les relations interorganisations qu'on leur connaît aujourd'hui.

André Raynauld est attaché supérieur de recherches à l'Institut de recherches politiques, officier de l'Ordre du Canada et chercheur universitaire du Centre de développement de l'OCDE. Il a été nommé professeur émérite par l'Université de Montréal en 1993 pour service distingué à cette institution à

titre de professeur d'économie pendant de longues années. De 1971 à 1976, il a été président du Conseil économique du Canada. Fortement engagé dans la recherche économique, il a publié de très nombreux articles.

John C. Ries est professeur adjoint à la Faculté de commerce et d'administration des affaires de l'Université de la Colombie-Britannique. Son enseignement et ses recherches sont axés sur la gestion internationale des affaires, l'économie du Japon et les questions touchant au commerce international. En 1988-1989, il a été chercheur étranger à l'Institut de recherches du ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon.

Alan Rugman est professeur d'administration internationale à l'Université de Toronto. Il a aussi enseigné aux universités de Dalhousie, Winnipeg et Harvard, ainsi que dans les écoles de gestion des universités de Columbia et de Londres. Il a publié de nombreux articles sur les aspects économiques, administratifs et stratégiques des multinationales ainsi que sur le commerce et la politique d'investissement. Il a fait partie du Comité consultatif sur le commerce extérieur du Canada et du Comité consultatif sur le commerce des produits forestiers.

Louise Séguin-Dulude est professeur d'économie à l'École des hautes études commerciales de Montréal. Elle a été directrice du Centre d'études en administration internationale et directrice du Programme de gestion Chine-Montréal à cette institution. Elle enseigne principalement l'administration internationale, l'économie internationale et l'économie de la gestion. Ses recherches portent principalement sur les aspects économiques et administratifs des entreprises multinationales, notamment la gestion de la technologie et la stratégie de R-D.

Guy Stanley est premier agrégé du Centre d'études en administration internationale de l'École des hautes études commerciales de Montréal. Il supervise un certain nombre de relations du CETAI avec l'industrie et les gouvernements nord-américains et donne des cours en administration internationale, y compris des séminaires d'études supérieures sur l'Accord de libre-échange Canada-É.-U. et la compétitivité à l'échelle internationale. Il a aussi enseigné à l'Université du Connecticut et Western Ontario, à l'Institut canadien du service extérieur et à l'Institut des études internationales É.-U.-Canada de l'Université Pace. Il a publié de nombreux articles sur des questions d'administration internationale.

Savita Verma enseigne le financement des entreprises et les finances internationales à la Faculté des études en administration de l'Université York. Elle a aussi enseigné aux universités Northeastern et St. Francis Xavier, ainsi qu'à l'Université de Nankai (Chine) et à l'Institut technologique de Monterrey

(Mexique). Ses recherches portent sur la politique des dividendes des sociétés, les modes comparatifs de propriété, les mécanismes de gestion publique, l'émission initiale d'actions et les marchés internationaux de la prise de contrôle.

Ilan Vertinsky est professeur de sciences de la gestion et d'analyse des politiques, et il est titulaire de la chaire Vinod Sood en administration internationale à l'Université de la Colombie-Britannique. Il est aussi agrégé supérieur de recherches et directeur du Centre d'études en administration internationale et directeur de la Section de l'économie forestière et de la recherche en analyse des politiques à l'Université de la Colombie-Britannique. Ses travaux actuels portent sur la gestion stratégique, le commerce et l'investissement international, ainsi que sur l'économie forestière.

Bernard M. Wolf est professeur d'économie et d'administration internationale à la Faculté des études en administration de l'Université York. Il a fait des recherches sur le système monétaire international, le commerce international, l'intégration économique, l'investissement étranger et les alliances stratégiques. Il est représentant auprès du Pacific Asian Consortium of International Education and Research et il a représenté le Canada au conseil d'administration de l'Association européenne des affaires internationales.

LES DOCUMENTS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

Les Documents de recherche d'Industrie Canada visent à fournir une tribune pour l'analyse des principaux enjeux microéconomiques auxquels doit faire face l'économie canadienne. Ces ouvrages sont aussi conçus pour contribuer au débat sur la politique gouvernementale appliquée dans ce domaine et, ainsi, faciliter la formulation d'une politique constructive dans un contexte économique en évolution rapide.

LES MULTINATIONALES CANADIENNES

Au cours des dix dernières années, les entreprises canadiennes ont connu une expansion importante à l'étranger. Aujourd'hui, près de 1 300 entreprises canadiennes exploitent des filiales à l'étranger (principalement aux États-Unis). D'autres grands pays industrialisés ont enregistré une hausse semblable de l'investissement direct à l'étranger. Ce processus de mondialisation a engendré des liens intra-entreprises importants sur les marchés mondiaux. Aujourd'hui, le tiers du commerce mondial se déroule au sein même des entreprises. Cela signifie que la compétitivité du Canada à l'échelle internationale dépend de la présence tant des multinationales au pays que des multinationales canadiennes à l'étranger.

Dans ce volume, nous examinons certaines questions importantes liées à l'investissement direct du Canada à l'étranger :

- L'investissement direct à l'étranger par les entreprises procure-t-il à l'économie canadienne des avantages nets supérieurs aux avantages privés réalisés par ces entreprises et, le cas échéant, dans quelle mesure?
- Les questions liées au marché du travail (transferts d'emplois entre les secteurs à faible et à forte productivité).
- Les questions liées à la technologie (adoption, compétences, diffusion, transfert, R-D).
- Les questions fiscales (objectifs et contraintes de l'imposition de l'investissement direct à l'étranger et effets de localisation).

STEVEN GLOBERMAN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA PUBLICATION

Steven Globerman est professeur d'économie à l'Université Simon Fraser. En 1994, il a été invité à l'Université Western Washington à titre de professeur émérite Ross en relations commerciales et économiques Canada-États-Unis. Il a publié de nombreux articles sur l'investissement étranger, a servi en qualité de conseiller sur les questions économiques internationales et a fait partie de deux commissions royales fédérales sur l'économie. Il a écrit d'autres ouvrages sur l'investissement étranger direct, notamment : *U.S. Ownership of Firms in Canada: Issues and Policy Approaches* (1979), *Fundamentals of International Business Management* (1986) et *Foreign Ownership and Canada's Feature Film Distribution Sector* (1991).

LES DOCUMENTS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

INVESTISSEMENT ÉTRANGER, TECHNOLOGIE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE
LA MONDIALISATION DES SOCIÉTÉS PAR LE JEU DES FUSIONS ET ACQUISITIONS
LES MULTINATIONALES EN AMÉRIQUE DU NORD
LES MULTINATIONALES CANADIENNES

University of Calgary Press

ISBN 1-895176-50-6

ISSN 1188-0996

ISBN 1-895176-50-6



9 781895 176506