

CA1
EA533
93P07
FRE
ex.1
DOCS

.b2798402(F)

NON CLASSIFIÉ

***Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international***

GROUPE DES POLITIQUES

DOCUMENT N° 93/7

**La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce
et de l'investissement**

par

Dennis Seebach
Politique économique et commerciale (CPE)
Bureau des politiques
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Juin 1993

Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances et les questions internationales. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser vos observations et vos questions concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : (613) 944-0375]. On peut obtenir des copies de ce document en faisant la demande à InfoCentre (BPTE) du Ministère [1-800-267-8376; région outaouaise tel: (613) 944-4000; télécopieur : (613) 996-9709], en mentionnant le code SP25F.

An english version of the Paper is also available.

DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE :

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993).* SP19
2. Trade and the Environment : Dialogue of the Deaf or Scope for Cooperation?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992). SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).* SP25
4. Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993).* SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).* SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commerçante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993).* SP30
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993).* SP32
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993).* SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).* SP35
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994).* SP36
11. Competition Policy Convergence : The Case of Export Cartels, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994). SP37
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994).* SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).* SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, by I. Prakash Sharm and Prue Thomson. Document n° 94/11 (À paraître). SP45
15. Competition Policy Convergence : Abuse of Dominant Position, par I. Prakash Sharma, Prue Thomson et Nicolas Dimic. Document n° 94/12 (À paraître). SP46

La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement

Résumé	3
Executive Summary	7
1. Introduction	12
2. Le commerce et la croissance économique	14
3. Le commerce et l'investissement	16
3.1 Liens entre le commerce et l'investissement : causalité	16
3.2 Incidence de l'investissement direct sur la balance des paiements	19
3.2.1 Incidence sur le pays hôte	19
3.2.2 Incidence sur le pays d'origine	21
3.3. Élargissement des liens entre le commerce et l'investissement ..	22
3.3.1 Commerce lié à l'investissement étranger direct ...	22
3.3.2 Ventes et achats effectués localement par des entreprises à propriété étrangère	25
3.3.3 Autre mesure de la performance commerciale	26
4. La mondialisation et le commerce et l'investissement	28
4.1 L'essor de l'investissement étranger direct	28
5. Échanges intra-entreprise	34
6. L'expérience canadienne	40
6.1 Investissement étranger direct au Canada	40
6.2 Investissement direct canadien à l'étranger	45

B 43 277 092

Dept. of External Affairs Min. des Affaires extérieures
AUG ADUT 9 1996 1
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

6.3	Activités de recherche	50
6.3.1	Renseignements sur la mondialisation à Statistique Canada	50
6.3.2	Analyses et questions de politique connexes	51
7.	Considérations générales	52
7.1	Le Canada en tant que pays attirant l'IED	52
7.2	Le Canada en tant que pays investissant à l'étranger	54
7.3	Le Canada en tant que nation commerçante dans le monde	55
8.	Annexe : Mesure du commerce fondée sur la propriété des entreprises	57
9.	Bibliographie	66

Résumé

L'un des grands facteurs qui ont contribué à la globalisation de l'économie mondiale a été la croissance du volume des exportations mondiales de marchandises, qui a toujours dépassé celle de la production mondiale. De plus, la croissance du commerce des services a elle aussi dépassé celle de la production mondiale. Mais depuis 1985, les investissements directs à l'étranger dépassent nettement les exportations et la production. Nous voulons, dans ce document, examiner la relation et les liens qui existent entre les courants commerciaux et les flux financiers, et mentionner des considérations fondées sur les rôles que joue le Canada sur la scène mondiale en tant que pays attirant les investissements étrangers directs (IED) et que nation commerçante.

Comme l'économie canadienne attire les IED, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs importants dans l'analyse des options de politique qui s'offrent aux plans du commerce et de l'investissement. Premièrement, l'impact local des IED ne peut être déterminé à l'avance, parce que ces investissements sont en étroite interaction avec l'économie hôte. Par exemple, le fait de stimuler les investissements dans des secteurs protégés par des restrictions à l'importation peut amener à allouer erronément des ressources à des industries non compétitives et à sous-optimaliser le niveau de bien-être. Deuxièmement, l'environnement dans lequel est établie la politique commerciale du pays hôte peut influencer les résultats d'exportation des multinationales et le fonctionnement de l'économie hôte. Troisièmement, les politiques intérieures du gouvernement peuvent grandement contribuer à attirer les IED. La politique intérieure devrait avoir un effet neutre ou non discriminatoire sur les politiques touchant le commerce et l'investissement. Quatrièmement, les politiques intérieures du gouvernement hôte peuvent compléter la promotion d'un environnement commercial ouvert et concurrentiel par la prestation de biens publics comme l'infrastructure, l'information et l'éducation. Cinquièmement, certains analystes jugent que le transfert d'actifs incorporels est plus avantageux que le transfert de capitaux. Il faudrait promouvoir une politique de l'investissement privilégiant les transferts de technologie et d'autres actifs incorporels, mais sans compromettre la neutralité à maintenir entre les politiques touchant le commerce et l'investissement.

Pour que le Canada reste un pays attirant les IED, il faudrait que le gouvernement continue de promouvoir les politiques de libéralisation du commerce, d'évaluer les politiques touchant le commerce et l'investissement sur une base neutre ou non discriminatoire, d'accorder une haute priorité au développement et au maintien

de l'infrastructure et à l'échange efficace de l'information, et de mettre l'accent sur l'éducation, la formation et le perfectionnement.

Le Canada est aussi une source d'investissements directs vers l'étranger. Comme ces investissements résultent souvent de l'évolution des structures de l'avantage géographique relatif, l'économie qui investit peut connaître des problèmes d'ajustement structurel. Elle aurait grandement intérêt à adopter des politiques qui facilitent l'ajustement, et surtout l'adaptation des travailleurs. De plus, malgré la complexité des motifs qui incitent une entreprise à investir à l'étranger, le pays source en tire plusieurs avantages nets, notamment lorsque ses exportations sont stimulées par les investissements à l'étranger.

Le Canada étant une nation commerçante et une source d'investissements directs à l'étranger, il faut que les décideurs canadiens soient mieux informés des politiques d'investissement des autres nations s'ils veulent élaborer des politiques efficaces qui attireront les investisseurs, favoriseront une production efficiente au Canada et aideront les investisseurs canadiens à l'étranger. Pour libéraliser davantage le climat des IED et pour améliorer la transparence des politiques internationales en matière d'IED, il est recommandé que le Canada appuie l'établissement d'un mécanisme d'examen des politiques sur les IED semblable au Mécanisme d'examen des politiques commerciales du GATT, sans cesser d'appuyer et de promouvoir les politiques multilatérales de libéralisation du commerce.

Le document développe les considérations de politique susmentionnées en examinant les grandes relations qui existent entre les courants commerciaux, la croissance économique et les flux d'IED.

La relation établie entre commerce et croissance économique a toujours suggéré que le commerce contribue grandement à la croissance économique en permettant l'allocation optimale des ressources résultant de la production de produits et de services spécialisés. De plus, les pays axeront leur commerce sur leur avantage relatif dans la production de certains biens et services. La croissance des exportations permet des économies d'échelle et un degré de spécialisation qui accommodent des niveaux de production dépassant ceux qui pourraient être soutenus par la demande intérieure. La croissance des importations atténue les risques de pénuries de biens et de services utilisés pour la production. Le commerce international génère des effets externes positifs qui peuvent améliorer l'efficacité de la production et stimuler la croissance économique.

Les études explorant la relation entre commerce et investissement se sont concentrées sur l'impact que les investissements étrangers directs (IED) exercent sur les courants commerciaux. Cela surtout en raison des contraintes posées par les données disponibles. Les premières études ont montré que les barrières tarifaires peuvent amener le pays exportateur à investir (relocaliser sa production) dans le pays importateur pour remplacer totalement ses exportations. Les études postérieures ont par ailleurs souligné la complémentarité qui existe entre IED et commerce.

L'impact des IED sur le solde du commerce des marchandises d'un pays varie selon que ce pays est une économie attirant les IED ou une économie favorisant l'investissement à l'étranger. Pour les économies qui sont la destination des investissements, l'approvisionnement en facteurs de production, suite à l'investissement direct local ou étranger, dépendra de la capacité des sources locales de fournir les biens d'équipement, les produits intermédiaires, les services et les matières premières nécessaires au projet d'investissement, et aura probablement une dépendance sectorielle.

L'impact sur les exportations variera selon que l'IED est axé sur l'exportation ou vise le marché local. Si l'investissement résulte de politiques de remplacement d'importations mises en oeuvre par le pays d'accueil, les importations devraient donc être réduites. Les investissements axés sur l'exportation, sauf s'ils sont fortement subventionnés, doivent générer l'efficacité requise par la concurrence sur les marchés étrangers; les exportations devraient être accrues.

Les politiques gouvernementales peuvent aussi avoir d'importants effets sur l'impact des projets d'investissement direct au plan de la balance des paiements. Les politiques qui visent à optimiser les mouvements de balance des paiements peuvent encourager une production non concurrentielle en raison des distorsions de prix introduites par l'intervention des pouvoirs publics. Une politique gouvernementale visant à permettre aux forces du marché d'établir les prix sur la base de droits de douane peu élevés et de politiques d'investissement ouvertes aurait pour avantage de mieux aligner l'investissement sur les avantages naturels relatifs du pays.

Pour ce qui concerne l'impact sur la balance des paiements du pays source, l'investissement direct à l'étranger aura notamment les effets suivants : un accroissement des exportations, alors que la production de l'installation étrangère nécessite des intrants à acquérir dans le pays source; une filiale pleinement productive desservant le marché étranger déplacera des exportations du pays source; une filiale d'exportation livrant concurrence sur le marché du pays source accroîtrait le niveau des importations de ce pays; et, au fur et à mesure que la filiale étrangère se

développe, il se créerait une demande pour des produits et des services complémentaires produits par des entreprises du pays source.

Cette discussion montre que les IED influent sur les résultats commerciaux, tels qu'ils sont habituellement mesurés par la balance des paiements. On analyse des moyens de transformer l'habituelle mesure des résultats commerciaux et de la compétitivité sur la base de la balance des paiements en une mesure fondée sur la structure de la propriété. Cette autre façon de mesurer les résultats commerciaux suppose que les données sur les exportations et les importations sont traduites en données sur les «ventes à l'étranger» et sur les «achats de l'étranger». Cette autre mesure repose sur l'hypothèse voulant qu'une firme puisse alimenter un marché extérieur par l'exportation ou par la relocalisation de sa production au moyen d'investissements directs et de ventes locales. Après ajustement, les données exprimeront donc la propriété plutôt que la résidence.

Une mesure commerciale fondée sur la propriété a été élaborée pour les États-Unis et le Japon en traduisant les données sur les exportations et les importations en données sur les «ventes à l'étranger» et sur les «achats de l'étranger». Les résultats montrent que, selon la mesure traditionnelle de la balance des paiements, les États-Unis ont enregistré un déficit commercial de 144,4 milliards \$US en 1986 sur la base de la résidence, et que ce déficit se transforme en excédent de 56,7 milliards \$ US sur la base de la propriété; ils montrent aussi que le Japon a enregistré un excédent de 31,6 milliards \$US en 1983 sur la base de la résidence, et que cet excédent passe à 41,7 milliards \$US sur la base de la propriété. Cette mesure plus large de la balance des paiements d'un pays permet aussi de mesurer la compétitivité réelle d'un pays.

La globalisation de l'économie mondiale dans les années 80 a aussi été caractérisée par l'essor des IED, leur croissance dépassant nettement celle du commerce des marchandises et de la production. Cet essor des IED a été vu comme une bonne indication du processus de globalisation croissante. Le commerce intragroupe est un autre grand élément de la mondialisation de l'activité économique. Un examen du commerce intragroupe canado-américain montre que les échanges entre les sociétés-mères américaines et leurs filiales canadiennes se font selon un ratio 1:1, et que les sociétés-mères canadiennes ont vendu cinq fois plus de produits à leurs filiales américaines qu'elles ne leur en ont acheté. Le premier ratio, fortement influencé par le commerce intégré de l'automobile que pratiquent les Trois Grands, surestime peut-être la valeur des exportations aux États-Unis par les filiales canadiennes (en raison de la forte teneur américaine des véhicules montés au Canada).

Le deuxième ratio semble bien montrer que les investissements à l'étranger peuvent soutenir et favoriser les exportations depuis le pays source.

Le manque de données pertinentes requises pour une analyse quantifiable est le principal problème posé à l'examen des liens qui existent entre le commerce des marchandises, le commerce intragroupe, le commerce lié aux IED et les apports de capitaux étrangers directs. Statistique Canada fait progresser l'analyse des liens entre commerce et investissement en créant une base de données qui fournira des informations sur le commerce et l'investissement de chaque entreprise répertoriée. Cette base de données fournira un cadre pour l'analyse et la discussion de questions comme le commerce intersectoriel des produits et des services, les relations et activités d'affaires transfrontières, la ventilation - par produit et par industrie - des exportations, des importations et des investissements qui influent sur la production, sur l'emploi et sur la croissance économique, les investissements directs de chaque industrie et leur impact sur l'économie canadienne, les liens de substitution établis, au niveau de chaque industrie, entre les investissements étrangers directs et les exportations, et les liens qui existent au niveau des échanges intragroupe de marchandises et de services.

Executive Summary

One of the primary characteristics that have contributed to the globalization of the world economy has been the growth in the volume of world merchandise exports which has consistently outpaced the growth in world output. As well, the growth in trade in services has also outpaced world output growth. However, since 1985 foreign direct investment (FDI) outflows have significantly outpaced both exports and output. The purpose of this paper is to examine the relationship and linkages between trade and investment flows and provide policy considerations based on Canada's roles as a country attracting FDI, as an outward investing country, and as a trading nation in world markets.

As a host economy attracting FDI, a number of factors are important when discussing potential trade and investment policy options. First, the impact of FDI on the host economy cannot be predetermined, because FDI interacts intimately with the host economy environment. For example, stimulating investment in sectors protected by import restrictions can lead to a misallocation of resources toward uncompetitive industries and a suboptimal level of welfare. Second, the trade policy environment of the host economy can influence the export performance of multinationals investing and operating in the host economy. Third, government domestic policies have an important role in attracting FDI. The domestic policy environment should be one of

neutrality or non-discrimination between trade and investment policies. Fourth, the domestic policies of the host government can complement the promotion of an open, competitive, trading environment through the provision of public goods such as infrastructure, information and education. Fifth, the transfer of intangible assets is viewed in some analyses as providing more positive impacts on a host's economy than capital transfers. An investment policy environment emphasizing the transfer of technology and other intangibles should be promoted, but not at the expense of distorting the neutrality condition for trade and investment policies.

For Canada as a host economy attracting FDI, the government should continue to promote trade liberalizing policies, evaluate trade and investment policies on a neutrality or non-discrimination basis, and maintain a high priority for infrastructure development and maintenance, the efficient exchange of information, and an emphasis on education and training.

Canada is also a source for outward FDI. As outward FDI is often the result of changing locational comparative advantage patterns, the investing economy may develop problems related to structural adjustments. An important policy response for the investing economy would be to adopt policies which facilitate smooth adjustment, especially in the labour market. Moreover, although the rationale that leads a firm to invest abroad is complex, there are several net benefits to the source country, including some evidence that exports from the home country are stimulated by investment abroad.

As a trading nation in world markets and a continuing participant in and beneficiary from FDI flows, Canadian policy makers need improved access and information on international investment policies to construct effective policy frameworks which will attract investment, promote efficient production in Canada and assist Canadian investors abroad. To achieve a more open environment for FDI, and to increase the transparency of international FDI policies, it is recommended that Canada support the establishment of an FDI policy review mechanism similar to the GATT Trade Policy Review, while continuing to support and promote multilateral trade liberalization policies.

The paper develops the aforementioned policy considerations by examining key relationships between trade flows, economic growth and FDI flows.

Traditionally, the relationship between trade and economic growth suggests that trade is an important contributor to economic growth by allowing the optimal allocation of resources resulting from the specialized production of goods and

services. In addition, countries will trade according to their comparative advantage in the production of goods and services. Export growth permits economies of scale and a degree of specialization that allow higher levels of production and hence, output, than could be sustained by a country's domestic demand. Import growth lessens potential supply shortages of goods and services used in production. International trade generates positive externalities that can raise the efficiency of production and stimulate economic growth.

Studies exploring the relationship between trade and investment have focused, due in most part to data limitations, on the impact of foreign direct investment (FDI) on trade flows. Early work showed that tariff barriers could cause the exporting country to invest (relocate production) in the importing country, completely substituting for commodity trade, while later studies have emphasized the complementary nature of FDI and trade.

The impact of FDI on merchandise trade balance for an economy depends on whether the economy is acting as a host economy attracting FDI or as an outward investing home economy. For host economies, the sourcing of production inputs due to a direct investment, whether local or offshore, will be related to the ability of local sources to meet the needs for capital equipment, intermediate goods, services and raw materials for the investment project and will likely be sector dependent.

For exports, the impacts are dependent on whether the FDI is export-oriented or local market-oriented. If the investment is the result of import substitution policies by the host country, then imports should be reduced. Export-oriented investments, unless heavily subsidised, have to be efficient to compete on the world markets; exports should increase.

Government policies can also have important effects on the balance of payments impact of direct investment projects. Government policies which aim to maximize balance of payments flows may encourage non-competitive production due to price distortions created by government policy. The benefits of a government policy designed to allow for market forces to set prices through low tariffs and open investment policies would be to align investment more closely along a country's natural comparative advantages.

For an outward direct investment, the impacts on a home country's balance of payments include: an increase in exports as the foreign plant production generates a demand for parent or home country inputs; a fully productive subsidiary servicing the foreign market will displace exports from the home country; an export-oriented

subsidiary competing in the home country's market would increase the home country's import level; and, as the foreign subsidiary matures and develops, demand would be created for complementary goods and services produced by the parent or home country enterprises.

The above discussion illustrates FDI impacts on traditional balance of payments measurements of trade performance. An analysis is provided expanding the measurement of trade performance and competitiveness beyond the traditional balance of payments measurements into an ownership-based measure. This alternative measure of trade performance is based on translating export and import data into "foreign sales" and "foreign purchases" data. This alternative measure is based on the assumption that a firm can supply an external market through exports or by relocating its production through direct investment and local sales. The results of adjusting the data will, consequently, be on an ownership basis, rather than a residency basis.

An ownership-based trade measure is constructed for the U.S. and Japan, translating export and import data into "foreign sales" and "foreign purchases" data. The results show that on a traditional balance of payments (residency-based) measure a U.S. trade deficit in 1986 of U.S. \$144.4 billion on a residency basis becomes a U.S. \$56.7 billion trade surplus on an ownership basis, while for Japan a trade surplus of U.S. \$31.6 billion (residency-based) in 1983 expands to U.S. \$41.7 billion (ownership-based). This broader measure of a country's balance of payments also provides a measure of a country's real competitiveness.

The globalization of the world economy in the eighties has also been characterized by an FDI boom, with the growth in FDI stock significantly outpacing the growth in world merchandise trade and output. This FDI boom has been seen as a strong indication of the increasing globalization process. Another important and integral component of the globalization of economic activities is intra-firm trade. An examination of Canada-U.S. intra-firm trade shows that U.S. parents and Canadian affiliates trade goods on a 1:1 basis, while Canadian parents exported 5 times the amount of goods to U.S. affiliates as compared to imports by Canadian parents from their U.S. affiliates. The first ratio is heavily influenced by integrated automotive trade by the Big 3 and may overstate the value of Canadian affiliate exports to the U.S. (due to high U.S. content in vehicles assembled in Canada). The second ratio seems to provide good evidence that investment abroad can sustain healthy export flows from the home country.

A major problem in examining the linkages between merchandise trade, intra-firm trade, FDI-related trade and FDI flows is the lack of relevant data needed to perform a quantifiable analysis. Statistics Canada is advancing the analysis on trade and investment linkages by creating a database that will link companies with trade and investment data. This database will provide the framework for analysis and policy considerations on issues such as, inter-industry goods and services trade, cross-border business relationships and activities, commodity and industry profiles of exports, imports and investment with impacts on output, employment and economic growth, direct investment across industries and impacts on the Canadian economy, substitution linkages between foreign direct investment and exports on an industry basis, and intra-firm merchandise and services trade linkages.

1. Introduction

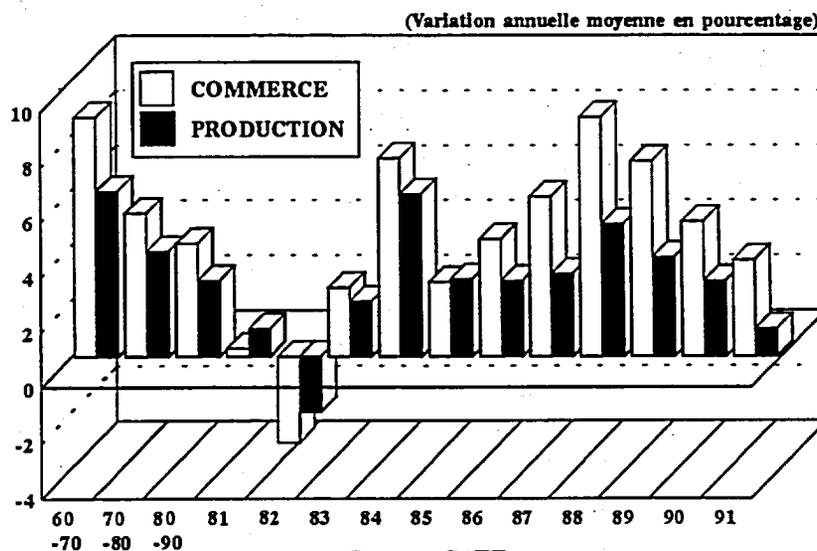
L'un des grands facteurs qui ont contribué à la globalisation de l'économie mondiale a été la croissance du volume des exportations mondiales de marchandises, qui a toujours dépassé celle de la production mondiale (voir Graphique 1). De plus, la croissance du commerce des services a elle aussi dépassé celle de la production mondiale. Mais depuis 1985, l'investissement étranger direct (IED) dépasse nettement les exportations et la production (voir Graphique 2). Nous voulons, dans le présent document, examiner la relation et les liens qui existent entre les mouvements commerciaux et les courants d'investissement, et mentionner des considérations générales fondées sur les rôles que joue le Canada sur la scène mondiale en tant que pays attirant l'investissement étranger direct (IED), que pays investissant à l'extérieur et que nation commerçante.

Tout d'abord, nous discutons de l'importance et de l'incidence du commerce sur la croissance économique. Suit un examen des liens entre le commerce et l'investissement, l'accent étant mis particulièrement sur la causalité et l'incidence de l'investissement direct sur la balance des paiements des pays hôtes et investisseurs. Outre l'incidence de l'investissement direct sur la balance des paiements, l'analyse porte sur le commerce relatif à l'IED et calcule de nouveau les balances traditionnelles du commerce de marchandises en utilisant une mesure fondée sur la propriété (mouvements commerciaux fondés sur la propriété des entreprises) plutôt qu'une mesure fondée sur la résidence (mouvements commerciaux fondés sur le pays d'origine).

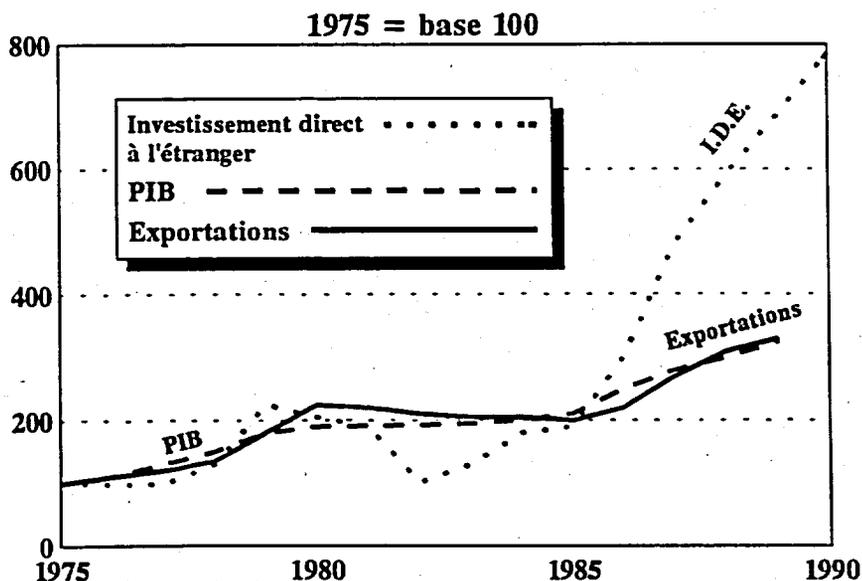
Un examen de l'essor de l'IED à la fin des années 80 et au début des années 90 et une discussion des principaux facteurs contribuant à cette forte croissance sont ensuite présentés. Il s'ensuit une analyse des mouvements commerciaux intra-entreprise, qui sont une importante sous-composante des mouvements commerciaux mondiaux et un résultat direct de l'IED. L'analyse porte essentiellement sur les échanges intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis et les facteurs qui l'influencent.

L'expérience du Canada en tant que pays recevant de l'IED fait l'objet d'une discussion, laquelle comporte une étude de la croissance de l'IED au Canada, des sources d'IED et de la tendance des actifs d'entreprises sous contrôle étranger au Canada. En outre, la croissance et l'évolution de l'investissement direct canadien à l'étranger sont exposées et des renseignements fournis sur un projet de Statistique Canada qui débouchera sur la création d'une base de données complète, laquelle

Graphique 1
Volume du commerce et de la production mondiale de marchandises de 1960 à 1991



Graphique 2
Indice de la valeur courante des exportations, du PIB et de l'investissement direct à l'étranger de 1975 à 1990 (calculé à partir de données exprimées en dollars américains)



SOURCE: Centre des Nations Unies sur les entreprises transnationales

permettra de faire le lien entre les entreprises et les données sur le commerce et l'investissement.

Le document se termine par une discussion sur des considérations générales fondées sur les rôles que joue le Canada sur la scène mondiale en tant que pays attirant l'investissement étranger direct (IED), que source d'investissements directs à l'étranger et que nation commerçante.

2. Le commerce et la croissance économique

Depuis toujours, le point de vue sur la relation entre le commerce et la croissance économique laisse supposer que le premier contribue dans une grande mesure à la seconde en permettant la répartition optimale des ressources résultant de la production spécialisée de biens et de services. Le commerce aide aussi à accroître les composants de la croissance, comme les ressources naturelles, les biens d'équipement et la technologie, en échangeant les biens et services qu'un pays peut produire efficacement et à un coût relativement faible contre des biens et services que ce même pays ne peut pas produire ou ne peut produire qu'à un coût élevé. Par conséquent, les pays font du commerce entre eux en fonction de leurs avantages comparatifs.

En sus d'accroître la spécialisation, d'élargir les avantages augmentant l'efficacité qu'apporte une meilleure répartition des ressources et de permettre l'accès à des intrants importants, le commerce, et en particulier l'exportation, contribuent également à la croissance en offrant davantage de possibilités de réaliser des économies d'échelle en raison de l'élargissement du marché effectif et de mieux utiliser la capacité de production en raison de l'addition de la demande extérieure. La concurrence à l'exportation sur les marchés internationaux et dans les marchés intérieurs à cause des importations incitent tous les secteurs de l'économie à favoriser une évolution technologique plus rapide et à mieux gérer leurs affaires, ce qui accroît la productivité et la croissance globales.

Le commerce a joué un rôle important dans la croissance et l'intégration économiques mondiales au cours des décennies précédentes, surtout dans les années 50 et 60, années où le taux moyen de croissance annuelle du commerce mondial des produits manufacturés a été de 9 p. 100 en termes réels, tandis que la production mondiale de produits manufacturés a augmenté de 7 p. 100. L'expérience qu'ont vécue plusieurs pays souligne également la relation étroite entre le commerce et la croissance, en particulier entre le commerce de produits manufacturés et la croissance de la production du secteur manufacturier. Par exemple, de 1973 à 1988,

la part des nouveaux pays industriels de l'Asie - Hong Kong, la République de Corée, Singapour et Taïwan - dans le commerce mondial de produits manufacturés est passée de 4 à 10 p. 100. Ce chiffre a atteint la croissance plus rapide encore de leur production de produits manufacturés, qui s'est montée à 10 p. 100 par an entre 1970 et 1989, en comparaison de 3 p. 100 pour les États-Unis et de seulement 2 p. 100 pour la Communauté européenne¹. L'opinion selon laquelle les exportations sont l'un des facteurs déterminants de la croissance économique est le fruit de recherches qui ont révélé que les pays en développement ayant une croissance des exportations supérieure à la moyenne ont également tendance à enregistrer une croissance économique supérieure à la moyenne. En outre, d'autres études, tout en confirmant dans une grande mesure la contribution des exportations à la croissance économique, ont indiqué que l'élément de causalité est peut-être à double sens, c'est-à-dire, les exportations et la croissance de la production se renforcent mutuellement.

Même si l'incidence positive du commerce sur la croissance est souvent associée aux exportations, l'importation peut aussi contribuer à la croissance en réduisant les contraintes en matière d'approvisionnement en biens et services sur le marché intérieur, ainsi qu'en technologie. Pour les pays en développement, qui ne disposent pas de capacité efficace de production de biens intermédiaires et d'équipement, ainsi que de certains services aux producteurs, les importations sont souvent la principale source de machines, d'équipement, de services et d'autres articles essentiels aux programmes d'investissement et à la croissance. Un certain nombre d'études ont conclu que les importations sont un facteur significatif expliquant la croissance des pays en développement. Le fondement économique de telles conclusions est que l'importation de biens intermédiaires et de biens d'équipement est capitale pour l'investissement intérieur et la croissance de la production.

Enfin, la participation au commerce international produit divers facteurs externes qui favorisent la croissance. L'accès à la base de connaissances du commerce mondial est l'un des principaux avantages à cet égard. Le commerce joue un important rôle dans l'échange de renseignements au niveau international, car l'échange de biens tangibles favorise l'échange d'actifs incorporels nécessaires pour la croissance. L'expansion du commerce international stimule les contacts internationaux, ce qui mène à l'échange de renseignements d'ordre technique. Les entreprises locales peuvent inspecter et utiliser les biens intermédiaires et d'équipement importés et faire de la rétroingénierie, ce qui, en fin de compte, leur permet d'apprendre à produire efficacement certains de ces biens. L'exportation de marchandises locales peut aussi entraîner des améliorations aux processus de

¹ GATT, *Commerce international*, numéros choisis.

fabrication dans le pays exportateur s'il est nécessaire de satisfaire les normes plus élevées requises dans les marchés étrangers. De même, la concurrence des produits importés dans le marché intérieur peut inciter les industries locales à mettre en place de nouvelles technologies et à améliorer la qualité de leurs produits, la mise en oeuvre de ces améliorations étant facilitée par l'importation de technologies.

Même si, du point de vue conceptuel, ces incidences sont évidentes, les preuves concrètes de l'incidence du commerce sur les facteurs externes stimulant la croissance sont rares, en partie parce qu'il est difficile de mesurer une telle incidence.

En résumé, voici les principaux mécanismes grâce auxquels le commerce stimule la croissance :

- La croissance des exportations permet des économies d'échelle et un degré de spécialisation qui permettent d'atteindre des niveaux de production dépassant ceux qui pourraient être soutenus par la demande intérieure d'un pays, ce qui permet une croissance encore plus forte de l'économie dans son ensemble.
- La croissance des importations atténue les risques de pénuries dans l'approvisionnement, surtout celui de biens et de services utilisés pour la production, et mène à une croissance plus lente des coûts des biens, des matières premières, des biens d'équipement et des services, permettant ainsi de réinvestir davantage de bénéfices produits localement.
- La participation au commerce international produit des facteurs externes qui peuvent améliorer l'efficacité de la production et stimuler la croissance économique générale.

3. Le commerce et l'investissement

3.1 Liens entre le commerce et l'investissement : causalité

Théoriquement, il est très difficile de faire la distinction entre l'investissement direct, les portefeuilles d'obligations et d'actions, les prêts, les obligations non garanties et d'autres types de capital à long et à court terme. De fait, aucune étude connue n'a effectué simultanément des analyses de la relation entre deux de ces

genres de flux de capitaux et mouvements commerciaux. En revanche, il est plus courant d'analyser la relation entre un seul flux de capitaux étrangers et le commerce, et la majorité de ces analyses portent sur l'investissement direct et le commerce.

Ce problème est lié à la difficulté d'établir des définitions au niveau statistique. La balance des paiements et d'autres sources statistiques font clairement la distinction entre l'investissement étranger qui a pour conséquence la prise de contrôle d'entreprises dans les économies hôtes et d'autres flux de capitaux (p.ex., des prêts) qui n'entraînent aucune prise de contrôle. Toutefois, la distinction entre l'investissement direct et l'investissement de portefeuille est moins évidente, selon le degré de contrôle de la propriété ou d'influence exercé par l'investisseur étranger. En outre, le degré de contrôle utilisé pour faire la distinction entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct varie d'une économie à l'autre et c'est pour cela que les chiffres de l'investissement direct peuvent avoir des significations très différentes d'une économie à l'autre². En règle générale, toutefois, on peut considérer que l'investissement étranger direct (IED) est toute dépense par une entreprise ou une personne qui lui donne la possibilité d'exercer une influence sur la gestion d'une entreprise à l'étranger.

Il existe de nombreuses raisons de faire la distinction entre l'investissement direct, l'investissement de portefeuille et les autres flux de capitaux. Les différentes répercussions des divers types de flux de capitaux constituent la principale raison économique. En particulier, la théorie laisse supposer que les caractéristiques et les comportements des entreprises multinationales diffèrent de ceux des autres firmes de bien des façons. Par conséquent, l'IED effectué par les multinationales est susceptible d'avoir des effets différents de ceux qu'entraîne l'investissement par des entreprises locales ou les investissements de portefeuille par des entreprises étrangères, lesquels ne se traduisent d'habitude pas par la capacité d'influencer les opérations d'une entreprise. Pour ce qui est de l'incidence de l'IED, surtout dans les économies hôtes, l'accent est souvent mis sur l'importance de la technologie, du savoir-faire en marketing et d'autres actifs incorporels que l'entreprise étrangère apporte à l'économie hôte. En outre, les avantages de ce genre de transferts ne profitent pas seulement aux entreprises bénéficiant de l'IED, mais aussi aux concurrents et aux fournisseurs

² Selon Statistique Canada, l'investissement direct est la valeur des dettes et du capital d'une entreprise détenus par des personnes possédant plus de 10 p. 100 des actions émises et assorties du droit de vote. Si la participation au capital avec droit de vote est inférieure à 10 p. 100, elle est considérée comme un investissement de portefeuille. On définit le contrôle d'une entreprise comme la possibilité de prendre les décisions stratégiques d'une entreprise. Dans la plupart des cas, il y a contrôle lorsqu'on détient plus de 50 p. 100 des actions assorties du droit de vote (propriété de la majorité des votes). En outre, la détention du plus gros bloc d'actions avec droit de vote peut conférer le contrôle effectif ou le contrôle minoritaire. Statistique Canada définit le contrôle effectif comme la détention d'un bloc d'actions assorties d'au moins 33 p. 100 des droits de vote et qui est supérieur à la somme des deux plus importants blocs suivants.

d'intrants qui peuvent tirer avantage des retombées technologiques. En effet, on affirme parfois que les principaux avantages de l'IED sont transmis grâce au transfert d'actifs incorporels comme la technologie et que le transfert de capitaux lui-même a une importance relativement faible.

Jusqu'à ce jour, la majeure partie des analyses ont utilisé un modèle de dotation en facteurs (Heckscher-Ohlin) du commerce international. Les premières études ont indiqué que les barrières tarifaires peuvent provoquer un flux de capitaux du pays exportateur vers le pays importateur, remplaçant entièrement le commerce des marchandises³. En tenant compte de la spécialisation partielle, de la concurrence imparfaite, ainsi que des différences dans les technologies et les préférences des consommateurs d'une économie à l'autre, le résultat susmentionné peut être tout à fait inverse et des cas où les mouvements de facteurs entraînent un accroissement du commerce peuvent apparaître⁴. En outre, les ouvrages déjà publiés ont montré comment l'IED et d'autres flux de capitaux peuvent provoquer des niveaux de bien-être sous-optimaux, et même réduire ce niveau en dessous de ceux enregistrés avant les flux de capitaux, lorsque les industries hôtes sont protégées par des restrictions sur les importations⁵.

L'opinion selon laquelle le commerce et l'investissement se complètent a été exprimée plus tôt par des économistes analysant l'investissement direct. Les premières études se sont attachées à l'incidence de l'investissement direct sur la stimulation du commerce dans le secteur des ressources naturelles, tandis qu'une étude de l'IED japonais dans les secteurs des ressources naturelles et de la fabrication a démontré la façon dont l'IED axé sur le commerce peut produire des niveaux plus élevés de bien-être que l'IED dépendant de politiques de remplacement des importations⁶. Ce résultat se fonde sur l'hypothèse que l'IED dans des industries détenant un avantage comparatif entraîne des progrès technologiques plus importants que l'IED dans des industries visant à remplacer les importations, lesquelles ne disposent d'aucun avantage comparatif.

Bien que l'intégration de l'IED dans la théorie commerciale pose des problèmes, les analyses proposent deux points importants pour la politique publique. Tout

³ Voir Mundell (1957).

⁴ Voir Purvis (1972), Markusen (1983), Svensson (1984), Markusen et Svensson (1985) et Wang (1986).

⁵ Voir Bhagwati et Tironi (1980), Khan (1982), Casas (1985) et Buffie (1985).

⁶ Voir Kojima (1978).

d'abord, elles démontrent comment les mouvements d'IED dans des industries protégées peuvent réduire le niveau de bien-être. Par conséquent, la stimulation de tout investissement, qu'il soit effectué par des intervenants locaux ou étrangers, dans des secteurs protégés peut entraîner une mauvaise allocation des ressources et un niveau de bien-être sous-optimal, ce qui est une importante leçon de théorie économique dont il faut absolument se souvenir. Ensuite, certaines analyses insistent sur la perception que l'incidence la plus positive de l'IED n'est généralement pas autant liée aux transferts de capitaux qu'aux transferts d'actifs incorporels, comme la technologie qui peut accompagner l'investissement direct. Ce point de vue signifie que l'insistance que l'on a souvent observée dans la politique d'investissement sur les transferts de technologie et d'autres actifs incorporels est à prévoir et est entièrement justifiée.

3.2 Incidence de l'investissement direct sur la balance des paiements

3.2.1 Incidence sur le pays hôte

La contribution de l'investissement direct au compte de commerce de marchandises de la balance des paiements du pays hôte, ainsi que son incidence, dépendent des mouvements commerciaux des importations (intrants) et des exportations (production) dans le cadre de projets d'investissement précis.

La provenance des intrants causés par un investissement direct sera liée à la capacité des sources locales de satisfaire les besoins en biens d'équipement, en biens intermédiaires, en services et en matières premières nécessaires pour le projet d'investissement, et dépendra probablement du secteur en question. Dans les pays en développement, on a constaté que les projets d'investissement direct entrepris par des multinationales ont une forte propension à importer des intrants. Selon des études, il n'est pas rare qu'entre 20 et 30 p. 100 des intrants sont importés⁷.

Pour ce qui est des exportations, il faut faire une distinction quant à l'orientation du projet d'investissement, c'est-à-dire, établir s'il se destine à l'exportation ou au marché intérieur.

Si l'investissement est le résultat de politiques de remplacement des importations adoptées par le pays hôte, ces dernières devraient alors être réduites. Toutefois, l'investissement visant à remplacer des importations afin de contourner des barrières commerciales ne réduira pas nécessairement les importations s'il résulte en

⁷ Voir *Vaitsos (1975)* et *Lall et Streeton (1977)*.

une capacité de production chère et inefficace. À moins d'être lourdement subventionné, l'investissement axé sur l'exportation doit être efficace pour faire concurrence sur les marchés mondiaux. Les pays en développement qui ont favorisé l'investissement axé sur l'exportation ont, en général, enregistré de meilleurs résultats économiques que les pays qui ont adopté des politiques de remplacement des importations.

L'incidence de l'investissement direct sur les exportations du pays hôte est étudiée en comparant les différentes propensions à exporter des multinationales à celles des entreprises locales. Bon nombre d'études ont révélé que la structure du marché d'un secteur donné est un facteur important. En général, dans les secteurs où le marché local est très concurrentiel, les industries locales étaient davantage portées à exporter. En outre, les études ont permis de déceler d'autres facteurs importants qui ont une incidence sur la propension des entreprises étrangères et locales à exporter, à savoir, la répartition relative des entreprises étrangères et locales dans les secteurs de l'industrie, la concentration des entreprises étrangères et locales dans des secteurs de l'industrie caractérisés par une production remplaçant l'importation et la différence entre les méthodes de fabrication des produits destinés à l'exportation (production à coefficient élevé de main-d'oeuvre comparée à production à forte intensité de capital), c'est-à-dire la production en chaîne de montage par rapport aux procédés de fabrication à forte valeur ajoutée (p.ex., les semi-conducteurs).⁸

Le calendrier des mouvements de la balance des paiements peut également avoir une forte incidence. Au début du projet, les courants d'investissement seront importants, tandis que les importations sont à leur niveau minimal; mais lorsque le projet devient entièrement opérationnel et atteint sa pleine capacité de production, le volume des intrants augmentera souvent, même si un projet axé sur l'exportation continuera de générer des mouvements positifs de la balance des paiements. La nature du secteur de l'industrie dans lequel le projet d'investissement est lancé aura aussi une incidence sur les mouvements de la balance des paiements. Par exemple, un projet minier dans un pays en développement provoquera d'importantes importations au début, mais des exportations nettes à long terme. Toutefois, un projet axé sur l'exportation nécessitant relativement beaucoup de main-d'oeuvre pourrait générer des mouvements positifs de la balance des paiements bien plus tôt qu'un projet minier.

⁸ Voir Cohen (1973, 1975), Evers (1977), Lall et Streeton (1977) et Newfarmer et Marsh (1981).

Les politiques gouvernementales peuvent également influencer grandement l'incidence des projets d'investissement direct sur la balance des paiements. Celles qui visent à maximiser les mouvements de la balance des paiements peuvent encourager la production non concurrentielle en raison des distorsions des prix créées par la politique du gouvernement. Les avantages d'une politique gouvernementale visant à permettre aux forces du marché d'établir les prix grâce aux tarifs douaniers bas et aux politiques d'investissement libérales consisteraient à aligner plus étroitement l'investissement sur les avantages comparatifs naturels d'un pays. Les données sur la balance des paiements, surtout dans les pays en développement, tendent probablement à sous-estimer l'incidence positive indirecte de l'investissement direct sur la compétitivité d'une économie à long terme.

3.2.2 Incidence sur le pays d'origine

Les ouvrages publiés sur l'analyse de l'incidence de l'investissement direct sur la balance des paiements, la croissance et l'emploi dans le pays hôte ont porté en général sur ce genre d'investissement entre des pays industrialisés et des pays en développement.

L'étude de l'incidence de l'investissement direct à l'étranger sur la balance des paiements d'un pays hôte a permis de déceler les répercussions suivantes :

- le transfert initial de capitaux en vue de financer un investissement (en supposant que le pays hôte n'apporte aucun financement ou que les revenus ne sont pas réinvestis) aura une incidence négative sur le compte capital. Toutefois, un mouvement de biens d'équipement ou de matériel à la place d'un transfert de fonds aurait une incidence positive immédiate sur le compte courant.
- la production dans les installations à l'étranger générera une demande de produits ou de services dans le pays du siège social ou d'origine, ce qui aura une incidence positive sur la balance des paiements.
- une filiale bien établie générera un mouvement de fonds régulier vers la société-mère sous forme de bénéfices rapatriés, de dividendes, etc.
- une filiale en pleine production desservant le marché étranger déplacera les exportations du pays d'origine, ce qui aura une incidence négative sur la balance des paiements.

- une filiale axée sur l'exportation qui fait concurrence dans le marché du pays d'origine augmentera les importations de ce dernier, ce qui aura une incidence négative sur la balance des paiements.
- À mesure que la filiale étrangère prend de l'expansion, il se créera une demande de biens et services complémentaires produits par les entreprises du pays du siège social ou d'origine, ce qui aura une incidence positive sur la balance des paiements⁹.

En général, les analyses et études effectuées ont indiqué que l'investissement direct dans les pays en développement fondé sur des avantages comparatifs tend à accroître la productivité et la croissance dans le pays hôte et, par le jeu du commerce, à accroître la productivité et la croissance dans le pays d'origine de l'investissement. En général, l'incidence sur ce dernier est considérée faible à court terme, mais elle prend de l'importance à long terme¹⁰.

3.3. Élargissement des liens entre le commerce et l'investissement

L'analyse ci-dessus se fonde sur une méthode traditionnelle d'étudier la situation extérieure d'un pays en fonction des données macroéconomiques sur les mouvements de la balance des paiements et les soldes des comptes courant et capital. La croissance explosive des stocks mondiaux d'investissement direct à l'étranger tout au long des années 80, lesquels sont passés de 517 milliards à 1,6 billions de dollars américains en 1990, a aussi fait progresser l'opinion selon laquelle les liens entre les différentes parties du monde sont plus complexes en raison de l'investissement direct au cours de cette période.

3.3.1 Commerce lié à l'investissement étranger direct

De manière générale, les entreprises étrangères comptent pour une plus grande part des exportations et des importations que des ventes ou des investissements de leur pays hôte. On peut définir le commerce lié à l'IED comme des opérations outre-frontières entre les entreprises étrangères et leurs pays hôte. Ce type de commerce est donc différent des échanges intra-entreprise en ce qu'il englobe l'ensemble du

⁹ OCDE, *Investissement international et entreprises multinationales : tendances récentes des investissements directs internationaux*, 1987, page 48.

¹⁰ Voir Hufbauer et Aldler (1968), Lipsey et Weiss (1976), Bergsten et autres (1978), Horst (1974), Lubitz (1971), Van Loo (1977), Frank et Freeman (1977), Hawkins (1972) et Kujawa (1979).

commerce entre l'entreprise étrangère et le pays d'origine, et non uniquement le commerce entre l'entreprise étrangère et la société-mère. La mesure dans laquelle le commerce d'un pays est lié à l'IED dépendra de la taille et de la propension à faire du commerce de ses propres entreprises multinationales à l'étranger et des entreprises multinationales pour lesquelles le pays sert d'hôte.

Le Tableau 1 présente une comparaison entre le commerce lié à l'IED des États-Unis et du Japon.

Tableau 1		
COMMERCE LIÉ À L'IED		
<i>(en pourcentage du total des exportations ou des importations de marchandises)</i>		
	États-Unis (1986)	Japon (1983)
Exportations :		
vers des filiales à l'étranger	32	38
par des entreprises étrangères	23	3
Total des exportations liées à l'IED	55	41
Importations :		
des filiales à l'étranger	18	40
vers des entreprises étrangères	34	17
Total des importations liées à l'IED	52	57
<i>Source : Julius (1990)</i>		

Les comparaisons entre les États-Unis et le Japon servent à illustrer l'ampleur du commerce lié à l'IED. Les États-Unis sont caractérisés par un vaste réseau d'entreprises à l'étranger, mais le pourcentage des exportations par rapport au PIB est

plus faible que celui du Japon. La part des importations par rapport au PIB des deux pays est la même, mais les États-Unis comptent bien plus d'entreprises étrangères que le Japon. Dans le cas des États-Unis, 55 p. 100 des exportations sont liées à l'IED, soit 32 p. 100 à destination d'entreprises à capitaux américains à l'étranger et 23 p. 100 provenant d'entreprises étrangères aux États-Unis et allant vers leurs pays d'origine. Quant au Japon, 41 p. 100 de ses exportations sont liées à l'IED, soit 38 p. 100 allant vers des entreprises à capitaux japonais à l'étranger et seulement 3 p. 100 provenant d'entreprises étrangères au Japon et allant vers leurs pays d'origine. Pour ce qui est de l'importation, 18 p. 100 de celles des États-Unis proviennent d'entreprises américaines à l'étranger et 34 p. 100 vont à des entreprises étrangères aux États-Unis en provenance de leurs pays d'origine, pour une part des importations liées à l'IED de 52 p. 100. Quant au Japon, ces pourcentages se situent à 40 et 17 p. 100 respectivement, pour une part des importations liées à l'IED de 57 p. 100. Bien que ces deux pays soient très différents en tant qu'hôtes d'entreprises étrangères et investisseurs internationaux, le commerce lié à l'IED compte pour environ la moitié du commerce total tant aux États-Unis qu'au Japon¹¹.

Le Tableau 2 présente le pourcentage des importations américaines de régions et pays choisis provenant d'entreprises à capitaux américains dans les pays exportateurs.

Comme l'indique le Tableau 2, les exportations canadiennes vers les États-Unis par des entreprises à capitaux américains représentent 43 p. 100 du total des exportations canadiennes vers ce pays. L'incidence du Pacte de l'automobile Canada-États-Unis sur les mouvements commerciaux bilatéraux est le principal facteur expliquant ce fort pourcentage. Toutefois, le tableau illustre également l'importance du commerce lié à l'IED dans les importations américaines.

¹¹ D. Julius, *Global Companies and Public Policy*, 1990, page 74.

Tableau 2

**IMPORTATIONS AMÉRICAINES PROVENANT D'ENTREPRISES
AMÉRICAINES À L'ÉTRANGER
(1986)**

(en pourcentage des importations totales américaines de chaque région)

Canada	43
Japon	9
Europe	11
Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud	14
Amérique latine	19
Afrique (y compris le Moyen-Orient)	22
Autres pays de l'Asie et du Pacifique	12

Source : Département américain du commerce, Julius (1990)

3.3.2 Ventes et achats effectués localement par des entreprises étrangères

Comme nous l'avons vu ci-dessus, une forte proportion des exportations et des importations enregistrées comme mouvements commerciaux entre des pays sont en réalité des transactions «internes» entre des entreprises étrangères et leur pays d'origine. Du point de vue de l'entreprise, une vente effectuée localement dans le pays hôte par une filiale à capitaux étrangers peut être considérée comme une «exportation» ou une «vente à l'étranger», et un achat effectué localement par une filiale étrangère peut être considérée comme une «importation» ou un «achat à l'étranger». Une étude des données révèle que les ventes et les achats effectués localement sont, dans certains cas, bien plus importants que les mouvements commerciaux. Dans le cas des États-Unis, les ventes totales des entreprises étrangères aux États-Unis ont représenté 150 p. 100 du total des importations américaines en 1985¹².

¹² Julius, cité auparavant, page 76.

Pour ce qui est des exportations, dans presque tous les principaux partenaires commerciaux des États-Unis, les ventes effectuées localement par des entreprises à capitaux américains à l'étranger sont plus importantes que les exportations américaines vers le pays, comme l'indique le Tableau 3. Cela n'est pas surprenant, étant donné que les États-Unis sont le plus gros investisseur international.

3.3.3 Autre mesure de la performance commerciale

L'analyse ci-dessus sert de fondement à l'élargissement des mesures de la performance commerciale et de la compétitivité au-delà des mesures traditionnelles de la balance des paiements. L'autre mesure de la performance commerciale consiste à traduire les données sur les exportations et les importations en données sur les «ventes à l'étranger» et sur les «achats de l'étranger». Cette autre mesure repose sur l'hypothèse voulant qu'une entreprise puisse alimenter un marché extérieur par l'exportation ou par la relocalisation de sa production au moyen d'investissements directs et de ventes locales. Les données exprimeront donc la propriété plutôt que la résidence.

Le Tableau 4 présente les résultats, pour les États-Unis et le Japon, d'une mesure de la performance commerciale fondée sur la propriété plutôt que sur la méthode traditionnelle fondée sur la résidence¹³.

Les résultats montrent que les États-Unis ont enregistré un déficit commercial de 144,4 milliards de dollars américains en 1986 sur la base de la résidence et que ce déficit se transforme en excédent de 56,7 milliards de dollars américains sur la base de la propriété, tandis que l'excédent commercial de 31,6 milliards de dollars du Japon en 1983 (sur la base de la résidence) passe à 41,7 milliards de dollars américains (sur la base de la propriété). Cette mesure élargie de la balance des paiements d'un pays fournit également une mesure de sa compétitivité réelle.

¹³ À l'annexe, nous expliquons les principes et les calculs nécessaires pour élaborer une mesure de performance fondée sur la propriété.

Tableau 3

VENTES EFFECTUÉES LOCALEMENT PAR DES ENTREPRISES À CAPITAUX AMÉRICAINS COMPARÉES AUX EXPORTATIONS AMÉRICAINES (1986)

Ratio ventes locales/exportations américaines

Total	1,15
Canada	1,99
Japon	1,11
Mexique	0,51
Royaume-Uni	6,76
Allemagne	4,97
Pays-Bas	1,75
France	4,91
Australie	3,68
Taiïwan	0,26
Italie	4,85
Brésil	5,1
Singapour	0,48
Venezuela	0,8
Hong Kong	1,04

Nota : les pays sont inscrits sur la liste par ordre d'importance des exportations américaines.

Source : Julius (1990)

4. La mondialisation et le commerce et l'investissement

4.1 L'essor de l'investissement étranger direct

Le taux moyen de croissance annuelle de l'investissement étranger direct total a augmenté rapidement au cours des années 70, est tombé au début des années 80 et a de nouveau connu une croissance rapide pendant la période allant de 1985 à 1990. Une estimation provisoire pour 1991 indique que cette croissance a ralenti pour se situer à 10 p. 100 et que l'investissement étranger direct total se monte à 1,809 billions de dollars américains. Le total mondial de l'investissement direct a plus que doublé de 1970 à 1980, et plus que triplé entre 1980 et 1990. La tendance générale des années 70 et 80 a été la diminution régulière de la part des États-Unis dans l'investissement étranger direct mondial, laquelle est passée de 50,4 p. 100 en 1967 à 25,9 p. 100 en 1990. La baisse de la part des États-Unis est le fait des taux de croissance élevés de celle du Japon, de l'Europe, du Canada et de l'Australie, qui ont été supérieurs à celui des États-Unis (voir le Graphique 3). Au cours de la deuxième moitié des années 80, la croissance de l'investissement étranger direct américain a été plus élevée que pendant la première moitié, mais elle a quand même été inférieure au taux annuel moyen à long terme de 10 p. 100 enregistré avant 1980.¹⁴

Au cours de la deuxième moitié des années 80, le total mondial de l'investissement étranger direct a augmenté de près d'un billion de dollars américains, passant de 678 milliards de dollars américains en 1985 à 1,644 billion en 1990. Il faut comparer cette croissance extraordinaire aux chiffres du début de la décennie, alors que le total mondial de l'investissement étranger direct est passé de 517 milliards de dollars américains en 1980 à 678 milliards en 1985. Toutefois, le gros du ralentissement du début des années 80 et l'accélération qui s'en est suivie à la fin des années 80 sont dus à la conversion en dollars américains, en tant que monnaie commune, des investissements chiffrés en devises locales¹⁵. Le Tableau 6 présente le total des investissements directs exprimé dans une monnaie commune plus générale, le droit de tirage spécial (DTS)¹⁶. Exprimée en DTS, la différence de

¹⁴ Département américain du commerce, *Recent Trends in International Direct Investment*, juillet 1991, page 1.

¹⁵ Département américain du Commerce, cité auparavant, page 2.

¹⁶ Le DTS est une monnaie composite conçue par le Fonds monétaire international qui comprend les devises de la France, de l'Allemagne, du Japon et des États-Unis en fonction de la part relative des exportations de biens et services de chaque pays. Avant décembre 1971, le DTS était égal au dollar américain.

Tableau 4

MESURES DU COMMERCE FONDÉES SUR LA PROPRIÉTÉ POUR LES ÉTATS-UNIS ET LE JAPON
(en milliards de dollars américains)

	<u>États-Unis</u> <u>(1986)</u>	<u>Japon)</u> <u>(1983)</u>
Ventes à l'étranger		
Exportations (1)	224	145,7
Moins : Exportations liées à l'IED vers des entreprises étrangères à l'étranger	-71,7	-55,4
Exportations liées à l'IED par des entreprises locales à capitaux étrangers	-51,5	-4,4
Plus : Ventes locales à des entreprises locales à capitaux étrangers	+267	+2,9
Ventes locales par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	<u>+777</u>	<u>+150</u>
Total des ventes à l'étranger (2)	1 144,8	238,8
Achats de l'étranger		
Importations (3)	368	114,1
Moins : Importations liées à l'IED par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	-66,3	-45,6
Importations liées à l'IED vers des entreprises locales à capitaux étrangers	-125,2	-19,4
Plus : Achats locaux à des entreprises locales à capitaux étrangers	+445	+58
Achats locaux par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	<u>+446,2</u>	<u>+90</u>
Total des achats de l'étranger (4)	1 088,1	197,1
Ventes nettes à l'étranger (2)-(4)	+56,7	+41,7
Exportations nettes (1)-(3)	-144,4	+31,6

Source : Julius (1990)

Tableau 5

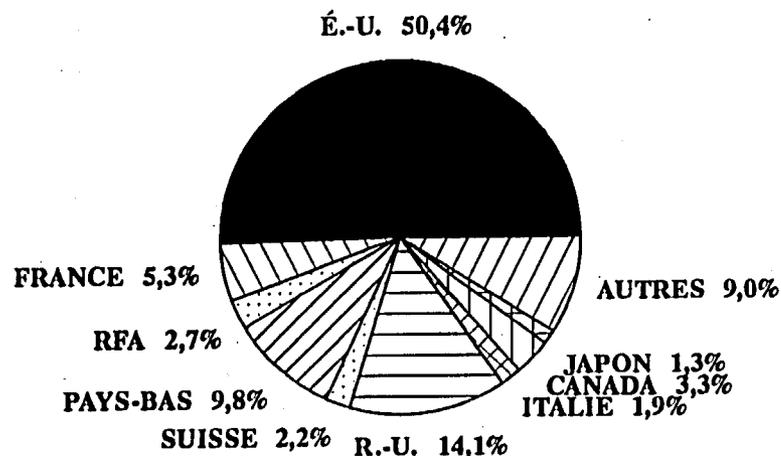
Total mondial de l'investissement étranger direct par région ou principal pays d'origine, Années choisies, de 1960 à 1990
(En milliards de dollars américains ou en pourcentage)

	NIVEAU					Évolution en % de la moyenne annuelle			
	1960	1967	1973	1980	1990	60-67	67-73	73-80	80-90
Ensemble des pays	67,7	112,3	211,1	516,9	1 644,2	7,5	11,1	13,6	12,3
Pays industrialisés	67	109,3	205	503,6	1 593	7,2	11,1	13,7	12,2
États-Unis	31,9	56,6	101,3	220,2	426,5	8,5	10,2	11,7	6,8
Europe	30,6	45,1	82,4	231,6	852,6	5,7	10,6	15,9	13,9
Belgique-Luxembourg	1,3	1,3	1,8	4,7	22,6	0	5,6	14,7	17
France	4,1	6	8,8	20,8	114,8	5,6	6,6	13,1	18,6
Allemagne	0,8	3	11,9	43,1	155,1	20,8	25,8	20,2	13,7
Italie	1,1	2,1	3,2	7	60	9,7	7,3	11,8	24
Pays-Bas	7	11	15,8	42,4	99,2	6,7	6,2	15,1	8,9
Suède	0,4	1,7	3	7,2	50,7	23	9,9	13,3	21,6
Suisse	2,3	2,5	7,1	22,4	64,9	1,2	19	17,8	11,2
Royaume-Uni	12,4	15,8	27,5	79,2	244,8	3,5	9,7	16,3	11,9
Autres pays européens	1,2	1,7	3,3	4,8	40,5	5,1	11,7	5,5	23,8
Japon	0,5	1,5	10,3	19,6	201,4	17	37,9	9,6	26,2
Canada	2,5	3,7	7,8	21,6	74,7	5,8	13,2	15,7	13,21
Australie-Nouvelle-Zélande	0,2	0,4	1,1	5,1	30,2	10,4	18,4	24,5	19,5
Afrique du Sud	1,3	2	2,1	5,5	7,6	6,3	0,8	14,7	3,3
Pays en développement	0,7	3	6,1	13,3	51,2	23,1	12,6	11,8	14,4

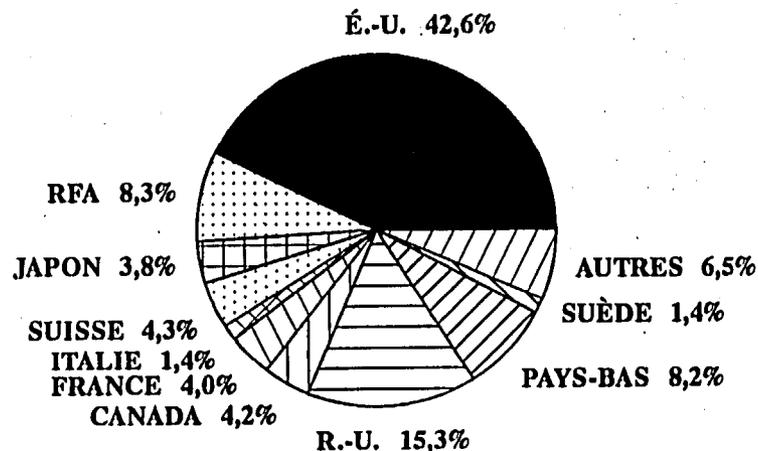
Source : Département américain du Commerce

Graphique 3

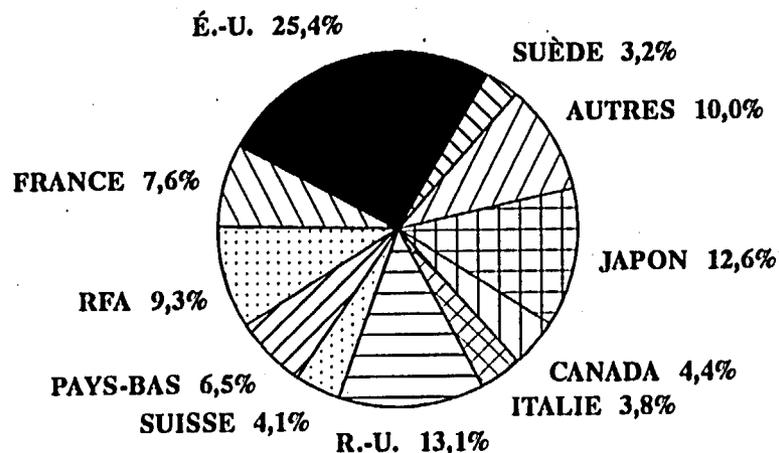
Répartition du total l'investissements direct à l'étranger par grand pays d'origine



Total(1967) = 112,3 milliards \$US



Total(1980) = 516,9 milliards \$US



Total(1991) = 1,8 billion \$US

Source : Département américain du Commerce

Tableau 6

Total mondial de l'investissement étranger direct par région ou principal pays d'origine, Années choisies, de 1960 à 1990
(En milliards de DTS ou en pourcentage)

	NIVEAU					Évolution en % de la moyenne annuelle			
	1960	1967	1973	1980	1990	60-67	67-73	73-80	80-90
Ensemble des pays	67,7	112,3	175	405,3	1 155,7	7,5	7,7	12,7	11
Pays industrialisés	67	109,3	169,9	394,9	1 119,7	7,2	7,6	12,8	11
États-Unis	31,9	56,6	84	172,7	299,8	8,5	6,8	10,8	5,7
Europe	30,6	45,1	68,3	181,6	599,3	5,7	7,2	15	12,7
Belgique-Luxembourg	1,3	1,3	1,5	3,7	15,9	0	2,4	13,8	15,7
France	4,1	6	7,3	16,3	80,7	5,6	3,3	12,2	17,3
Allemagne	0,8	3	9,9	33,8	109	20,8	22	19,2	12,4
Italie	1,1	2,1	2,7	5,5	42,2	9,7	4,3	10,7	22,6
Pays-Bas	7	11	13,1	33,2	69,7	6,7	3	14,2	7,7
Suède	0,4	1,7	2,5	5,6	35,6	23	6,6	12,2	20,3
Suisse	2,3	2,5	5,9	17,6	45,6	1,2	15,4	16,9	10
Royaume-Uni	12,4	15,8	22,8	62,1	172,1	3,5	6,3	15,4	10,7
Autres pays européens	1,2	1,7	2,7	3,8	28,5	5,1	8	5	22,3
Japon	0,5	1,5	8,5	15,4	141,6	17	33,5	8,9	24,8
Canada	2,5	3,7	6,5	16,9	52,5	5,8	9,8	14,6	12
Australie-Nouvelle-Zélande	0,2	0,4	0,9	4	21,2	10,4	14,5	23,8	18,1
Afrique du Sud	1,3	2	1,7	4,3	5,3	6,3	-2,7	14,2	2,1
Pays en développement	0,7	3	5,1	10,4	36	23,1	9,2	10,7	13,2

Source : Département américain du Commerce

croissance de l'investissement étranger direct entre la première et la seconde moitié des années 80 n'est pas aussi importante (0,4 billion de DTS en 1980, 0,6 billion de DTS en 1985 et 1,2 billion de DTS en 1990). Toutefois, même exprimé en DTS, l'investissement étranger direct à l'échelle du monde a presque doublé de 1985 à 1990, comparé à une augmentation d'environ 50 p. 100 seulement entre 1980 et 1985.

Parmi les principaux facteurs ayant favorisé cette rapide croissance de l'investissement direct à la fin des années 80, mentionnons :

- la croissance économique généralement plus soutenue après 1985 (3,5 p. 100 par an de 1985 à 1990) après une croissance lente ou une récession au début des années 80 (2,4 p. 100 par an de 1980 à 1985);
- les prévisions d'une plus grande intégration économique au sein de la Communauté européenne (CE), et un élargissement possible de cette dernière à compter de 1992, ce qui a incité les investisseurs étrangers à prendre de l'expansion et à se rationaliser en vue d'accroître leur part de marché, de réaliser des économies d'échelle et d'augmenter leur productivité afin de s'adapter à la concurrence plus vive;
- une meilleure coordination de la politique macroéconomique parmi les nations membres du G-7 après 1985, laquelle, entre autres choses, a provoqué une dépréciation rapide du dollar, ce qui a abaissé les actifs et les coûts de production américains par rapport aux actifs et aux coûts de production des autres grands pays industriels, attirant ainsi des investisseurs étrangers aux États-Unis;
- la poursuite de la libéralisation des règlements sur l'IED tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement, en particulier dans le secteur des services, et la déréglementation des marchés financiers;
- la croissance sans précédent des investissements japonais à l'étranger, ce qui a entraîné un transfert de la capacité de production à l'étranger afin de compenser les coûts de production intérieurs élevés causés par l'appréciation du yen et les coûts de main-d'oeuvre plus forts, de contourner des restrictions perçues à l'importation et d'exploiter le coût relativement plus faible du capital au Japon, ce qui a facilité le financement des investissements à l'étranger;

- la croissance plus rapide de l'investissement direct américain à l'étranger après 1985, ce qui reflète en partie l'incidence de la dépréciation du dollar qui a augmenté les revenus et les actifs des filiales à l'étranger en dollars et, en partie, en raison de l'augmentation des nouveaux investissements dans la CE, au Canada, en Amérique latine et dans l'est de l'Asie et
- un accent accru sur la planification mondiale, notamment des fusions et des acquisitions transfrontières dans nombre important de grandes et moyennes entreprises du monde afin de faire face à l'augmentation de la concurrence¹⁷.

Au cours des années 80, le total de l'investissement étranger direct a augmenté à un taux annuel moyen de 12,2 p. 100, tandis que le commerce mondial enregistrait une croissance moyenne de 5,4 p. 100, et la production mondiale, de 2,8 p. 100¹⁸. Selon certains points de vue, le taux de croissance rapide de l'investissement direct au cours des années 80 laisse supposer que, non seulement les entreprises multinationales augmentent leur part du commerce et de la production mondiaux, mais que l'interaction entre l'investissement étranger direct, le commerce international, le transfert de technologie et les courants financiers est plus intense et s'accompagne de conséquences importantes pour la compétitivité tant des pays d'origine que des pays hôtes. Les politiques économiques, réglementaires et fiscales qui entravent les opérations des entreprises multinationales peuvent contenir la croissance économique des pays d'origine et des pays hôtes en limitant le transfert de technologies, l'investissement en capital, les bénéfices, l'emploi et le commerce.

5. Échanges intra-entreprise

Les échanges intra-entreprise, définis comme l'échange de biens et services entre des entreprises internationales affiliées au même groupe multinational, peuvent être directement en rapport avec les mouvements de l'investissement étranger direct. Les échanges intra-entreprise sont une composante importante et faisant partie intégrante de la mondialisation des activités économiques et on a considéré que la forte expansion de l'investissement étranger direct des années 80 a été un indicateur positif du processus de mondialisation croissante.

¹⁷ Département américain du commerce, *Recent Trends in International Direct Investment*, août 1992, pages 2 et 3.

¹⁸ United States Central Intelligence Agency, Directorate of Intelligence, *Handbook of Economic Statistics*, 1991, page 26.

Les données sur les échanges intra-entreprise, qui sont un sous-ensemble des statistiques sur le commerce international, ne sont pas saisies par les documents douaniers traditionnels et, en général, ne peuvent être calculées que grâce à des enquêtes au niveau de l'entreprise. Toutefois, il est quand même difficile d'obtenir ces renseignements étant donné la réticence naturelle des entreprises à révéler ce genre de transactions internationales hors-marché, surtout à communiquer des données sur le prix des transferts. Par conséquent, les données détaillées sont rares et limitées à quelques pays, et ça se comprend, notamment les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni¹⁹.

Les données disponibles sur les échanges intra-entreprise aux États-Unis indiquent qu'ils comptent pour plus du tiers des exportations et 40 p. 100 des importations. De 1977 à 1989, la part des exportations et des importations américaines assurée par les échanges intra-entreprise est restée relativement stable. Ce genre de commerce est concentré principalement dans les secteurs des machines, des appareils électriques et électroniques et du matériel de transport²⁰.

La part des échanges intra-entreprise dans les exportations du Japon et du Royaume-Uni est comparable à celle des États-Unis²¹. Les exportations intra-entreprise japonaises sont concentrées dans les secteurs des machines électriques et du matériel de transport. Dans ce dernier, les échanges intra-entreprise sont caractérisés par les exportations de pièces et de composants d'automobiles aux chaînes de montage de filiales à l'étranger, ce qui constitue un résultat direct de l'investissement étranger direct effectué par les constructeurs automobiles japonais²².

Une étude des échanges intra-entreprise canadiens révèle l'incidence des importants mouvements commerciaux bilatéraux avec les États-Unis. Comme l'indique le Tableau 7, les exportations américaines vers des filiales au Canada ont compté pour 37,4 p. 100 du total des exportations intra-entreprise américaines en 1989, soit une augmentation par rapport aux 34,9 p. 100 enregistrés en 1982, mais en baisse comparativement aux 42,9 p. 100 enregistrés en 1977. En 1989, ce chiffre

¹⁹ Pour une discussion plus en détail des problèmes et des limites des données sur les échanges intra-entreprise, le lecteur est prié de se reporter à l'ouvrage de l'OCDE intitulé Étude sur les échanges intra-entreprise, TC/TC/NP(92)68/REVI, décembre 1992, pages 9 et 10.

²⁰ OCDE, Étude sur les échanges intra-entreprise, cité auparavant, pages 10 et 11.

²¹ OCDE, Les implications des activités des multinationales sur les échanges internationaux, TD/TC/NP(91)43, juillet 1991, page 19.

²² OCDE, Étude sur les échanges intra-entreprise, cité auparavant, page 16.

de 37,4 p. 100 a constitué la plus importante part des exportations intra-entreprise pour les États-Unis. L'Europe s'est classée en deuxième position avec 31,5 p. 100 des exportations intra-entreprise américaines, tandis que le Japon et le Mexique comptaient pour 7 p. 100 chacun. La baisse de la part des exportations intra-entreprise vers le Canada depuis 1977 a été causée par l'augmentation des parts du Japon et du Mexique, lesquelles se montaient à 2,4 et 2,5 p. 100 respectivement en 1977. Une ventilation par produit des exportations intra-entreprise américaines vers le Canada révèle que 22,4 p. 100 d'entre elles sont attribuables aux exportations de véhicules automobiles et que 7,6 p. 100 sont le fait des exportations de machines et d'équipement.

Pour ce qui est des importations, les importations intra-entreprise américaines en provenance du Canada ont représenté 44,9 p. 100 du total des importations intra-entreprise américaines; de ce chiffre la part des véhicules automobiles s'est montée à 29,8 p. 100. L'Europe s'est classée deuxième loin derrière avec 18 p. 100, suivi du Mexique avec 8,9 p. 100, et du Japon, avec 2,7 p. 100. La croissance des importations en provenance du Canada, qui sont passées de 35,5 p. 100 en 1977 à 43 p. 100 en 1982, a aussi correspondu à celle du Mexique (1,3 p. 100 en 1977 et 4 p. 100 en 1982) et, dans une moindre mesure, à celle du Japon (1,1 p. 100 en 1977 et 2 p. 100 en 1982). Depuis 1977, le Canada, l'Europe, le Mexique et le Japon ont augmenté leur part des importations intra-entreprise américaines de plus de 25 points de pourcentage.

Tableau 7

**Échanges américains de marchandises entre les sociétés-mères américaines
et leurs filiales à l'étranger
selon le pays où se trouvent ces filiales
1977, 1982, 1989 - en milliards de dollars américains et en pourcentage)**

Année	Canada	Europe	Mexique	Japon	Reste du monde	Total
(Exportations américaines - en milliards de dollars américains)						
1977	12,6	9,5	0,7	0,7	5,8	29,3
1982	15,5	15,2	2,1	1,5	10,1	44,3
1989	32,1	27	6	6	14,6	85,6
(Exportations américaines - en pourcentage)						
1977	42,9	32,3	2,5	2,4	19,9	100
1982	34,9	34,2	4,7	3,3	22,8	100
1989	37,4	31,5	7	7,1	17	100
(Importations américaines - en milliards de dollars américains)						
1977	11	3,3	0,4	0,3	15,8	30,9
1982	16,6	3,9	1,6	0,8	15,7	38,5
1989	32,5	13	6,4	2	18,5	72,4
(Importations américaines - en pourcentage)						
1977	35,5	10,8	1,3	1,1	51,2	100
1982	43	10,2	4	2	40,8	100
1989	44,9	18	8,9	2,7	25,6	100

Source : OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, 1992, pages 33 et 34.

Comme l'indique le tableau, le Canada jouit d'une situation très privilégiée dans les échanges intra-entreprise des États-Unis, comptant pour les niveaux les plus élevés d'exportations et d'importations intra-entreprise. En outre, une analyse des mouvements commerciaux intra-entreprise entre les sociétés-mères et les filiales au Canada et aux États-Unis révèle une différence marquée entre les ratios des échanges intra-entreprise pour ce qui est des ventes des sociétés-mères aux filiales comparées à celles des filiales aux sociétés-mères. Le ratio des exportations des sociétés-mères américaines à leurs filiales au Canada comparées aux importations des sociétés-mères américaines en provenance de leurs filiales canadiennes était de 1 à 1 (32,1 contre 32,5 milliards de dollars américains). En revanche, celui des exportations des sociétés-mères canadiennes vers leurs filiales aux États-Unis comparées aux importations des sociétés-mères canadiennes en provenance de leurs filiales américaines a été de 5 à 1 (7,2 contre 1,4 milliards de dollars américains)²³. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, une forte proportion des échanges intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis peut être attribuée à l'incidence du Pacte de l'automobile Canada-États-Unis. Des études effectuées au Canada ont aussi révélé l'importance des échanges intra-entreprise pour les exportateurs et les importateurs canadiens. Dans le secteur manufacturier, une étude d'Investissement Canada estime qu'en 1988 environ 15 p. 100 des importations des industries à capitaux canadiens sont assurées par les échanges intra-entreprise, tandis que 63 p. 100 des importations des entreprises manufacturières étrangères sont le fait des échanges intra-entreprise²⁴.

Une étude du Conference Board du Canada a révélé quelques-uns des facteurs qui stimulent les échanges intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis. L'analyse s'est fondée sur les résultats d'une récente enquête du Conference Board du Canada sur les échanges intra-entreprise auprès de plus de 1 000 entreprises au Canada. L'échantillon comprenait des sociétés-mères canadiennes ayant des filiales aux États-Unis (250 entreprises) et des filiales canadiennes de sociétés-mères américaines (750 entreprises).

Selon les déclarants à l'enquête, les principaux facteurs stimulant les échanges intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis sont les suivants :

²³ OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, cité auparavant, page 14. Le premier ratio est fortement influencé par le commerce intégré de l'automobile par les trois Grands et peut exagérer la valeur des exportations des filiales canadiennes vers les États-Unis (en raison du contenu américain élevé dans les véhicules montés au Canada). Le second ratio semble prouver que l'investissement direct à l'étranger peut soutenir des mouvements d'exportation importants à partir du pays d'origine.

²⁴ R. Corvari et R. Wisner, *Foreign Multinationals and Canada's International Competitiveness*, août 1992, page 62.

► **Stratégie d'entreprise :**

- la stratégie globale de production de l'entreprise consistant à localiser des usines dans différentes régions de l'Amérique du Nord permet une certaine souplesse dans les séries de production et les transferts de production, en fonction des tendances de la demande de produits;
- la rationalisation stratégique par l'entreprise, ce qui élimine la duplication de la production au Canada, en raison principalement de la stratégie de production mondiale de l'entreprise multinationale et
- le remplacement des mandats géographiques par des mandats à l'égard de produits accompagné de savoir-faire technique particulier au niveau de l'entreprise au Canada; ainsi, les opérations canadiennes s'acquittent d'un mandat précis à l'égard d'un produit pour l'ensemble de l'entreprise.

► **Avantages à l'égard des coûts :**

- le recours aux échanges intra-entreprise réduit les coûts des transactions pour l'entreprise et la rationalisation de la production permet des économies d'échelle grâce à la réduction des coûts.

► **Canaux de distribution internes :**

- les échanges intra-entreprise signifient des canaux de distribution internes pour les entreprises, ce qui permet un meilleur contrôle de la qualité et des spécifications, la fiabilité de l'approvisionnement et l'intégration efficace de la filiale dans le réseau de distribution de l'entreprise²⁵.

Une enquête officieuse effectuée par l'auteur auprès d'un certain nombre d'entreprises canadiennes ayant des filiales aux États-Unis et à l'étranger n'a révélé aucune tendance générale quant à la provenance des intrants ou des biens d'équipement, localement ou de l'étranger (au Canada ou ailleurs), lors de la création de la filiale. Les coûts relatifs de l'obtention des intrants ou des biens d'équipement

²⁵ S. Krajewski, *Intrafirm Trade the New North American Business Dynamic*, 1992, pages 2 et 3.

ont été calculés par la société-mère projet par projet et, en général, ont tenu compte des principaux facteurs ayant influencé l'investissement. Par exemple, si la réduction des coûts de main-d'oeuvre était un facteur important de la décision quant au pays où implanter la filiale, la provenance des intrants et des biens d'équipement étaient fonction de leur disponibilité localement ou à l'étranger. Toutefois, si la réduction des coûts de main-d'oeuvre était le plus important facteur influençant la décision concernant l'emplacement de la filiale, la pratique générale était alors la provenance de l'étranger. D'autres facteurs influençant la décision quant à la provenance des intrants ont aussi été décelés, soit l'établissement des opérations plus près des fournisseurs en raison des coûts élevés du transport ou de leurs compétences précises et la situation de la production des biens intermédiaires plus près de l'usine où le produit final est fabriqué.

6. L'expérience canadienne

6.1 Investissement étranger direct au Canada

En 1992, l'investissement étranger direct²⁶ au Canada se montait à 136,6 milliards de dollars américains, soit une augmentation de 3,8 p. 100 par rapport à 1991 (voir le Graphique 4). Comme l'indique le Tableau 8 ci-dessous, le taux de croissance de l'IED au Canada a ralenti depuis 1987, année où il a atteint un sommet de 10,2 p. 100. Au cours des années 80, la croissance annuelle moyenne de l'IED au Canada a été de 7,6 p. 100, comparée à 8,5 p. 100 dans les années 70, à 7,3 p. 100 dans les années 60 et à 12,9 p. 100 dans les années 50.

Deux facteurs importants influent sur la variation du total annuel d'IED au Canada, soit les mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct et la variation nette des bénéfiques réinvestis et d'autres facteurs²⁷. Au cours de la période allant de 1983 à 1989, Investissement Canada a estimé que le premier facteur n'a pas été celui qui a contribué le plus au total de l'IED au Canada, ayant compté pour

²⁶ Selon Statistique Canada, l'investissement direct représente l'investissement qui permet à un investisseur d'exercer une influence sur la gestion d'une entreprise, ou d'y participer. Pour les besoins opérationnels, un investisseur direct détient d'habitude au moins 10 p. 100 du capital d'une entreprise; toutes les transactions à long terme de l'entreprise avec l'investisseur sont classées comme de l'investissement direct. L'investissement direct reflète les valeurs mesurées à partir des livres comptables des entreprises émettrices.

²⁷ Pour Statistique Canada, les autres facteurs comprennent les réévaluations, la reclassification des investissements en investissement direct ou non, les écarts entre la valeur comptable et la valeur marchande, les fluctuations des taux de change et tout autre écart entre les mouvements de capitaux entre ceux qui sont mesurés dans les statistiques sur la balance des paiements et ceux reflétés dans les statistiques sur le bilan des investissements internationaux.

Tableau 8
Investissement étranger direct au Canada,
années choisies

Année	Investissement étranger direct au Canada (en milliards de dollars)	Évolution annuelle en pourcentage
1930	2,4	-
1945	2,8	-
1950	4,1	10,8
1960	13,6	8,8
1970	27,4	8,7
1980	64,7	13,9
1981	70,3	8,7
1982	72,8	3,4
1983	77,4	6,3
1984	83,4	7,8
1985	87,2	4,6
1986	92,4	6
1987	101,8	10,2
1988	110,5	8,5
1989	119	7,7
1990	126,6	6,4
1991	131,6	3,9
1992	136,6	3,8

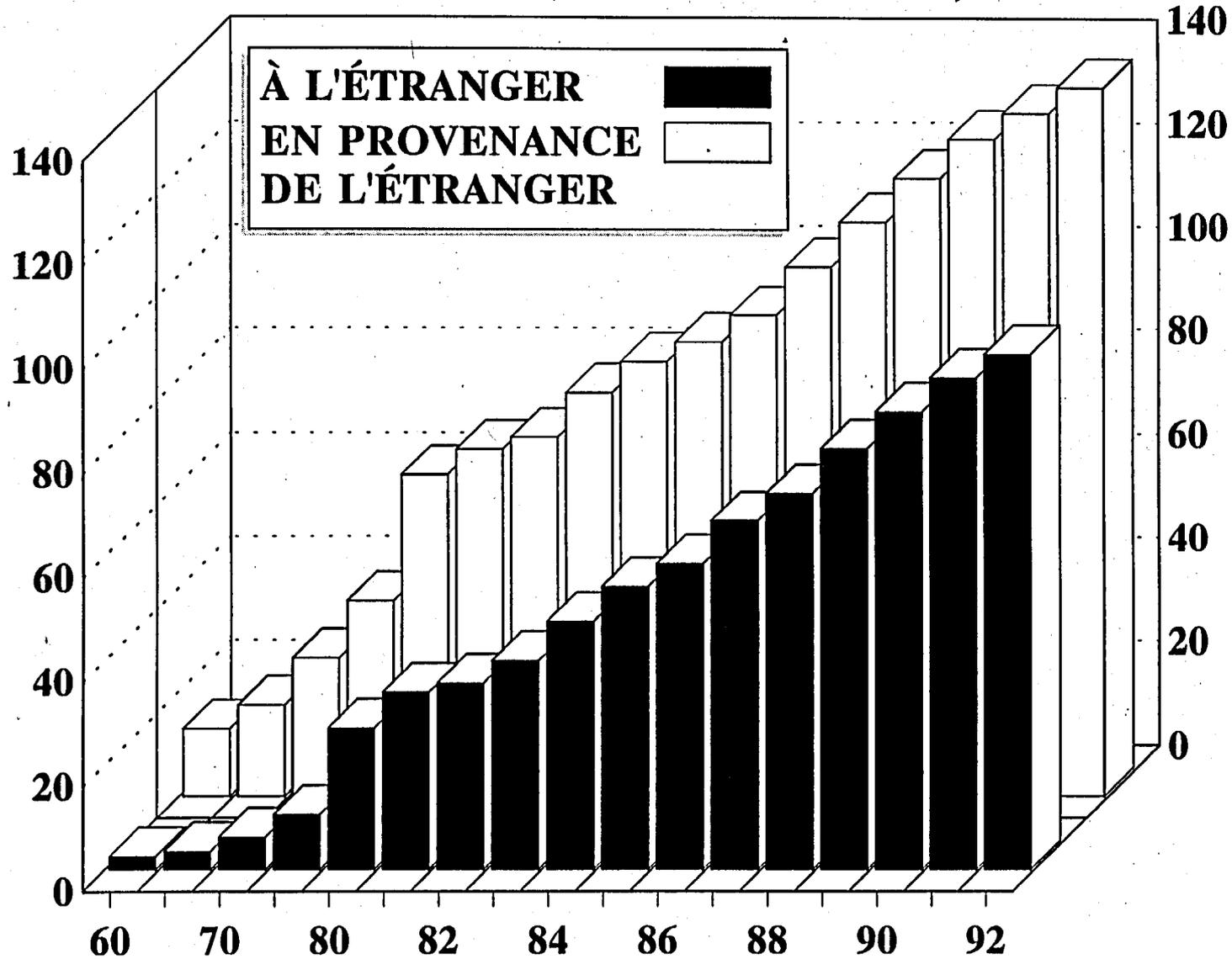
Source : Statistique Canada

Graphique 4

Bilan de l'investissement direct au Canada

Années choisies (de 1960 à 1991)

En milliards de dollars



SOURCE: Statistique Canada

26 p. 100 de la croissance du total de l'IED. Les bénéfiques réinvestis et les autres facteurs (principalement la réévaluation de la valeur comptable de l'investissement étranger direct après un changement de propriétaire) ont compté pour 74 p. 100 de la croissance de l'IED au Canada. Toutefois, de 1986 à 1989, l'importance relative des mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct a beaucoup augmenté, comptant pour 44 p. 100 de la croissance de l'IED au Canada²⁸.

Depuis 1990, la variation nette des bénéfiques réinvestis et des autres facteurs a diminué considérablement. De 1986 à 1989, leur contribution annuelle à l'IED au Canada a été en moyenne de 4,7 milliards de dollars, tandis que la contribution des mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct s'est établi à 3,2 milliards de dollars. De 1990 à 1992, la contribution annuelle moyenne des bénéfiques réinvestis et des autres facteurs a chuté considérablement pour s'établir moins de 100 millions de dollars. Au cours de la même période, la contribution annuelle moyenne des mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct a beaucoup augmenté pour se monter à 5,8 milliards de dollars et a compté pour presque 100 p. 100 de l'augmentation de l'IED au Canada²⁹.

Les États-Unis continuent d'être la principale source d'IED au Canada. En 1992, l'IED provenant de ce pays a grimpé à 87,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 4,2 p. 100, et représentait 63,9 p. 100 de tout l'IED au Canada. Toutefois, comme l'indique le Tableau 9, la part de l'IED américain au Canada a diminué depuis 1984, passant de 76 p. 100 à un peu moins de 64 p. 100 en 1992. Au cours des trois dernières années, la part des États-Unis s'est stabilisée aux alentours de 64 p. 100. Tandis que cette part diminuait au cours des années 80, celle de la plupart des autres sources importantes d'IED au Canada a augmenté. Par exemple, la part du Royaume-Uni est passée de 9,8 à 14,2 p. 100 en 1990 (même si, récemment, elle est retombée à 12,5 p. 100). De 1984 à 1991, l'Allemagne et la France ont augmenté leurs parts respectives d'environ 1,5 point de pourcentage, alors que celle des autres pays européens a cru de 2,3 points de pourcentage. Au cours de la même période, les parts du Japon et de Hong Kong ont également augmenté de 1,8 et 1,5 point de pourcentage respectivement.

²⁸ Investissement Canada, *Les investissements internationaux : l'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation, 1991*, Graphique 22.

²⁹ Statistique Canada, *Le bilan des investissements internationaux du Canada, 1992*, Tableau 46, page 131.

Tableau 9

Investissement étranger direct au Canada, par pays choisis

Année	États-Unis	Royaume-Uni	Allemagne	France	Autres pays d'Europe	Japon	Hong Kong	Autres pays	Total
<i>en milliards de dollars)</i>									
1960	11,2	1,6	0,1	0,1	0,5	-	-	0,1	13,6
1970	22,1	2,6	0,4	0,5	1,4	0,1	-	0,3	27,4
1980	50,4	5,8	1,8	1,3	3,5	0,6	0,1	1,2	64,7
1981	53,8	6,6	2	1,3	4,2	1	0,1	1,3	70,3
1982	54,5	7,1	2	1,4	4,9	1,3	0,1	1,5	72,8
1983	58,4	7,8	1,9	1,3	4,1	1,6	0,1	2,2	77,4
1984	63,4	8,2	2,1	1,3	4,6	1,8	0,2	1,8	83,4
1985	66	8,5	2,2	1,5	5	1,9	0,2	1,9	87,2
1986	67	11,2	2,5	1,7	4,8	2,3	0,4	2,5	92,4
1987	71,8	12,7	3,1	1,8	5,5	2,5	0,6	3,8	101,8
1988	73,7	16,1	3,4	2,2	6,9	3,1	1	4,1	110,5
1989	78,2	16,4	3,6	3,5	8,3	4,1	1,1	3,8	119
1990	80,9	18	4,9	3,9	9,3	4,1	1,3	4,2	126,6
1991	83,8	17,1	5,2	3,9	10,3	5,3	2,3	3,7	131,6
1992	87,3	17,1	N/D	N/D	N/D	5,6	N/D	N/D	136,6
<i>En pourcentage du total)</i>									
1960	82,3	11,7	0,7	0,7	3,9	-	-	0,7	100
1970	80,7	9,5	1,5	1,8	5,1	0,4	-	1	100
1980	77,9	9	2,8	2	5,4	0,9	0,2	1,8	100
1981	76,5	9,4	2,8	1,8	6	1,4	0,1	2	100
1982	74,9	9,8	2,7	1,9	6,7	1,8	0,1	2,1	100
1983	75,5	10,1	2,5	1,7	5,3	2,1	0,1	2,8	100
1984	76	9,8	2,5	1,6	5,5	2,2	0,2	2,2	100
1985	75,7	9,7	2,5	1,7	5,7	2,2	0,2	2,2	100
1986	73,1	12,1	2,7	1,8	5,2	2,5	0,4	2,7	100
1987	70,5	12,5	3	1,8	5,4	2,5	0,6	3,7	100
1988	66,7	14,6	3,1	2	6,2	2,8	0,9	3,7	100
1989	65,7	13,8	3	2,9	7	3,4	0,9	3,2	100
1990	63,9	14,2	3,9	3,1	7,3	3,2	1	3,3	100
1991	63,7	13	4	3	7,8	4	1,7	2,8	100
1992	63,9	12,5	N/D	N/D	N/D	4,1	N/D	N/D	100

N/D - Non disponible

Source : Statistique Canada

Une étude des actifs d'entreprises sous contrôle étranger au Canada³⁰ révèle que le pourcentage des actifs d'entreprises oeuvrant dans des industries non financières contrôlés par des intérêts étrangers a baissé considérablement de 1971 à 1986, mais a augmenté modérément ces dernières années. Comme l'indique le Graphique 5, le pourcentage des actifs d'entreprises sous contrôle étranger a atteint un sommet de 36 p. 100 en 1971 et a baissé régulièrement pour s'établir à 23 p. 100 en 1986. Depuis 1986, ce pourcentage est remonté, pour se situer à 28 p. 100 en 1990, et est demeuré stable au cours des trois dernières années. La chute du contrôle étranger a été causée par une diminution du contrôle américain des actifs d'entreprises canadiennes. D'un sommet de 28 p. 100 en 1971, le contrôle des actifs d'entreprises par des intérêts américains est tombé à 16 p. 100 en 1986. La part des États-Unis est demeurée constante à 17 p. 100 pendant les 5 dernières années. L'accroissement récent du contrôle par des intérêts étrangers est le fait des autres pays, dont la part a presque doublé, passant de 6 p. 100 en 1986 à 11 p. 100 en 1992. Cette tendance est conforme à l'accroissement de la part de l'IED détenu par des pays autres que les États-Unis au cours de la seconde moitié des années 80 et des trois premières années des années 90.

6.2 Investissement direct canadien à l'étranger

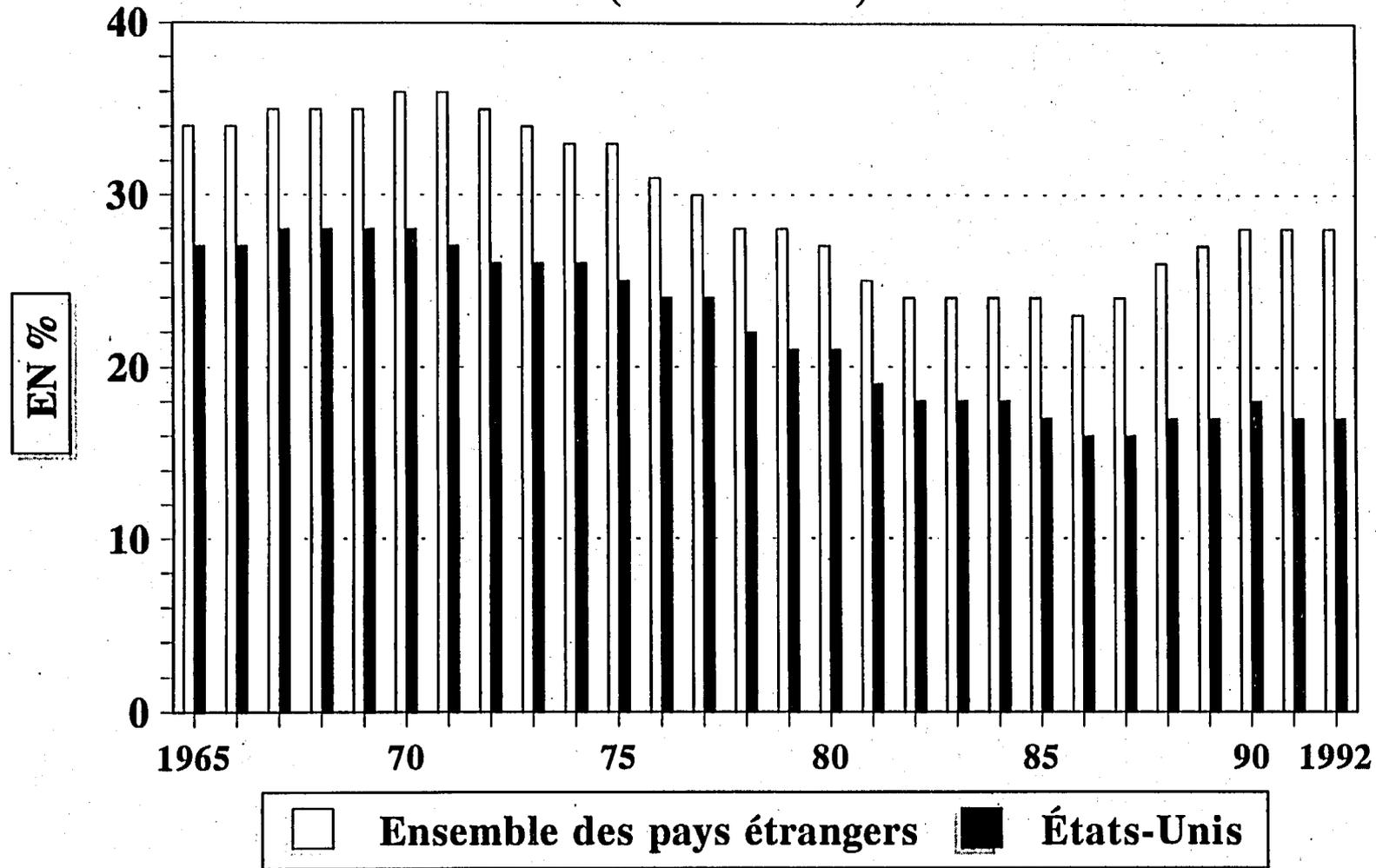
L'investissement direct canadien à l'étranger a augmenté de 4,9 p. 100 pour se monter à 99 milliards de dollars en 1992. Comme l'indique le Tableau 11, la croissance de l'investissement direct canadien à l'étranger a considérablement ralenti en 1992, enregistrant le plus faible taux de croissance depuis 1982. Pendant les années 80, la moyenne annuelle de cette croissance s'est montée à 14,7 p. 100. De 1990 à 1992, ce taux de croissance annuelle moyenne a baissé considérablement pour s'établir à 7 p. 100. Comparée aux décennies précédentes, la croissance pendant les années 80 a été équivalente à la croissance annuelle moyenne de l'investissement direct canadien à l'étranger des années 70, soit 14,7 p. 100, et a dépassé la croissance des années 60 et 50, qui s'établissait à 8,5 et 9,8 p. 100 respectivement.

³⁰ Comme nous l'avons fait remarquer ci-dessus, pour Statistique Canada, une entreprise est contrôlée par des intérêts étrangers si une entreprise étrangère détient 50 p. 100 ou plus de ses actions assorties de droit de vote. En outre, le contrôle effectif ou minoritaire peut provenir de la propriété du plus gros bloc d'actions avec droit de vote. Selon Statistique Canada, le contrôle effectif est la détention d'un bloc d'actions donnant au moins 33 p. 100 des droits de vote et qui est supérieur à la somme des deux blocs suivants.

Graphique 5

Ratio du contrôle étranger des industries no financières au Canada

(de 1965 à 1992)



SOURCE: Statistique Canada (Numéro 67-202 au Catalogue)

Tableau 10
Investissement direct canadien à l'étranger,
années choisies

Année	Investissement direct au Canada (en milliards de dollars)	Évolution annuelle en pourcentage
1930	0,4	-
1945	0,7	-
1950	1	11,1
1960	2,5	8,7
1970	6,2	19,2
1980	27	31,7
1981	33,8	25,2
1982	35,6	5,3
1983	39,9	12,1
1984	47,4	18,8
1985	54,1	14,1
1986	58,5	8,1
1987	66,8	14,1
1988	72,1	7,9
1989	80,8	12,1
1990	87,9	8,8
1991	94,4	7,4
1992	99	4,9

Source : Statistique Canada

Comme nous en avons discuté ci-dessus pour l'IED au Canada, la variation nette de la valeur comptable de l'investissement direct canadien à l'étranger découle de deux principaux facteurs, soit les mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct et la variation nette des bénéfices réinvestis et d'autres facteurs. Au cours des années 80, le premier facteur est celui qui a contribué le plus à la variation nette de la valeur comptable des investissements directs canadiens à l'étranger, comptant pour 79,9 p. 100 de la croissance du total de l'IED. Les bénéfices réinvestis et les autres facteurs ont compté pour 20,1 p. 100 de la croissance de l'IED canadien à l'étranger. Toutefois, de 1990 à 1992, l'importance relative des mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct a baissé, ne comptant plus que pour 70,5 p. 100 de la croissance.

Depuis 1990, la contribution annuelle moyenne de la variation nette des bénéfices réinvestis et des autres facteurs à la variation nette de la valeur comptable de l'investissement direct canadien à l'étranger a considérablement augmenté. Pendant la période allant de 1990 à 1992, cette contribution s'est montée en moyenne à 1,8 milliard de dollars (600 millions de dollars, soit 50 p. 100, de plus que pendant les années 80). Au cours de la même période, la contribution annuelle moyenne des mouvements nets de capitaux relatifs à l'investissement direct à l'étranger a été de 4,3 milliards de dollars (500 millions, soit 10,4 p. 100, de moins que la moyenne enregistrée pendant les années 80)³¹.

De même que la provenance de l'IED au Canada, les États-Unis sont le principal pays de destination des investissements directs canadiens à l'étranger, mais la part allant dans ce pays diminue. En 1992, elle se montait à 57,8 milliards de dollars, soit 58,4 p. 100 de tous les investissements directs à l'étranger, ce qui représente une baisse par rapport au chiffre de 68,6 p. 100 enregistré en 1985. La part des investissements directs canadiens au Royaume-Uni a considérablement augmenté, passant de 7,2 p. 100 en 1984 à 13 p. 100 en 1991, avant de retomber quelque peu à 11 p. 100 en 1992. La part des investissements directs en France a aussi beaucoup augmenté, passant de 0,2 p. 100 en 1984 à 1,8 p. 100 en 1991. Celle du Japon était également de 1,8 p. 100 en 1991, en augmentation par rapport à 0,3 p. 100 en 1984.

³¹ *Statistique Canada, cité auparavant, Tableau 23, page 93.*

Tableau 11

Investissement direct Canadien à l'étranger, par pays choisis

Année	États-Unis	Royaume-Uni	Allemagne	France	Autres pays d'Europe	Japon	Australie	Autres pays	Total
<i>en milliards de dollars)</i>									
1960	1,6	0,3	-	-	-	-	0,1	0,4	2,4
1970	3,3	0,6	0,1	0,1	0,3	-	0,2	1,6	6,2
1980	16,8	2,9	0,3	0,3	1,3	0,1	0,7	4,6	27
1981	22,4	3	0,3	0,3	1,7	0,1	1	5	33,8
1982	23,8	2,8	0,3	0,2	1,9	0,1	1	5,5	35,6
1983	26,6	3	0,3	0,2	2,1	0,2	1	6,5	39,9
1984	32,2	3,4	0,4	0,1	2,5	0,2	1	7,6	47,4
1985	37,1	4	0,5	0,2	3,1	0,2	1	8	54,1
1986	39,4	4,6	0,6	0,4	3,1	0,2	1,1	9,1	58,5
1987	43,4	6,2	0,7	0,6	3,7	0,2	1,3	10,7	66,8
1988	46,5	7,1	0,7	1,5	3,2	0,4	1,8	10,9	72,1
1989	50,3	9,3	0,8	1,7	4,5	0,4	2,1	11,7	80,8
1990	52,8	11,3	0,8	1,7	5,6	0,8	2,3	12,6	87,9
1991	54,6	12,3	0,9	1,7	6,4	1,7	2,1	14,7	94,4
1992	57,8	10,9	N/D	N/D	N/D	1,8	N/D	N/D	99
<i>En pourcentage du total)</i>									
1960	66,7	12,5	0,7	0,7	3,9	-	-	0,7	100
1970	53,2	9,7	1,5	1,8	5,1	0,4	-	1	100
1980	62,2	10,7	2,8	2	5,4	0,9	0,2	1,8	100
1981	66,3	8,9	2,8	1,8	6	1,4	0,1	2	100
1982	66,9	7,9	2,7	1,9	6,7	1,8	0,1	2,1	100
1983	66,7	7,5	2,5	1,7	5,3	2,1	0,1	2,8	100
1984	67,9	7,2	2,5	1,6	5,5	2,2	0,2	2,2	100
1985	68,6	7,4	2,5	1,7	5,7	2,2	0,2	2,2	100
1986	67,3	7,9	2,7	1,8	5,2	2,5	0,4	2,7	100
1987	65	9,3	3	1,8	5,4	2,5	0,6	3,7	100
1988	64,4	9,8	3,1	2	6,2	2,8	0,9	3,7	100
1989	62,2	11,5	3	2,9	7	3,4	0,9	3,2	100
1990	60,1	12,9	3,9	3,1	7,3	3,2	1	3,3	100
1991	57,8	13	4	3	7,8	4	1,7	2,8	100
1992	58,4	11	N/D	N/D	N/D	4,1	N/D	N/D	100

N/D - Non disponible

Source : Statistique Canada

6.3 Activités de recherche

6.3.1 Renseignements sur la mondialisation à Statistique Canada

La Division de l'organisation et des finances de l'industrie, la Division du commerce international et la Division de la balance des paiements de Statistique Canada font progresser l'analyse des liens entre le commerce et l'investissement en créant une base de données qui fournira des renseignements sur le commerce et l'investissement de chaque entreprise répertoriée.

Plus précisément, Statistique Canada propose un exercice de recouplement des données, lequel fournira des microdonnées au niveau des entreprises sur les principaux aspects extérieurs de l'économie du Canada : le commerce de marchandises, le commerce de services, la propriété et le contrôle étrangers dans l'économie canadienne et l'investissement direct canadien à l'étranger. La base de données sera complétée par des microdonnées sur l'activité et la performance : des états des résultats, des bilans et des ratios financiers.

Les renseignements fournis sur chaque entreprise comprendront ce qui suit :

Commerce de marchandises :	Exportations par pays et marchandise. Importations par pays et marchandise.
Commerce de services :	Exportations par pays et catégorie de services. Importations par pays et catégorie de services.
Relation entre les sociétés-mères et les filiales :	Investissement direct canadien à l'étranger. (Montant total, mouvements et destination géographique). Pays qui contrôle l'investissement. Ratio de la propriété et du contrôle étrangers du capital à long terme à l'étranger.
Activités entre les sociétés-mères et les filiales :	Affiliation des entreprises commerçantes pour l'exportation et l'importation de services. (Une évaluation de la qualité des données sur l'affiliation des entreprises commerçantes pour les exportations de marchandises sera effectuée).
Industrie :	Code d'activité économique de l'entreprise

(CTI-D).

Situation géographique : Secteur géographique du commerce d'exportation et d'importation de biens et services.

Désignation provinciale de l'entreprise au Canada.
(Siège social et (ou) exploitation dans chaque province).

Données sur les activités et la performance :

État des résultats et bilan, ratios financiers.

6.3.2 Analyses et questions de politique connexes

La création d'une vaste base de données fournissant des liens détaillés entre les entreprises et les performances commerciales et en matière d'investissement permet d'analyser diverses questions et de tenir compte de considérations générales. Statistique Canada a défini les questions auxquelles on pourrait répondre avec ces données; les voici :

- Quelles sont la performance (croissance, rentabilité, capitalisation, etc.) et les caractéristiques (taille, industrie, produit, province) des entreprises?
 - Lesquelles importent? Lesquelles exportent?
 - Lesquelles sont sous contrôle étranger?
 - Lesquelles font du commerce international?
 - Lesquelles n'ont aucun lien avec l'extérieur?
- Existe-t-il une relation entre le commerce des marchandises et celui des services? Le commerce de marchandises génère-t-il le commerce des services et vice versa? Cette relation reflète-t-elle l'intégration verticale des entreprises?, la diversification horizontale?
- Existe-t-il un lien important entre le pays qui contrôle l'entreprise et celui avec lequel la transaction est faite? Y a-t-il une différence entre le commerce des marchandises et celui des services?
- Les entreprises à capitaux canadiens investissent-elles dans le même secteur de l'industrie à l'étranger, et vice versa? Quels liens y a-t-il entre le commerce et l'investissement étranger? S'agit-il de moyens différents d'approvisionner

un marché (peut-être la caractéristique d'une industrie) ou alors, la relation est-elle fonction de la taille et de l'âge de l'entreprise?

- Y a-t-il indication d'une substitution entre l'investissement étranger direct et les exportations dans une industrie en particulier? Dans le cas du commerce des services, les liens entre la société-mère et la filiale stimulent-ils l'importation?
- Y a-t-il substitution entre l'investissement intérieur dans des usines et de l'équipement et l'investissement direct à l'étranger? Quels facteurs précis (coûts des intrants, disponibilité des ressources, proximité du marché) influencent la décision d'une entreprise d'investir dans le marché intérieur ou à l'étranger? L'«industrie» est-elle le facteur clé de la réponse à ces questions?
- Quelles sont les conséquences du profil des exportations, des importations et de l'investissement étranger en matière de marchandises et de secteur de l'industrie pour l'économie canadienne au plan des revenus générés, de l'emploi, etc.?
- Est-ce que l'une de ces activités étrangères est concentrée dans un nombre relativement faible d'entreprises?
- Quelle est la dimension géographique (internationale, provinciale) de l'investissement étranger direct (sources et destinations), des exportations et des importations?

7. Considérations générales

Étant donné les liens qui existent entre l'investissement étranger direct et le commerce, et dont nous avons parlé ci-dessus, il est possible d'aborder quelques grandes considérations générales. D'une manière générale, la politique gouvernementale peut comprendre trois grandes orientations, soit le Canada en tant que pays attirant l'IED, le Canada en tant que pays investissant à l'étranger et le Canada en tant que nation commerçante dans les marchés mondiaux.

7.1 Le Canada en tant que pays attirant l'IED

À l'heure actuelle, les documents et les analyses actuelles ont démontré que l'IED apporte des avantages considérables aux économies hôtes. Grâce à l'IED, les biens et services sont disponibles à meilleurs prix et (ou) sont plus abondants qu'avant

l'investissement. L'IED fait office de voie permettant les mouvements de compétences, de renseignements, de technologie et d'autre savoir-faire. Il intensifie la concurrence et fait progresser l'innovation dans les marchés intérieurs. Même s'il est possible que tous les avantages ci-dessus ne soient pas présents à chaque fois qu'il y a un IED, leur absence ne signifie pas que ce dernier ne doit pas être autorisé.

Pour ce qui est des économies hôtes et des politiques commerciales, un certain nombre de facteurs prennent de l'importance lorsqu'on discute des options possibles de politique commerciale. Premièrement, l'incidence commerciale de l'IED sur l'économie hôte ne peut être déterminée à l'avance, parce que l'IED interagit avec l'environnement de l'économie hôte. C'est cette interaction qui déterminera l'incidence commerciale. Même si les caractéristiques de l'économie hôte et des entreprises sont importantes, à elles seules, elles ne pourront pas déterminer l'incidence commerciale.

Deuxièmement, l'environnement de la politique commerciale de l'économie hôte peut influencer la performance à l'exportation des multinationales qui y investissent et y exploitent des unités de production. Il y a très peu d'orientation commerciale dans les économies qui favorisent la substitution des importations de sorte que les exportations sont pénalisées, directement ou indirectement. En revanche, des études ont indiqué que les économies libérales tendent à attirer de l'IED axé sur le commerce. Comme nous l'avons noté ci-dessus, dans les secteurs de l'économie hôte protégés par des tarifs douaniers, il est possible que l'IED résulte en une mauvaise allocation des ressources et des niveaux de bien-être sous-optimaux. Par conséquent, on ne peut pas donner trop d'importance aux avantages qu'apporte un environnement commercial ouvert, surtout lorsqu'on tient compte de l'incidence de l'IED sur les économies hôtes.

Troisièmement, les politiques intérieures gouvernementales jouent un rôle important lorsqu'il s'agit d'attirer de l'IED. Elles doivent être neutres et non discriminatoires. Plus précisément, la neutralité signifie un traitement égal des entreprises étrangères et locales bannissant des pratiques comme des exigences en matière de rapports spéciaux pour les entreprises étrangères et en matière de contenu local. En outre, il doit y avoir neutralité entre les politiques commerciales et d'investissement. Ces politiques doivent être évaluées en se fondant sur l'apparition possible de distorsions qui auraient une incidence sur l'investissement ou le commerce.

Quatrièmement, les politiques intérieures du gouvernement hôte peuvent appuyer la promotion d'un environnement commercial libéral en offrant des biens

publics, comme l'infrastructure, l'information et l'éducation. Les faits indiquent que les multinationales préfèrent exploiter des unités de production dans des environnements économiques où les autorités locales accordent une haute priorité à la production de ces biens. En effet, il semble que le transfert d'actifs incorporels (connaissances, compétences, méthodes de gestion, techniques de production, etc.), qui sont les principaux avantages qu'apporte l'IED, se fait beaucoup plus facilement dans de tels environnements. En résumé, la meilleure incitation en vue d'attirer l'IED consisterait à offrir des niveaux adéquats de biens publics conjointement à une politique favorisant des marchés intérieurs ouverts et libéralisés.

Cinquièmement, comme nous l'avons indiqué dans une section précédente, certaines analyses considèrent que le transfert d'actifs incorporels a une incidence plus positive que les transferts de capitaux sur une économie hôte. Par conséquent, on peut aussi favoriser un environnement de politique d'investissement qui met l'accent sur le transfert de technologie et d'autres actifs incorporels. Toutefois, la conception des politiques d'incitations doit tenir compte de la neutralité des politiques commerciale et d'investissement et compléter les politiques visant à offrir des biens publics.

Quant au Canada, le gouvernement doit continuer de favoriser les politiques de libéralisation du commerce, d'évaluer les politiques commerciales et d'investissement tout en étant neutre et non discriminatoire et d'accorder une haute priorité au développement et à l'entretien de l'infrastructure, à l'échange efficace de renseignements, à l'éducation et à la formation.

7.2 Le Canada en tant que pays investissant à l'étranger

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, le Canada n'a pas seulement réussi à attirer de l'IED, mais est aussi devenu une source d'investissement direct à l'étranger. Ce dernier découle souvent de l'évolution des tendances des avantages comparatifs de la situation géographique. En tant que telle, l'économie investisseuse peut connaître des problèmes liés aux ajustements structurels. Voici les principaux problèmes : la perte immédiate d'emplois qui peut se produire comme suite au transfert de la production à l'étranger; la perte possible de marchés d'exportation à l'étranger et la perte de part du marché intérieur en faveur des importations accrues provenant des filiales à l'étranger. Néanmoins, l'expérience des États-Unis montre que l'investissement direct à l'étranger n'a pas entraîné une perte des marchés d'exportation et que le commerce multinational accru n'a pas terriblement aggravé la

balance commerciale de ce pays³². En effet, une étude des échanges intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis a révélé que les exportations de marchandises des sociétés-mères canadiennes vers leurs filiales aux États-Unis ont été 5 fois plus importantes que leurs importations de ces mêmes filiales. Le problème n'est donc pas tant la perte d'opportunités économiques, mais plutôt la restructuration l'adaptation à ces opportunités.

Une importante réaction de l'économie investisseuse consisterait donc à adopter des politiques permettant une adaptation en souplesse, surtout dans le marché du travail. L'ajustement structurel est inévitable et des tentatives d'isolement et de protection des économies investisseuses réduiront le nombre d'options disponibles pour faire face à l'ajustement. Les restrictions sur l'investissement direct à l'étranger devraient aussi être évitées pour la même raison.

7.3 Le Canada en tant que nation commerçante dans les marchés mondiaux

Le Canada et les pays industrialisés en général et, plus récemment, les nouveaux pays industrialisés, ont réussi à tirer profit simultanément du commerce et de l'IED au cours de la période suivant la Seconde Guerre mondiale principalement en raison de l'environnement commercial international qui s'est davantage libéralisé. Si le protectionnisme commercial s'accroît, les avantages qu'apportent l'exploitation d'avantages en matière de situation géographique par les multinationales et le transfert international de ces avantages par l'entremise du commerce pourraient être gravement compromis.

Pour ce qui est de l'investissement, le Canada a été partie prenante aux mouvements d'IED et en a profité, tant comme pays hôte que comme économie investissant à l'étranger. Afin de poursuivre dans cette voie, les décideurs canadiens doivent se mettre davantage au courant des politiques d'investissement international afin d'élaborer des cadres d'action stratégique efficaces qui attireront l'investissement, favoriseront la production efficace au Canada et aideront les investisseurs canadiens à l'étranger. Il est souhaitable d'accroître la transparence des politiques internationales en matière d'IED afin d'ouvrir davantage l'environnement de l'IED. La transparence internationale existe déjà dans le cas du commerce, car les pays signataires du GATT doivent soumettre régulièrement leurs politiques commerciales aux fins d'examen. Même si quelques agences et organismes internationaux recueillent des renseignements sur l'investissement, il n'existe pas d'organisation dont le mandat consisterait à recueillir des renseignements sur les politiques en matière

³² Voir *Département américain du Commerce, Bureau of Economic Analysis (1983, 1985) et Ramstetter (1987)*.

d'IED de tous les pays. Dans le cadre des négociations d'Uruguay du GATT, des discussions ont eu lieu sur des mesures d'investissement, mais uniquement celles qui ont une incidence immédiate sur le commerce.

Le Centre des Nations Unies sur les entreprises transnationales a recommandé la mise sur pied d'un mécanisme d'examen de la politique en matière d'IED semblable au Mécanisme d'examen des politiques commerciales du GATT. Un tel examen apporterait les avantages suivants : accroître la transparence des politiques internationale en matière d'IED, ce qui fournirait un environnement plus ouvert pour l'IED, donner aux pays hôtes de meilleures positions de négociation vis-à-vis des investisseurs étrangers, réduire la concurrence entre les pays hôtes en vue d'obtenir des projets d'investissement, permettre aux pays hôtes de mieux évaluer les coûts et les avantages des investissements directs et augmenter la stabilité des politiques en matière d'IED. L'examen de la politique pourrait porter sur tous les aspects de l'IED, notamment les énoncés de politique en matière d'IED, les lois, les règlements, les lignes directrices administratives, les traités d'investissement bilatéral, les conventions de double imposition, le transfert de technologie et le rapatriement des bénéficiaires. On pourrait ajouter d'autres politiques qui auraient également une incidence sur les décisions en matière d'investissement direct, comme les lois et les règlements sur l'emploi, l'environnement et les droits à la propriété intellectuelle³³. Même si l'OCDE a des accords prévoyant une certaine discipline quant au traitement réservé aux investisseurs étrangers, ils ne portent pas sur la libéralisation de l'IED, et ne sont pas non plus appuyés par les procédures de règlement de différends du GATT. Toutefois, l'OCDE a récemment lancé un nouveau programme d'examen périodique des lois, des règlements et des politiques régissant l'IED et des règles et pratiques commerciales de ses pays membres. Ces examens permettront aussi d'élaborer des recommandations aux membres et de mettre en oeuvre des contrôles. Quant à eux, le Canada, le Mexique et les États-Unis se sont entendus, dans l'ALENA, sur un cadre d'investissement complet et transparent (Chapitre 11) qui devrait assurer que l'Amérique du Nord demeure un continent attrayant pour l'investissement international.

Au regard des pressions croissantes en vue d'ouvrir les marchés intérieurs au commerce et à la concurrence pour l'investissement direct, le Canada devrait continuer à soutenir et à promouvoir des politiques multilatérales de libéralisation du commerce et la transparence accrue des politiques internationales en matière d'IED. La mise en place d'un mécanisme d'examen des politiques en matière d'IED semblable

³³ Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, *World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth*, 1992, pages 292 à 294.

au Mécanisme d'examen des politiques commerciales du GATT concentrerait l'attention sur les politiques internationales en matière d'IED avec l'objectif d'en accroître la transparence.

8. Annexe : Mesure du commerce fondée sur la propriété des entreprises

Une mesure commerciale fondée sur la propriété des entreprises transformerait l'habituelle mesure des résultats commerciaux et de la compétitivité sur la base de la balance des paiements en une mesure fondée sur la propriété. Cette autre façon de mesurer les résultats commerciaux suppose que les données sur les exportations et les importations sont traduites en données sur les «ventes à l'étranger» et sur les «achats de l'étranger». Cette autre mesure repose sur l'hypothèse voulant qu'une entreprise puisse alimenter un marché extérieur par l'exportation ou la relocalisation de sa production au moyen d'investissements directs et de ventes locales. Les données exprimeront donc la propriété plutôt que la résidence.

L'élaboration d'une mesure fondée sur la propriété des échanges économiques entre les pays doit tenir compte de la façon dont les entreprises d'un pays, dans le pays même ou à l'étranger, pénètrent les marchés extérieurs, c'est-à-dire, par l'exportation et l'importation et par les ventes locales et l'achat d'entreprises étrangères. Des problèmes surgissent lorsque le commerce lié à l'IED qui pourrait exister dans les deux mesures est comptabilisé deux fois. Par exemple, une entreprise étrangère implantée au Canada importe des composants du pays investisseur, monte les produits au Canada et les vend sur le marché intérieur. Ces composants pourraient être comptabilisés deux fois, soit dans les exportations du pays investisseur vers le Canada et dans les ventes locales de l'entreprise étrangère au Canada.

Le principe consiste à convertir les chiffres traditionnels des exportations et des importations en mesures des «achats de l'étranger» et des «ventes à l'étranger», lesquelles répartissent les transactions en fonction de la propriété plutôt que de la résidence. L'objectif visé est de créer une mesure qui tient compte du fait qu'une entreprise peut choisir d'alimenter un marché extérieur par l'exportation vers ce marché ou par la relocalisation de sa production dans ce marché. Ce genre de mesures fondées sur la propriété ne subiraient pas l'influence des changements de stratégie d'exportation des entreprises individuellement.

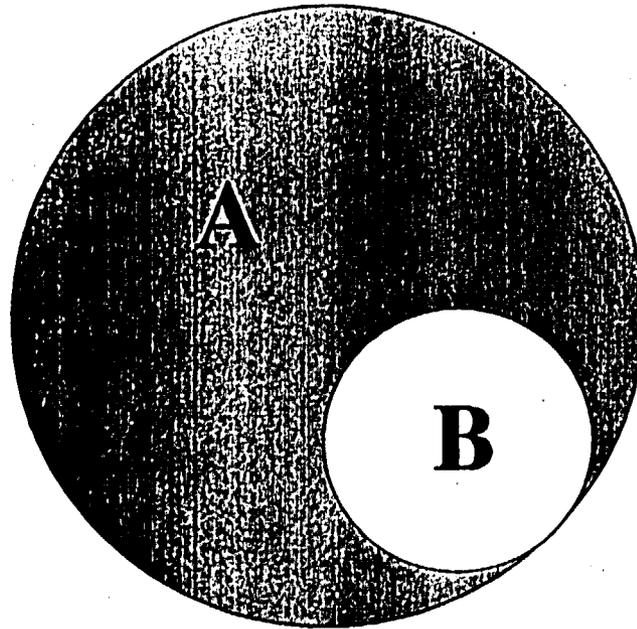
La procédure de base consiste à soustraire le commerce lié à l'IED des mesures habituelles du commerce afin d'éviter la double comptabilité et d'ajouter les ventes et les achats locaux des entreprises étrangères. La Figure 1 présente l'exemple d'un

monde où il n'y aurait que deux pays et des entreprises à capitaux locaux et étrangers. Dans ce monde imaginaire, les entreprises étrangères dans le Pays 1 appartiennent à des investisseurs résidant dans le Pays 2 et inversement. À partir des données de la Figure 1, les exportations du Pays 1, mesurées sur la base habituelle de la résidence, peuvent être exprimées comme suit :

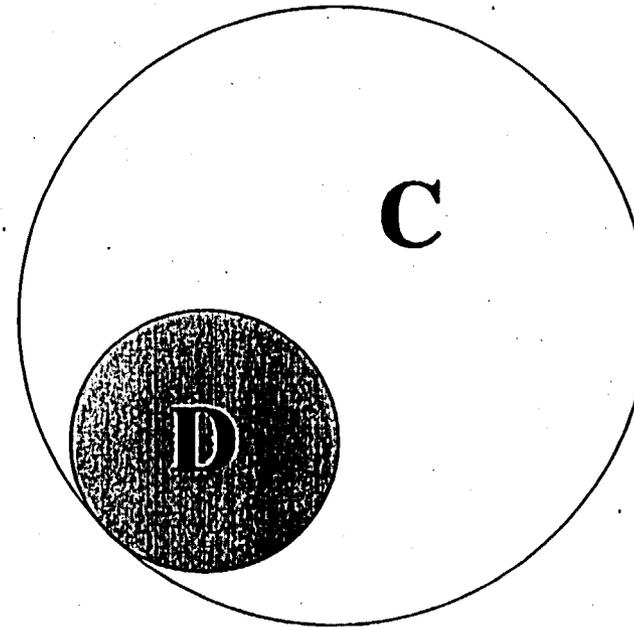
EXPORTATIONS = (Pays 1, résidence)	Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), plus	AC +
	Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises étrangères dans le Pays 2 (D), plus	AD +
	Livraisons des entreprises étrangères (B) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), plus	BC +
	Livraisons des entreprises étrangères (B) aux entreprises étrangères du Pays 2 (D).	BD

Figure 1 : Monde comportant deux pays et des entreprises étrangères

PAYS 1



PAYS 2



dans lequel :

- A = Pays 1 : Entreprises à capitaux locaux et consommateurs**
- B = Pays 1 : Entreprises étrangères**
- C = Pays 2 : Entreprises à capitaux locaux et consommateurs**
- D = Pays 2 : Entreprises étrangères**

SOURCE: Julius (1990)

Les exportations du Pays 1, fondées sur la propriété, comprendrait toutes les ventes à l'étranger réalisées par A et D; par conséquent :

EXPORTATIONS =
(Pays 1, Propriété)

Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), plus

AC +

Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises étrangères dans le Pays 1 (B), plus

AB +

Livraisons des entreprises étrangères dans le pays 2 (D) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), plus

DC +

Livraisons des entreprises étrangères (B) aux entreprises étrangères du Pays 2 (D).

DB

Figure 2 : Matrice Résumée des mesures du commerce fondées sur la propriété et la résidence

		À			
		A	B	C	D
DE		Entreprises à capitaux locaux et consommateurs (Pays 1)	Entreprises étrangères (Pays 1)	Entreprises à capitaux locaux et consommateurs (Pays 2)	Entreprises étrangères (Pays 2)
A	Entreprises à capitaux locaux et consommateurs (Pays 1)	-----	Propriété	Résidence Propriété	Résidence
B	Entreprises étrangères (Pays 1)	Propriété	-----	Résidence	Résidence Propriété
C	Entreprises à capitaux locaux et consommateurs (Pays 2)	Résidence Propriété	Résidence	-----	Propriété
D	Entreprises étrangères (Pays 2)	Résidence	Résidence Propriété	Propriété	-----

Source : Julius (1990)

Les importations fondées sur la résidence et sur la propriété sont définies de la même façon :

IMPORTATIONS (Pays 1, Résidence) = (CA + DA) + (CB + DB) et

IMPORTATIONS (Pays 2, Propriété) = (CA + BA) + (CD + BD).

La relation entre les mesures fondées sur la résidence et sur la propriété est résumée à la Figure 2. Les cases dans lesquelles figure le mot «Résidence» indiquent que les transactions entre les coordonnées de cette case sont comprises dans la mesure fondée sur la résidence. La mention «Résidence, Propriété» dans une case indique l'inclusion dans les deux mesures, et les cases «Propriété» ne sont comprises que dans la mesure fondée sur la propriété.

Dans deux des cases, soit BD (ventes des entreprises étrangères du Pays 1 aux entreprises étrangères du Pays 2) et DB (Ventes des entreprises étrangères du Pays 2 aux entreprises étrangères du Pays 1), la transaction est incluse dans les deux mesures, mais, dans un cas, les ventes sont considérées comme des exportations, tandis que dans l'autre, elles sont considérées comme des importations. Il s'agit de l'élément le plus contraire à l'intuition des mesures fondées sur la propriété; c.-à-d., lorsqu'une marchandise entrant dans un pays est considérée comme une exportation de ce pays. Ce qui importe dans une mesure fondée sur la propriété, c'est le changement de pays de la propriété finale de la marchandise, et non son changement de pays. Même si ces deux cases font ressortir la différence qui existe entre ces deux mesures plus nettement que les autres, en pratique, BD et DB n'ont probablement que peu d'importance, comme nous l'avons mentionné ci-dessus³⁴.

Il est possible de transformer les mesures habituelles du commerce fondées sur la résidence, soit les exportations et les importations, en mesures du commerce fondées sur la propriété, en ventes à l'étranger et en achats de l'étranger. La définition du mot étranger est la clé de la différence entre les deux mesures. Pour les mesures fondées sur la résidence, étranger signifie transfrontière, quelque soit la propriété. Pour les mesures fondées sur la propriété, étranger signifie la propriété de l'entreprise qui fait la vente.

³⁴ Julius, cité auparavant, page 79.

La mesure fondée sur la propriété des ventes à l'étranger du Pays 1 (EXPORTATIONS, Pays 1, Propriété) peut être exprimée en fonction de sa mesure fondée sur la résidence (EXPORTATIONS, Pays 1, Résidence) comme suit :

EXPORTATIONS = (Pays 1, Propriété)	EXPORTATIONS (Pays 1, Résidence), moins	
	Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises étrangères du Pays 2 (D), plus	(A D +
	Livraisons des entreprises étrangères (B) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), plus	BC) +
	Livraisons des entreprises à capitaux locaux et des consommateurs (A) aux entreprises étrangères du Pays 1 (B), plus	(AB +
	Livraisons des entreprises étrangères du Pays 2 (D) aux entreprises à capitaux locaux et aux consommateurs du Pays 2 (C), moins	DC) -
	Livraisons des entreprises étrangères (B) aux entreprises étrangères du Pays 2 (D), plus	(BD +
	Livraisons des entreprises étrangères (D) aux entreprises étrangères du Pays 1 (B).	DB)

soit

EXPORTATIONS = (Pays 1, Propriété)	EXPORTATIONS (Pays 1, Résidence) moins (AD + BC) plus (AB + DC) moins (BD - DB).
--	--

La première série de parenthèses représente le commerce lié à l'IED compris dans les exportations du Pays 1 fondées sur la résidence. La seconde série englobe les ventes locales des entreprises et des travailleurs du Pays 1 aux entreprises étrangères du Pays 1 (AB) et les ventes locales de ses propres entreprises dans leurs économies hôtes (DC). La dernière série de parenthèses représente les échanges entre les entreprises étrangères à l'étranger et celles qui se trouvent dans leur propre pays, lesquels sont supposées être nuls, tant pour les importations que pour les exportations. On ne dispose pas de données sur la question, mais cette hypothèse n'est pas susceptible d'apporter une distorsion importante ou systématique aux calculs effectués ci-dessus³⁵.

On peut aussi exprimer les achats à l'étranger fondés sur la propriété par rapport à leurs importations fondées sur la résidence comme suit :

$$\text{IMPORTATIONS} = \text{IMPORTATIONS moins (DA + CB) plus (BA + CD) moins (DB - BD).}$$

(Pays 1, Propriété)	(Pays 2 Résidence)
------------------------	-----------------------

Le Tableau A.1 présente les résultats des calculs des mesures du commerce fondées sur la propriété pour les États-Unis et le Japon. Pour le premier, les ventes à l'étranger (exportations, fondées sur la propriété) sont cinq fois plus importantes que les exportations (exportations, fondées sur la résidence), tandis que les achats de l'étranger (importations, fondées sur la propriété) sont près de trois fois plus grands que les importations (importations, fondées sur la résidence). Les mesures fondées sur la propriété montrent donc que l'économie américaine est bien plus intégrée au reste du monde que les mesures habituelles du commerce. Quant au Japon, les ventes à l'étranger représentent 1,7 fois les exportations et les achats de l'étranger, 1,7 fois les importations. Malgré l'imposante présence du Japon dans le commerce, l'intégration moindre de son économie, par rapport à celle de l'économie américaine est révélée dans ses mesures fondées sur la propriété. Les ventes à l'étranger ont représenté 27 p. 100 du produit national brut des États-Unis en 1986, comparativement à 21 p. 100 pour le Japon en 1983. Les mêmes années, les exportations des États-Unis ont représenté 5,3 p. 100 de leur PNB, tandis que celles du Japon comptaient pour 12 p. 100 de son PNB³⁶.

³⁵ Julius, cité auparavant, page 80.

³⁶ Julius, cité auparavant, pages 80 et 81.

Tableau A.1

MESURES DU COMMERCE FONDÉES SUR LA PROPRIÉTÉ POUR LES ÉTATS-UNIS ET LE JAPON
(en milliards de dollars américains)

	<u>États-Unis</u> <u>(1986)</u>	<u>Japon</u> <u>(1983)</u>
Ventes à l'étranger (exportations, fondées sur la propriété)		
Exportations (exportations, fondées sur la résidence) (1)	224	145,7
Moins : Exportations liées à l'IED vers des entreprises étrangères à l'étranger	-71,7	-55,4
Exportations liées à l'IED par des entreprises locales à capitaux étrangers	-51,5	-4,4
Plus : Ventes locales à des entreprises locales à capitaux étrangers	+267	+2,9
Ventes locales par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	<u>+777</u>	<u>+150</u>
Total des ventes à l'étranger (2)	1 144,8	238,8
Achats de l'étranger (importations, fondées sur la propriété)		
Importations (importations, fondées sur la résidence) (3)	368	114,1
Moins : Importations liées à l'IED par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	-66,3	-45,6
Importations liées à l'IED vers des entreprises locales à capitaux étrangers	-125,2	-19,4
Plus : Achats locaux à des entreprises locales à capitaux étrangers	+445	+58
Achats locaux par des entreprises à capitaux étrangers à l'étranger	<u>+446,2</u>	<u>+90</u>
Total des achats de l'étranger (4)	1 088,1	197,1
Ventes nettes à l'étranger (2)-(4)	+56,7	+41,7
Exportations nettes (1)-(3)	-144,4	+31,6

Source : Julius (1990)

9. Bibliographie

Bhagwati, J.N. et Tironi E., «*Tariff Change, Foreign Capital and Immisization : A Theoretical Analysis*», *Journal of Development Economics*, volume 7, numéro 1 (mars 1980), pages 71 à 83.

Buffie, E., «*Quantitative restrictions and the Welfare Effects of Capital Inflows*», *Journal of International Economics*, volume 19, numéro 3-4 (novembre 1985), pages 291 à 303.

Cases, F.R., «*Tariff Protection and Taxation of Foreign Capital : The Welfare Implications for a Small Country*», *Journal of International Economics*, volume 19, numéro 1/2 (août 1985), pages 181 à 188.

Caves, R.E., «*Multinational Enterprise and Economic Analysis*», (Cambridge : Cambridge University Press, 1982).

Caves R.E. et Jones R.W., «*World Trade and Payments : An Introduction*», (Boston : Little Brown and Company, 1985).

Cohen, B.I., «*Comparative Behaviour of Foreign and Domestic Export Firms in a Developing Economy*», *Review of Economics and Statistics*, volume 55 (1973), pages 190 à 197.

Cohen, B.I., «*Multinational Firms and Asian Exports*», (New Haven : Yale University Press, 1975).

Corvari, R. et Wisner, R., «*Foreign Multinationals and Canada's International Competitiveness*», (Ottawa : Ronéo d'Investissement Canada, août 1992).

Evers, B. et autres, «*Hong Kong : Development and Prospects of a Clothing Colony*», (Netherlands Development Research Institute, 1977).

Feenstra, R.C (sous la dir. de), «*Trade Policies for International Competitiveness*», (Chicago : University of Chicago Press, 1977).

Frank, R.H. et Freeman, R.T., «*Distributional Consequences of Direct Investment*», (New York : Academic Press, 1978).

Grossman, G.M. et E. Helpman, *«Innovation and Growth in the Global Economy»*, (Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 1992).

Hawkins, R.G., *«Job Displacement and the Multinational Firm»*, (Washington D.C. : Center for Multinational Studies Occasional Paper No. J, 1972).

Hufbauer, G.C. et Adler, F.M., *«Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments»*, (Washington : United States Treasury Department; Tax Policy Research Study No. 1, 1968).

Investissement Canada, *«Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises»*, (Ottawa : Investissement Canada, 1990).

Investissement Canada, *«Investissement international et compétitivité»*, (Ottawa : Investissement Canada, 1990).

Investissement Canada, *«Les investissements internationaux : l'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation»*, (Ottawa : Investissement Canada, 1991).

Julius, D., *«Global Companies and Public Policy»*, (Londres : Royal Institute of International Affairs, 1990).

Khan, M.A., *«Tariffs, Foreign Capital and Immiserizing Growth with Urban Unemployment and Specific Factors of Production»*, *Journal of Development Economics*, volume 10, numéro 2 (avril 1982), pages 245 à 256.

Kojima, K., *«Direct Foreign Investment; A Japanese Model of Multinational Business Operations»*, (Londres : Croom Helm; New York : Praeger; Tokyo : Tuttle, 1978).

Krajewski, S., *«Intrafirm Trade the New North American Business Dynamic»*, (Ottawa, Conference Board du Canada, Rapport 88-92, 1992).

Kujawa, D., *«Employment Effects of Multinational Enterprises : The Case of the United States»* (Genève : Document de travail numéro 12 du Bureau international du travail, 1979).

Lall, S. et Streeton, P., *«Foreign Investment, Transnationals and Developing Industries»*, (Londres : MacMillan, 1977).

Lipsey, R.E. et Weiss, M.Y., «*Exports and Foreign Investment in Manufacturing Industries*», (New York : NBER Working Paper 362, 1974).

Lipsey, R.E. et Weiss, M.Y., «*Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries*», *Review of Economics and Statistics*, volume 163, (1981), pages 288 à 294.

Lubitz, R., «*Direct Investment and Capital Formation*», dans R.E. Caves et G.L. Reuber, *Capital Transfers and Economic Policy : Canada 1951-1962* (Cambridge, Massachussets : Harvard University Press, 1971).

Markusen, J.R., «*Factor Movements and Commodity Trade as Complements*», *Journal of International Economics*, volume 14, numéro 3/4 (mai 1983), pages 341 à 355.

Markusen, J.R. et Svensson, L.E.O., «*Trade in Goods and Factors with International Differences in Technology*», *International Economic Review*, volume 26, numéro 1 (février 1985), pages 175 à 192.

McFetridge, G.D. éd., «*Foreign Investment Technology and Economic Growth*», (Calgary : University of Calgary Press, 1991).

Mundell, R.A., «*International Trade and Factor Mobility*», *American Economic Review*, volume 47, numéro 3 (juin 1957), pages 321 à 335.

Newfarmer, R. et Marsh, L., «*International Interdependence and Development*», (Washington D.C. : Ronéo du département américain du Travail, 1981).

Organisation pour la coopération et le développement économiques, «*Investissement international et entreprises multinationales : tendances récentes des investissements directs internationaux*», (Paris : OCDE, 1987).

Organisation pour la coopération et le développement économiques, «*Le commerce international, l'investissement et la technologie dans les années 1990*», (Paris : OCDE, 1991).

Organisation pour la coopération et le développement économiques, «*Investissement direct international : politiques et tendances au cours des années 80*» (Paris : OCDE, 1992).

Purvis, D.D., «*Technology, Trade and factor Mobility*», *The Economic Journal*, volume 82, numéro 327 (septembre 1972), pages 991 à 999.

Ramstetter, E.D., «*The Impacts of Direct Foreign Investment on Host Country Trade and Output : A Study of Japanese and U.S. Direct Foreign Investment in Korea, Taiwan and Thailand*», dans S. Naya et autres (éds), *Direct Foreign Investment and Export Promotion : Policies and Experiences in Asia* (Honolulu and Kuala Lumpur : East-West Center and The South-East Asian Central Banks Research and Training Centre, 1987).

Rugman, Alan M., «*Multinationals and Canada-United States Free Trade*», (Columbia, South Carolina : University of South Carolina Press, 1990).

Slater, D., J. Knubley et autres, «*La contribution de l'investissement et de l'épargne à la productivité et à la croissance économique au Canada*», (Ottawa : Investissement Canada, 1992).

Statistique Canada, «*Le bilan des investissements internationaux du Canada*», (Ottawa : Statistique Canada : numéro 67-202 au Catalogue, 1993).

Stern, R.M. éd., «*Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan*», (Chicago : University of Chicago Press, 1989).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*», (New York : Nations Unies, numéro E.85.II.A.15 au catalogue).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s : Europe 1992, North America and Developing Countries*», (New York : Nations Unies, numéro E.90.II.A.14 au catalogue).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development*», (New York : Nations Unies, numéro E.91.II.A.19 au catalogue).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*The Determinants of Foreign Direct Investment : A Survey of the Evidence*», (New York : Nations Unies, numéro E.92.II.A.2 au catalogue).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*World Investment Report 1992, The Triad in Foreign Direct Investment*», (New York : Nations Unies, numéro E.92.II.A.11 au catalogue).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, «*World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth*», (New York : Nations Unies, numéro E.92.II.A.19 au catalogue).

Département américain du Commerce, «*U.S. Multinational Companies : U.S. Merchandise Trade, Worldwide Sales and Technology-Related Activities in 1977*», (Washington : département américain du Commerce, 1983).

Département américain du Commerce, «*U.S. Direct Investment Abroad : Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates*», (Washington : département américain du Commerce, 1985).

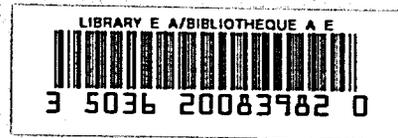
Département américain du Commerce, «*Recent Trends in International Direct Investment*», (Washington : document No. 91-5 du département américain du Commerce, 1991).

Département américain du Commerce, «*Recent Trends in International Direct Investment*», (Washington : document du département américain du Commerce, 1992).

Vaitsos, C.V., «*The Process of Commercialisation of Technology in the Andean Pact, 1971*», dans H. Radice (éd.), *International Firms and Modern Imperialism* (Harmondsworth : Penguin, 1975).

Van Loo, F., «*The Effect of Foreign Direct Investment on Investment in Canada*», *Review of Economics and Statistics*, volume 59 (1977), pages 474 à 481.

Wong, K.Y., «*Are International Trade and Factor Mobility Substitutes?*», *Journal of International Economics*, volume 21, numéro 1/2 (août 1986), pages 25 à 43.



- 16. Le Libre-Echange Nord-Americain, les subventions et les droits compensateurs: la problematique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (À paraître). SP47
- 17. Dangerous Liaisons: The World Trade Organization and the Environmental Agenda, by Anne McCaskill. Document n° 94/14 (À paraître). SP48
- 18. Damned If We Don't: Some Reflections On Antidumping and Competition Policy, by Keith H. Christie. Document n° 94/15 (À paraître). SP49

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :

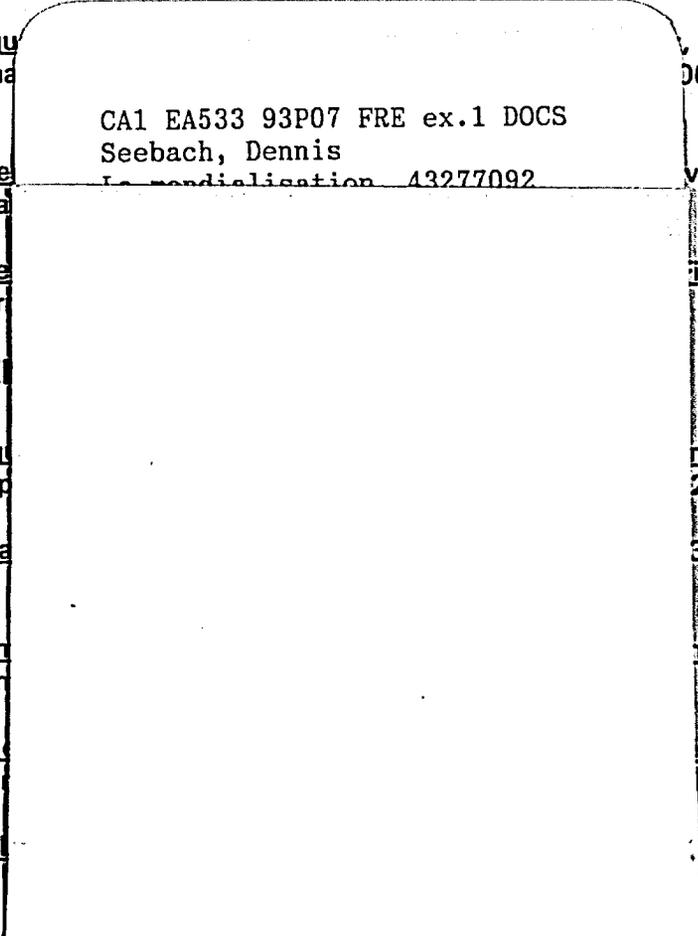
- 1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
- 2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993).* SP24

C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE :

- 1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993).* SP26
- 2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993).* SP34
- 3. Le Canada et les Amériques, par Colin Robertson, Jamal Khokha. Document n° 94/06 (avril 1994).* SP40
- 4. China 2000 : The Nature of the Challenge, par Dennis Seebach. Document n° 94/10 (mai 1994).* SP28
- 5. The Japanese Way: The Impact of Japanese Firms, par James McCort. Document n° 94/09 (avril 1994).* SP29

D) AUTRES DOCUMENTS :

- 1. Croissance démographique et politiques canadiennes, par James McCort. Document n° 94/08 (avril 1994).* SP14
- 2. Pour des sanctions efficaces, par James McCort. Document n° 94/04 (mars 1994).* SP22
- 3. L'or noir : Évolution du marché canadien, par Shusma Gera. Document n° 94/03 (mars 1994).* SP21
- 4. Croissance économique et politique canadienne, par James McCort. Document n° 94/02 (février 1994).* SP20
- 5. Still an Albatross? The Canadian Trade Policy, par James McCort. Document n° 94/09 (mai 1994) SP43



* Disponible en français - available in English