

En conclusion, les méthodologies de Julius et de LWL nous paraissent meilleures que la méthode de la NAS pour ce qui est de déterminer les répercussions des ventes à l'étranger sur l'économie intérieure, puisqu'elles excluent du calcul des ventes nettes à l'étranger les paiements au titre des facteurs de production d'origine étrangère. Du point de vue des sociétés exportatrices, la méthodologie proposée par la NAS révèle l'ensemble des activités, y compris la production et les ventes.

Part intérieure de la valeur ajoutée

Étant donné que la méthodologie de la NAS inclut les paiements au titre des facteurs de production étrangers dans les ventes à l'étranger, le montant des ventes nettes qu'elle obtient ne nous apprend rien sur la part intérieure de la valeur ajoutée. En fait, des ventes nettes élevées pourraient être trompeuses, puisque la valeur ajoutée est principalement attribuable aux facteurs de production originant du pays d'accueil de la société affiliée. En 1991, par exemple, la part américaine de la valeur ajoutée des filiales à l'étranger de sociétés américaines était d'environ 9 p. 100. Quant à la part américaine de la valeur ajoutée des filiales aux États-Unis de sociétés étrangères, elle était de 84 p. 100.

Les données sur la balance des paiements peuvent aussi être trompeuses, sur le plan de la valeur ajoutée, car des importations sont incorporées dans les exportations. Il est possible pour certaines entreprises, notamment dans le secteur manufacturier, de déclarer, à des fins statistiques, d'importants volumes d'exportations, mais une faible part intérieure de la valeur ajoutée. La Direction de la planification économique (CPE) compte analyser en détail, dans un prochain document, la part intérieure de la valeur ajoutée dans le commerce canadien.