

rappellerons en outre que, selon McFetridge (1991), le commerce entre les filiales canadiennes et américaines a eu tendance à s'équilibrer avec le temps, alors que les filiales européennes de sociétés américaines semblent recourir de plus en plus à l'importation.<sup>52</sup>

<b>Tableau 3.3.4</b>			
<b>Commerce entre sociétés-mères et filiales en 1989</b>			
<b>(en millions de dollars américains)<sup>53</sup></b>			
	(A)	(B)	Rapport A/B
	Ventes aux filiales	Ventes à la société-mère	
Filiales américaines au Japon	6 044	1 959	3,09
Filiales japonaises aux É.-U.	68 454	17 817	3,84
Filiales américaines en Europe	26 995	13 027	2,07
Filiales européennes aux É.-U.	39 537	10 027	3,94
Filiales américaines au Canada	32 060	32 461	0,99
Filiales canadiennes aux É.-U.	7 235	1 428	5,07
Autres filiales américaines	20 459	24 927	0,82
Autres filiales aux É.-U.	12 774	3 524	3,62

L'OCDE a cependant constaté que l'importance comparative des opérations commerciales intéressant les filiales de sociétés américaines (exportations et importations confondues), pour les États-Unis, avait légèrement chuté entre 1982 et 1989; cette situation était toutefois imputable au déclin du commerce avec les entreprises non affiliées.<sup>54</sup> On n'a vu aucune diminution des échanges entre les sociétés-mères et leurs filiales, quand les premières étaient actionnaires principales des secondes, ce qui donne à penser que les multinationales, depuis le début des années quatre-vingt, accordent de plus en plus la préférence, dans leurs activités commerciales, à des intervenants auxquels elles sont plus étroitement liées. L'OCDE a aussi établi que la vaste majorité des échanges se réalisait dans trois secteurs, soit le matériel de transport, la machinerie et les produits chimiques (voir le tableau 3.3.5). Toutefois, comme ces domaines comptent également pour beaucoup dans l'ensemble des exportations, il peut être tout à fait normal de les retrouver en tête au chapitre des échanges internes. Malgré tout, l'étude a clairement démontré que ceux-ci ont occupé

<sup>52</sup> Voir à ce sujet McFetridge, D., *Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges*, Conseil économique du Canada, 1991.

<sup>53</sup> Source : OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, tableau 6 et paragraphe 36.

<sup>54</sup> Voir à ce sujet OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, paragraphe 37. L'expression «multinationale américaine» englobe la société-mère et ses filiales étrangères. Une «société-mère américaine» est une personne morale américaine qui soit possède une entreprise constituée dans un autre pays, soit en détient ou contrôle au moins 10 p. 100 des titres donnant droit de vote, soit participe à la même échelle au capital-actions d'une entreprise étrangère non constituée. Pour détenir un intérêt majoritaire, il faut contrôler au moins 50 p. 100 des actions donnant droit de vote.