

si l'investissement se dirige vers des industries fortement protégées, et détourne ainsi des ressources vers les secteurs les moins efficaces de l'économie, l'incidence sur la capacité d'exportation du pays d'accueil peut être nuisible.

L'entreprise plurinationale offre certains avantages par rapport aux placements de portefeuille en ce qui concerne l'expansion du commerce. Elle investit parfois dans un pays donné afin d'être mieux en mesure de servir un tiers marché (par exemple, des firmes américaines qui viennent s'établir au Canada pour pouvoir bénéficier de la préférence impériale dans l'exportation vers les marchés du Commonwealth britannique). C'est ainsi que les données disponibles en ce qui concerne des pays comme la France, la République fédérale allemande, la Grande-Bretagne, l'Australie et le Canada font apparaître une contribution importante des firmes étrangères aux exportations de ces pays. Par exemple, selon le Department of Commerce des Etats-Unis, 48 pour-cent des exportations canadiennes de produits manufacturés au cours de l'année 1965 ont été faites par des filiales de sociétés américaines.¹ D'ailleurs, la plupart des pays d'accueil insistent sur la volonté des firmes d'exporter avant d'accepter un investissement étranger. Le problème, c'est qu'une fois ces assurances obtenues, très peu de pays se préoccupent ensuite de savoir ce qui se passe.

En ce qui concerne le Canada, s'il n'y a pas lieu de minimiser les bénéfices qu'apporte l'investissement étranger il convient de ne pas exagérer non plus la contribution qu'il apporte à sa balance des paiements. D'abord, la balance des comptes courants s'est graduellement améliorée au cours de la

1. Survey of Current Business, nov. 1966