

TABLEAU 6-9

Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes par industrie
(millions de \$)

SCIAN	2007 \$	Croissance annuelle (%)	Taux de croissance annuel moyen composé sur cinq ans (%)	Part (%)
Biens et services	458 417	3,6	5,3	100,0
Biens	305 852	3,4	6,9	66,7
Agriculture, forêt, pêche et chasse	1 884	36,1	9,7	0,4
Mines, pétrole et gaz	105 045	14,3	18,4	22,9
Services publics, construction	12 247	39,7	16,6	2,7
Fabrication	186 676	-3,7	2,2	40,7
Services	152 564	4,2	2,4	33,3
Commerce de gros	11 219	-2,5	2,9	2,4
Commerce de détail	19 873	-16,1	31,4	4,3
Transport et entreposage	10 173	12,5	-3,6	2,2
Information et culture	18 041	16,3	-10,6	3,9
Finances (non bancaires) et assurances	55 961	11,5	4,2	12,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	8 109	6,2	-4,8	1,8
Gestion	19 191	4,8	28,1	4,2
Autres services	9 997	-5,0	-8,3	2,2

Source : Statistique Canada

filiales étrangères ont reculé de 16,1 p. 100, à 19,9 milliards de dollars, sans croissance de l'emploi. Néanmoins, la croissance sur cinq ans de cette industrie a été robuste, avec une progression annuelle des ventes de 31,4 p. 100 et une hausse de l'emploi de 47,2 p. 100.

Une comparaison des ventes des filiales canadiennes à l'étranger et des exportations nous renseigne sur les stratégies employées par les EM canadiennes pour desservir les marchés étrangers. Les ventes mondiales de biens et services des filiales canadiennes à l'étranger ont augmenté plus rapidement que les exportations ces dernières années; en 2007, elles représentaient 86,0 p. 100 des exportations, contre 74,8 p. 100 en 1999. Cette croissance est attribuable principalement aux ventes de biens, qui ont progressé de 53,8 p. 100, à 66,0 p. 100 de la valeur des exportations de biens durant la même période. Cela indique que les ventes des filiales à l'étranger gagnent du terrain sur les exportations de biens, même si elles sont encore loin du niveau observé dans les services, où les ventes de services des filiales établies à

l'étranger représentent plus du double des exportations de services (près de 220 p. 100 en valeur, une proportion stable depuis 1999). Le ratio des ventes aux exportations des filiales établies à l'étranger varie beaucoup par région, les entreprises canadiennes étant beaucoup plus susceptibles de desservir le marché des États-Unis par des exportations que par le biais de sociétés affiliées. Sur le marché américain, la proportion relative des ventes des filiales par rapport aux exportations a augmenté légèrement en 2007, pour atteindre un peu plus de 60 p. 100. Par contre, dans le cas de l'UE, les ventes des sociétés affiliées représentent 176,4 p. 100 des exportations et la proportion atteint plus de 174,1 p. 100 dans les pays non membres de l'OCDE.