

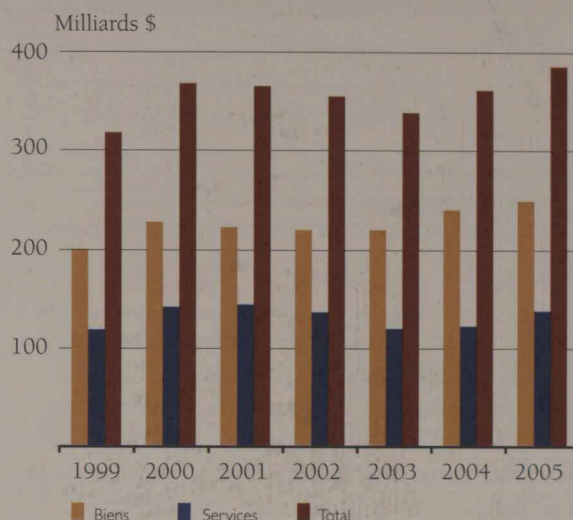
L'activité des filiales canadiennes à l'étranger

Les biens et services canadiens ne sont pas vendus à l'étranger seulement par voie d'exportations, mais aussi par l'entremise des sociétés affiliées (SA) à des entreprises canadiennes¹ à l'étranger. Les ventes des filiales d'entreprises canadiennes¹ à l'étranger représentent environ les trois quarts de la valeur des exportations canadiennes de biens et services. Ces ventes à l'étranger constituent une autre mesure des intérêts canadiens hors du pays et procurent d'importants avantages au Canada. Ceux-ci proviennent non seulement des gains rapatriés, mais peuvent aussi prendre la forme d'un accès plus facile aux marchés étrangers et à des technologies nouvelles, ou permettre une compétitivité accrue grâce à la participation à des chaînes de valeurs ou à leur création. Cependant, ces ventes n'ont pas la même incidence que les exportations sur l'économie canadienne en termes de création d'emplois ou de contribution à la croissance économique.

Les ventes de biens et services des filiales étrangères d'entreprises canadiennes ont atteint 385 milliards de dollars en 2005, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Il s'agit d'un gain de 25 milliards de dollars (6,9 p. 100) par rapport à l'année précédente, et la seconde année de hausse consécutive après trois ans de recul. Les ventes totales ont atteint leur niveau le plus élevé depuis que des statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger ont commencé à être recueillies en 1999 (figure 1).

Les ventes ont progressé à la fois pour les producteurs de biens et les producteurs de services. Les ventes des producteurs de biens ont gagné 9 milliards de dollars (3,7 p. 100) pour atteindre le niveau record de 248 milliards de dollars, tandis que les ventes des producteurs de services ont grimpé de 16 milliards de dollars (13,2 p. 100) à 137 milliards de dollars. Le commerce de détail (gain de 12 milliards de dollars), les finances (gain de 9 milliards de dollars), la fabrication (gain de 5 milliards de dollars), ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière (gain de 4 milliards

FIGURE 1
Ventes de biens et services des sociétés



de dollars) sont les secteurs qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance des ventes des filiales canadiennes à l'étranger. Dans le secteur manufacturier, la hausse des ventes résulte de la vigueur des industries du matériel de transport et des métaux primaires.

La répartition géographique des ventes et de l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger est présentée sous forme sommaire au tableau 1. La part des ventes des filiales d'entreprises canadiennes aux États-Unis a fléchi, passant de 64,3 p. 100 en 1999 à 56,3 p. 100 en 2005. Deux facteurs contribuent à expliquer cette situation. Premièrement, l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est diversifié hors des États-Unis, comme en témoigne le recul de la part des ventes totales des sociétés affiliées à l'étranger représentée par les États-Unis. Deuxièmement, la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain s'est traduite par une diminution de la valeur des ventes exprimée en dollars canadiens.

Par ailleurs, la part des ventes des sociétés affiliées situées dans l'UE a augmenté, passant de 19,6 p. 100 à 23,3 p. 100 durant la même

¹ Les données portent uniquement sur les sociétés affiliées dans lesquelles la société mère détient une participation majoritaire et exclut les établissements de dépôt et les divisions étrangères des entreprises, conformément à la mesure employée au niveau international dans les statistiques commerciales des sociétés affiliées à l'étranger.