

.63565713(F)

doc
CA1
EA215
97R02
FRE



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

CANADA

**TENDANCES RÉCENTES DE L'INVESTISSEMENT
ÉTRANGER DIRECT :**

**UNE COMPARISON ENTRE LE CANADA
ET
LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE**

par

Nipa Banerjee

**La Direction de l'analyse commerciale et économique (EET)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international**

décembre 1997

Document de Référence No. 2

*Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international*

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE N° 2

**TENDANCES RÉCENTES DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER
DIRECT :**

UNE COMPARAISON ENTRE LE CANADA

ET

LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE

par

Nipa Banerjee

décembre 1997

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

FEB 13 2002

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

62911249

Résumé

La présente étude a pour objet d'examiner, de manière descriptive et non technique, les données sur l'investissement étranger direct (IED) de non-résidents, au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Le document fournit un aperçu des tendances propres à l'IED durant la période de 1985 à 1994, puis traite de deux questions connexes. Premièrement, quel rôle l'IED joue-t-il dans l'économie d'un pays et, précisément, quel est son rôle au Canada? Deuxièmement, l'auteur présente des données sur les tendances de l'IED observées dans la région de l'Amérique du Nord pendant la période à l'étude.

À propos des liens entre l'IED et l'économie canadienne, l'auteur formule un certain nombre d'observations. Élément important, les données confirment que la part du stock d'IED du PIB du Canada, ainsi que la formation brute de capital fixe qui lui est associée, sont significatives. La complémentarité entre le commerce et l'IED est également marquée dans le cas du Canada. La part des sociétés étrangères des recettes totales, générées par toutes les entreprises au Canada, est à la hausse, et la part des filiales étrangères dans le commerce canadien est élevée. Les propensions à l'exportation et à l'importation des filiales canadiennes d'investisseurs étrangers sont également élevées.

Une comparaison des données sur l'IED ne révèle aucune augmentation significative de la part de l'IED du PIB du Canada entre les années 80 et les années 90. Durant toute la période à l'étude, l'IED a joué un rôle important dans la formation brute de capital au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Pour le Canada, une comparaison des chiffres depuis le milieu des années 80 jusqu'aux années 90, dans les deux domaines (part de l'IED du PIB et de la formation brute de capital), ne laisse pas envisager de différences significatives.

La seconde question abordée dans ce document concerne les données sur les tendances de l'IED observées dans la région de l'Amérique du Nord au cours de la période de référence. La quantité totale d'IED a augmenté au Canada, aux États-Unis et au Mexique, durant cette période. Cependant, vers la fin de la période, la part canadienne de l'afflux annuel global d'IED a été plus faible qu'au début de la période à l'étude. En ce qui concerne l'IED américain au Canada, la part des États-Unis a diminué à compter de 1985, mais a recommencé à augmenter durant les années 90.

Les données indiquent également que la part des stocks d'IED canadiens aux États-Unis semble avoir augmenté légèrement depuis 1989. En outre, les données de 1995 sur les afflux d'IED indiquent que la part du Canada aux États-Unis a augmenté de manière significative. Cependant, comme le montrent clairement les données du présent document, malgré l'augmentation du volume total d'IED au Canada, sa part de l'IED global a diminué.

I. Introduction

Le présent document a pour objet de fournir un aperçu de l'investissement étranger direct (IED) de non-résidents au Canada, aux États-Unis et au Mexique, durant la période de 1985 à 1994. L'analyse a été entreprise pour faire ressortir les tendances caractérisant l'IED. Le document porte sur deux questions principales. Premièrement, l'auteur se penche sur le rôle théorique que joue l'IED dans l'économie d'un pays. Deuxièmement, il présente des données sur les tendances de l'IED observées en Amérique du Nord durant la période à l'étude.

La section qui suit examine brièvement les aspects théoriques des liens entre le commerce et l'IED et l'incidence de l'IED sur l'économie d'un pays. La section III met en relief le rôle de l'IED dans l'économie canadienne. La section IV présente des données sur l'IED au Canada, aux États-Unis et au Mexique. La section V résume le document¹.

II. Liens entre le commerce et l'IED

On s'entend généralement pour reconnaître que l'IED peut avoir toute une gamme d'effets, tels que la création d'emplois², la formation de capital physique³ et l'investissement intérieur, le développement du capital humain⁵, le transfert de la technologie⁶ et l'accroissement de la productivité⁷ (en particulier dans le secteur de la fabrication)⁸ et, enfin, la croissance économique⁹. Le commerce et l'IED sont aussi interreliés. Les études sur le sujet font état de deux séries de liens. La première est l'incidence des politiques commerciales sur l'IED. L'évolution du commerce et des politiques commerciales peuvent influencer sur la taille, l'orientation et la composition des flux d'IED¹⁰. Les politiques en matière de commerce, comme les obstacles tarifaires, peuvent favoriser l'afflux d'IED,

¹Les définitions de l'investissement étranger direct (IED) et des termes connexes se trouvent dans l'annexe I.

²OMC (1996); Messerlin (1996); McCulloch dans Froot (1993); McCharles (1985); Mohnen (1992); Baldwin (1995); Schwanen (1997).

³CNUCED (1996).

⁴OMC (1996).

⁵Lipsey, Blomstrom et Kravis (1990); Messerlin (1995); OMC (1996).

⁶Aitkin, Hanson et Harrison (1994); Lipsey, Blomstrom et Kravis (1990); Mansfield et Romeo (1980) Findley dans le *Quarterly Journal of Economics* (1978).

⁷Blomstrom (1986); Blomstrom et Wolff (1994); Caves (1974).

⁸Graham (1996).

⁹Globerman (1979); Blomstrom, Lipsey et Zejan (1992).

¹⁰McCulloch dans Froot (1993); Fujimora (1994).

en tant qu'intervention délibérée ou par hasard¹¹. Par exemple, pour éviter d'avoir à payer des droits de douane élevés, une entreprise étrangère peut décider d'investir directement sur le marché local. D'autres obstacles à l'importation, tels que les contingents qui frappent les importations dans un secteur particulier, peuvent également servir d'incitatif à l'investissement étranger direct sous forme de production accrue sur le marché local¹². L'intégration économique et des accords commerciaux régionaux (et, dans certains cas, mondiaux) peuvent également influencer sur les décisions des entreprises en matière d'IED¹³. Une augmentation de la taille des marchés, attribuable à des accords commerciaux régionaux, donne aux investisseurs des possibilités de réaliser des économies d'échelle et, par conséquent, encourage les flux d'investissement¹⁴. Les règles d'origine, qui établissent une distinction entre les produits fabriqués par les pays qui sont partie à l'accord régional et par ceux qui ne le sont pas, peuvent également susciter des investissements dans des pays tiers¹⁵.

La seconde série de liens est l'impact de l'IED sur le commerce¹⁶. Du fait qu'elles se répercutent sur les décisions en matière d'investissement, les politiques d'IED influent sur la taille, l'orientation et la composition du commerce¹⁷ et, ultérieurement, sur sa contribution à la croissance et au développement¹⁸. L'IED peut avoir des effets dynamiques sur le pays d'accueil, car il stimule la formation de capital, la concurrence, l'innovation, la productivité¹⁹ et l'épargne. Tous ces facteurs peuvent se répercuter sur les activités d'un pays en matière d'importations et d'exportations. Plusieurs

¹¹McCulloch dans Froot (1993).

¹²Bhagwati (1985); Bloningen et Feenstra (1996).

¹³La possibilité non seulement d'investissements intra-régionaux accrus, mais aussi d'investissements accrus dans des pays tiers, est pour beaucoup dans la décision du Canada de participer à l'élaboration des dispositions relatives à l'investissement de l'ALE et de l'ALENA, d'une part, et, d'autre part, de se conformer à ces dispositions.

¹⁴Rugman (1990). On a observé que dans les zones commerciales régionales, par exemple l'Union européenne, les afflux d'investissement entre des pays membres et des pays tiers non membres ont augmenté substantiellement: CNUCED (1993); OMC (1995).

¹⁵Hindley (1990); Kruegar (1995). Habituellement, les membres signataires d'accords de libre-échange conservent leurs propres listes tarifaires externes, d'où la nécessité de « règles d'origine » pour faire en sorte que les intrants en provenance d'un pays non membre, importés dans la zone de libre-échange par un pays membre en vue d'une transformation ultérieure, bénéficient du traitement de libre-échange lorsque le produit final est exporté vers un autre pays membre. Les règles d'origine peuvent avoir un effet protectionniste et amener un investisseur membre à s'approvisionner en intrants à l'intérieur de la zone de libre-échange. De telles dispositions encourageraient les pays non membres à investir dans la zone de libre-échange. De même, le système de moyeu et d'essieu peut influencer sur les choix en matière d'investissement, les investisseurs préférant investir dans le « moyeu » plutôt que dans l'« essieu ». Baldwin (1993); OMC (1995).

¹⁶Seul l'impact de l'IED sur les exportations et les importations du pays d'accueil est examiné dans le présent document, étant donné que l'accent y est mis sur les stocks et les flux d'IED à l'entrée.

¹⁷McCulloch dans Froot (1993); OCDE (1993); Fujimora (1994).

¹⁸CNUCED (1997).

¹⁹Caves (1974).

études, couvrant un certain nombre de secteurs, confirment une relation positive entre les afflux d'IED dans le pays d'accueil et le volume total d'exportations du pays d'accueil²⁰.

De plus, certains éléments donnent à penser qu'en général, les entreprises étrangères ont une plus forte propension à exporter que les entreprises appartenant à des intérêts locaux. Les entreprises étrangères connaissent souvent mieux le marché international et peuvent réagir plus rapidement à l'évolution de la demande internationale²¹. Les entreprises étrangères peuvent également être favorisées par la taille et l'efficacité de leur réseau de distribution²². Plusieurs études montrent également que les filiales étrangères peuvent avoir des retombées positives sur la propension à exporter des entreprises locales²³. La politique en matière d'IED peut aussi stimuler le rendement des exportations. Les politiques d'investissement, telles que celles qui cherchent à imposer l'obligation d'exporter une certaine portion de la production locale²⁴, et la politique touchant l'IED, qui favorise les secteurs axés sur l'exportation, sont conçues en fonction d'objectifs de promotion des exportations²⁵.

Les éléments d'information sur les relations entre l'IED et les importations sont contradictoires. Certaines études indiquent que l'afflux d'IED réduit les importations du pays d'accueil²⁶. Selon d'autres études, l'IED de non-résidents contribue à augmenter les niveaux des importations du pays d'accueil²⁷. Habituellement, les filiales ont une forte propension à importer les intrants intermédiaires du pays de leur société mère, particulièrement lorsque de tels intrants ne sont pas disponibles dans le pays hôte ou lorsque la qualité des intrants locaux n'est pas garantie²⁸.

²⁰Banque mondiale (1997); Hill (1990); Lipsey (1991).

²¹Chen (1994).

²²Le rôle joué par le commerce interne ou intra-société est important en Amérique du Nord.

²³Hill (1990); Aitken, Hansen et Harrison (1994).

²⁴Les MIC (Mesures concernant les investissements et liées au commerce) de l'OMC ne sont pas conformes à ces types de restrictions. Voir le chapitre portant sur les MIC (Liste indicative en annexe) dans les *Résultats des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay — textes juridiques* (1994).

²⁵Par exemple, les politiques délibérées des gouvernements des pays d'accueil visant à établir des zones de promotion des exportations (par ex. les zones économiques en Asie de l'Est), pour stimuler l'exportation, l'emploi et le transfert de technologies, ont encouragé les entreprises étrangères à établir des filiales dans ces zones. Graham et Krugman (1993); Graham et Anzai (1994); Naujoks et Schmidt (1995).

²⁶OMC (1996).

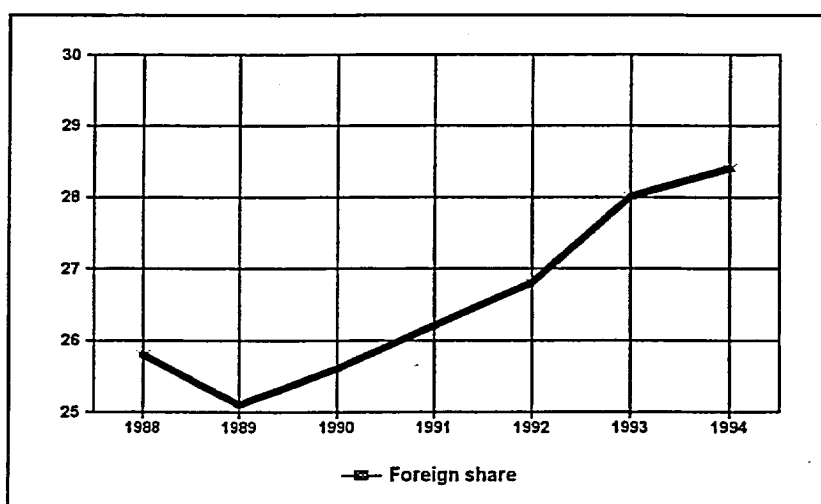
²⁷Graham et Krugman (1993); Graham et Anzai (1994); Naujoks et Schmidt (1995).

²⁸OCDE (1993).

III. Le rôle de l'IED dans le commerce et l'économie du Canada

Il y a une quantité appréciable de données empiriques selon lesquelles l'IED et les filiales étrangères jouent un rôle important dans l'économie du Canada. Une étude d'Industrie Canada montre que l'importance des entreprises étrangères, mesurée par leur part des recettes totales, générées par toutes les entreprises oeuvrant au Canada, a affiché un mouvement à la hausse durant toutes les années 90²⁹. On peut voir au graphique I l'augmentation de la part de marché des filiales étrangères au Canada. Il y a lieu de remarquer qu'à compter de 1989, les parts étrangères des recettes générées au Canada ont augmenté de façon significative.

Graphique I
Parts étrangères des recettes générées par les entreprises au Canada



Foreign
share =
Parts étrangères

Source : Cameron, étude non publiée d'Industrie Canada, 1997

Les tableaux I et II présentent des données sur le rôle joué par l'IED au Canada, aux États-Unis et au Mexique, selon la part de l'IED du produit intérieur brut et de la formation brute de capital de ces pays.

²⁹Cameron (1997).

Tableau I

*Part du PIB du stock d'IED
Canada, États-Unis et Mexique 1980, 1985, 1990, 1994 et 1995
(en pourcentage)*

<i>Année</i>	<i>Canada</i>	<i>États-Unis</i>	<i>Mexique</i>
1980	20,4	3,1	4,6
1985	18,4	4,6	10,5
1990	19,7	7,2	13,3
1994	19,2	7,5	14,4
1995	20,6	7,8	24,5

Source : ONU, World Investment Report 1996

Le tableau I montre que, pour le Canada, la part du PIB du stock d'IED est significativement plus élevée qu'elle ne l'est aux États-Unis. Jusqu'en 1994, la part de l'IED du PIB du Canada était inférieure au chiffre de 1980. Par la suite, soit en 1995, elle a augmenté à un niveau légèrement plus élevé que celui de 1980. Somme toute, on ne peut établir aucune tendance ferme dans l'orientation (augmentation ou diminution) de l'IED en proportion du PIB du Canada, durant la période visée. Le Mexique et les États-Unis affichent des tendances différentes; depuis 1980, la part des stocks d'IED du PIB des États-Unis et du Mexique a augmenté. Le Mexique, en particulier, a connu une hausse marquée de du stock d'IED, en proportion du PIB. Le chiffre de 1995 fait voir une hausse importante, qui reflète en partie une baisse réelle du PIB durant cette année-là.

Tableau II

*Part de l'afflux d'IED de la formation brute de capital fixe
Canada, États-Unis et Mexique 1984-1995
(en pourcentage)*

<u>Année</u>	<u>Canada</u>	<u>États-Unis</u>	<u>Mexique</u>
1984-1989 (moyenne annuelle)	5,4	5,8	7,8
1990	6,5	6,0	5,6
1991	2,4	3,0	8,5
1992	4,2	2,2	6,4
1993	5,0	4,7	6,0
1994	5,9	4,8	10,4
1995	11,4	4,83	17,14

Source : CNUCED, World Investment Report 1996

Le tableau II présente la part de l'IED de la formation brute de capital du Canada, des États-Unis et du Mexique. Dans les trois pays, l'IED intervient de la formation brute de capital. L'IED est le plus important au Mexique, qui est suivi du Canada, puis des États-Unis. En 1995, l'augmentation de la part de l'IED dans la formation brute de capital a été particulièrement marquée au Canada et au Mexique. Quant à savoir si cela indique le début d'une tendance, du moins en ce qui concerne le Canada, le fait ne pourra être établi que lorsque des données supplémentaires seront disponibles.

Une question importante pour le Canada est de déterminer si l'IED contribue à l'augmentation du commerce ou se substitue à cette activité. Les données sur les proportions (pourcentages) du commerce intra-société dans l'ensemble du commerce entre le Canada et les États-Unis donnent à entendre que l'IED est un facteur qui fait augmenter le commerce. Une étude récente d'Investissement Canada révèle que les filiales de fabrication appartenant à des intérêts étrangers au Canada ont une plus forte propension à importer et à exporter leurs produits et sont davantage axées sur l'extérieur que les sociétés de fabrication nationales³⁰. D'après la conclusion de l'étude, le commerce intra-société (pour lequel l'IED est une condition requise au préalable) joue un rôle important dans le développement économique du Canada.

Les graphiques II, III et IV confirment le rôle complémentaire du commerce et de l'IED au Canada. Les graphiques II et III, en particulier, montrent l'orientation vers l'exportation et l'importation des entreprises étrangères comparativement aux entreprises nationales. Ils indiquent que les entreprises étrangères au Canada sont davantage axées sur l'exportation et sur l'importation que

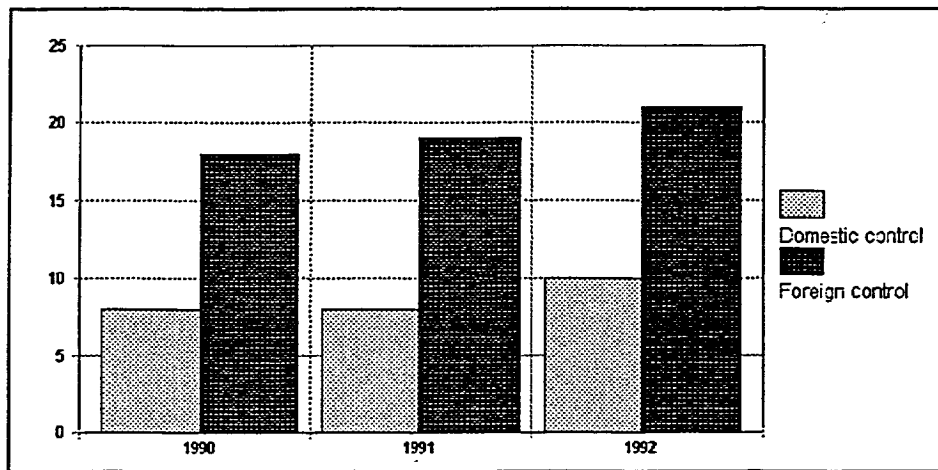
³⁰Covari et Wisner (1993).

les entreprises nationales³¹. Selon une étude récente d'Industrie Canada, l'orientation vers l'exportation des entreprises étrangères a été plus accentuée que celle des entreprises nationales dans une proportion de plus du double, durant la période de 1990 à 1992, tandis que leur orientation vers l'importation a été trois fois plus accentuée que celle des entreprises nationales, durant la même période³². L'auteur de l'étude signale que, durant la période de 1990 à 1992, les filiales étrangères au Canada ont représenté 44 % des exportations totales; par ailleurs, durant la même période, les importations totales des filiales étrangères au Canada ont représenté 51,1 % du total des marchandises importées au Canada.

³¹Les orientations vers l'exportation et l'importation se mesurent par la proportion des exportations et des importations dans le chiffre d'affaires total des entreprises; Cameron (1997).

³²*Ibid.*

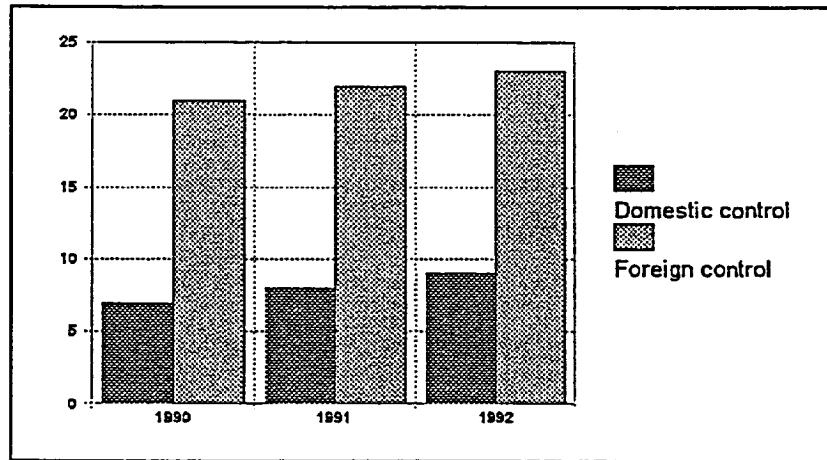
Graphique II
*L'orientation vers l'exportation :
les entreprises étrangères comparativement
aux entreprises nationales*



Domestic control = Contrôle national
Foreign control = Contrôle étranger

Source : Cameron, étude non publiée d'Industrie Canada, 1997

Graphique III
*L'orientation vers l'importation : les entreprises étrangères
comparativement aux entreprises nationales*



Domestic Control = Contrôle national
Foreign Control = Contrôle étranger

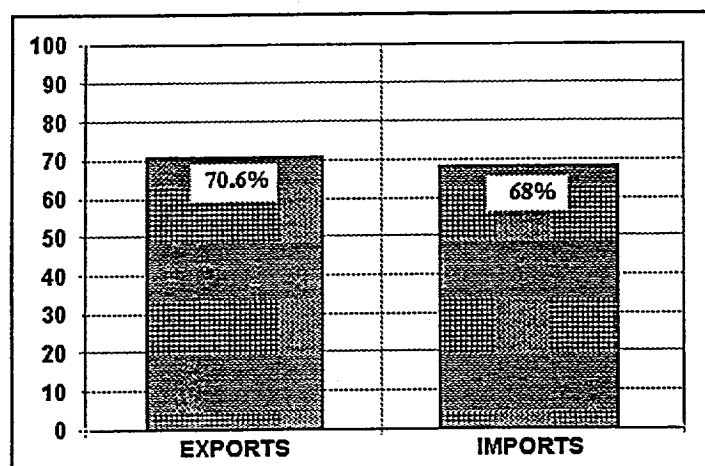
Source : Cameron, étude publiée d'Industrie Canada, 1997

Le graphique IV montre les propensions à exporter et à importer des filiales américaines établies au Canada et fait ressortir l'importance de l'IED pour le commerce canadien. La figure 1 du graphique IV montre que 70 % des exportations totales des filiales américaines établies au Canada sont intra-société, tandis que 68 % des importations de ces mêmes filiales se font intra-société. Somme toute, les données présentées dans cette section indiquent que l'IED joue un rôle important dans l'économie du Canada, à en juger par la proportion du PIB, de la formation brute de capital et du commerce du Canada que représente l'IED.

Graphique IV

*Commerce interne des filiales américaines au Canada
Position en 1992 (en pourcentage)*

*Figure 1 : en proportion du commerce total des filiales
américaines au Canada*

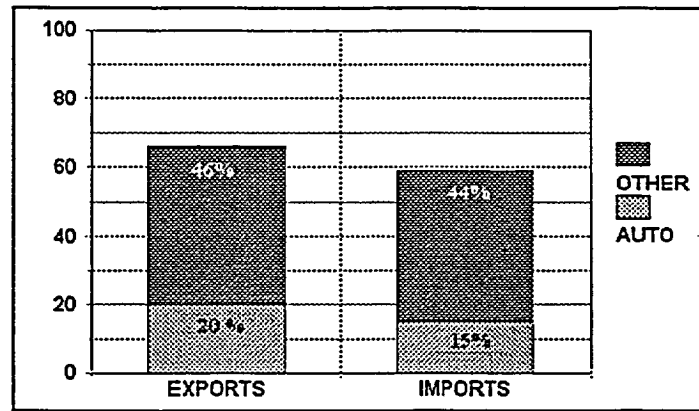


EXPORTS = EXPORTATIONS

IMPORTS = IMPORTATIONS

Source : Cameron, étude non publiée d'Industrie Canada, 1997

Figure 2 : en proportion du commerce total
entre le Canada et les États-Unis



EXPORTATIONS

IMPORTATIONS

AUTRE
AUTO

Source : Cameron, étude non publiée d'Industrie Canada, 1997

IV. Tendances de l'IED

La présente section aborde la question centrale qui porte sur la nature de l'expérience canadienne en matière d'IED, durant la période à l'étude³³. Pour déterminer les tendances de l'IED à l'intérieur de la région, des données globales sont présentées pour deux périodes : de 1985 à 1989 et de 1990 à 1994. Ces données servent de base à la comparaison des tendances de l'IED durant les deux périodes³⁴.

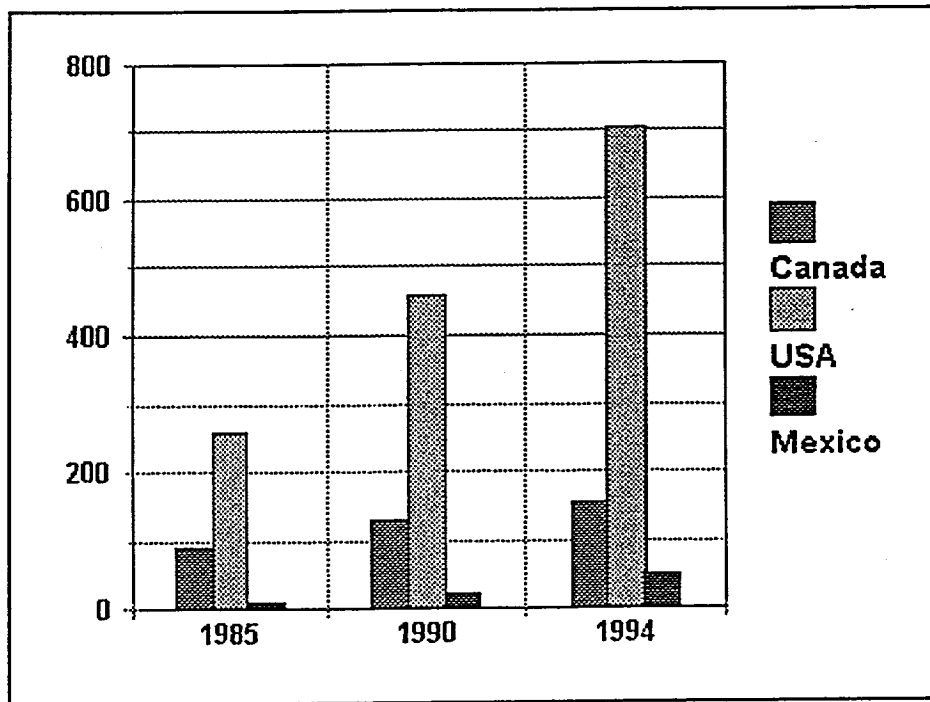
Les graphiques V et VI et les tableaux III à VI présentent des données sur les stocks d'IED. Le graphique V montre la position des stocks d'IED (en milliards de dollars canadiens courants) des trois pays signataires de l'ALENA, en 1985, 1990 et 1994. Le graphique fait voir que dans les trois pays, les stocks totaux d'IED ont augmenté, la valeur la plus élevée, comme on pouvait s'y attendre, ayant été enregistrée pour les États-Unis, dans toutes les années visées. Le graphique VI présente des données plus récentes pour le Canada.

³³Pour les fins des évaluations de l'ALENA, qui couvrent pratiquement toute cette période, voir Rugman et Verbeke, Rugman et Gestrin, Nymark et Verdun et Globeman; tous dans Rugman, éd., *Foreign Investment & NAFTA* (1994); Rugman et Gestrin dans *Commentary* (1993).

³⁴On dispose de données cohérentes sur les stocks et les flux d'IED pour les pays signataires de l'ALE et de l'ALENA jusqu'en 1994. L'analyse des données se fait donc pour la période postérieure à la signature de l'ALE et de l'ALENA, jusqu'en 1994 seulement.

Graphique V

Stock d'IED au Canada, aux États-Unis et au Mexique
1985, 1990 et 1994
(en milliards de \$ CAN courants)

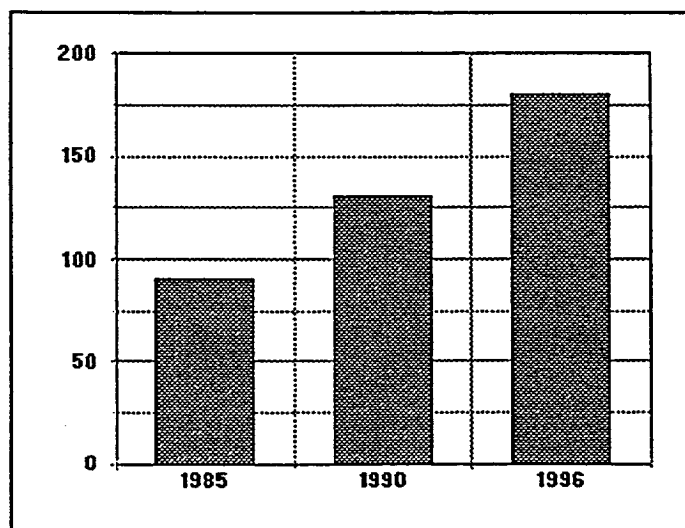


Canada
États-Unis
Mexique

Source : Statistique Canada, Bilan des investissements du Canada, n° 67-202-XPB au catalogue

Graphique VI

*Stock d'IED au Canada
1985-1996*
(en milliards de \$ CAN courants)



Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada 1926-1996*, n° 67-202-XPB au catalogue, 1997

Néanmoins, la valeur totale en dollars des stocks d'IED ne brosse qu'un tableau partiel de la tendance et de son évolution. Les tableaux III, IV et V présentent des données sur les parts des stocks d'IED au Canada, aux États-Unis et au Mexique, selon le pays d'origine (source), pour 1985, 1989 et 1994. Les données montrent comment les parts d'IED ont changé durant la période à l'étude, y compris comment la répartition des parts des stocks des trois pays a changé.

Les données du tableau III montrent que la part des États-Unis du stock d'IED canadien est la plus importante, bien qu'on puisse observer une diminution du pourcentage détenu par les États-Unis depuis 1985. Inversement, les parts du Japon et des autres pays ont augmenté depuis 1985.

Tableau III

*Part du stock d'IED canadien selon la source (pays d'origine)
1985, 1989 et 1994 (en pourcentage)*

<i>Pays ou région d'origine</i>	<i>1985</i>	<i>1989</i>	<i>1994</i>
<i>UE</i>	<i>17,1</i>	<i>22,6</i>	<i>20,7</i>
<i>États-Unis</i>	<i>75,1</i>	<i>65,7</i>	<i>66,4</i>
<i>Japon</i>	<i>2,5</i>	<i>3,9</i>	<i>4,3</i>
<i>Mexique</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>	<i>0,12</i>
<i>Autres pays</i>	<i>5,3</i>	<i>7,8</i>	<i>8,4</i>
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Source : d'après les données de l'OCDE, Annuaire des statistiques d'investissement direct international

Le tableau IV présente les chiffres des stocks d'IED aux États-Unis jusqu'en 1994. L'Union européenne a surpassé les stocks d'IED américains, bien que sa part ait diminué depuis 1985. En 1995, les parts réunies du Royaume-Uni et des autres pays européens étaient de 64,41 %³⁵. Depuis 1985, la part du Japon de l'IED a doublé (bien que la part du Japon, établie à 19,39 %, ait diminué légèrement en 1995). La part du Japon a également augmenté au Mexique (passant à 4,5 %) et au Canada (passant à 4,3 %). Fait intéressant à signaler, en 1995, la part du Canada du flux d'investissement aux États-Unis a augmenté de manière significative, représentant à peu près 11 % du total.

³⁵Les chiffres de 1995 représentant les stocks d'IED aux États-Unis sont fondés sur les données qui figurent dans le document *Survey of Current Business*, vol. 77, n° 6, juin 1997, US Department of Commerce, Economics & Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis, 1997.

Tableau IV

*Part du stock d'IED américain sur la source (pays d'origine)
1985, 1989 et 1994 (en pourcentage)*

<i>Pays ou région d'origine</i>	<i>1985</i>	<i>1989</i>	<i>1994</i>
<i>UE</i>	<i>57,9</i>	<i>57,6</i>	<i>53,9</i>
<i>Canada</i>	<i>9,3</i>	<i>8,2</i>	<i>8,4</i>
<i>Japon</i>	<i>10,5</i>	<i>18,2</i>	<i>22,9</i>
<i>Mexique</i>	<i>0,3</i>	<i>0,1</i>	<i>0,5</i>
<i>Autres pays</i>	<i>22,1</i>	<i>15,9</i>	<i>14,4</i>
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Source : d'après des données de l'OCDE, Annuaire des statistiques d'investissement direct international 1996 & 1997

Les États-Unis représentent une part nettement supérieure du stock d'IED du Mexique, bien que cette part ait diminué depuis le milieu des années 80, comme le montre clairement le tableau. La part du Canada n'a pas subi de changement appréciable.

Tableau V

*Part du stock d'IED mexicain selon la source (pays d'origine)
1985, 1989 et 1994 (en pourcentage)*

<i>Pays ou région d'origine</i>	<i>1985</i>	<i>1989</i>	<i>1994</i>
<i>UE</i>	<i>16,2</i>	<i>22,9</i>	<i>21,8</i>
<i>États-Unis</i>	<i>69,8</i>	<i>58,6</i>	<i>52,3</i>
<i>Japon</i>	<i>3,2</i>	<i>3,3</i>	<i>4,5</i>
<i>Canada</i>	<i>2,3</i>	<i>1,8</i>	<i>2,0</i>
<i>Autres pays</i>	<i>8,5</i>	<i>13,3</i>	<i>19,4</i>
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Source : d'après des données de l'OCDE, Annuaire des statistiques d'investissement direct international 1996

Le tableau VI présente des données comparatives sur les flux d'IED en proportion des flux mondiaux, au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Les chiffres montrent que les parts des flux

d'IED sont volatiles, présentant des changements importants d'une année à l'autre. La part des États-unis du flux mondial d'IED, qui reflète la taille de l'économie du pays, est significativement plus élevée que celles du Canada et du Mexique. La part mexicaine des flux d'investissement mondiaux, du moins depuis 1991, est pratiquement le double de celle du Canada. Il y a lieu de mentionner que les parts américaine et canadienne des flux mondiaux d'IED ont diminué depuis la période de 1984 à 1989.

Bien que le tableau VI fasse état d'une baisse des parts canadienne et américaine des flux mondiaux d'IED, il ne révèle rien sur la valeur totale en dollars des flux d'investissement dans ces pays. Pour les trois pays, la valeur totale des flux d'IED a augmenté durant la période visée. Cela s'explique du fait que la valeur totale des flux mondiaux s'est accrue très rapidement, plus rapidement qu'en Amérique du Nord.

Tableau VI

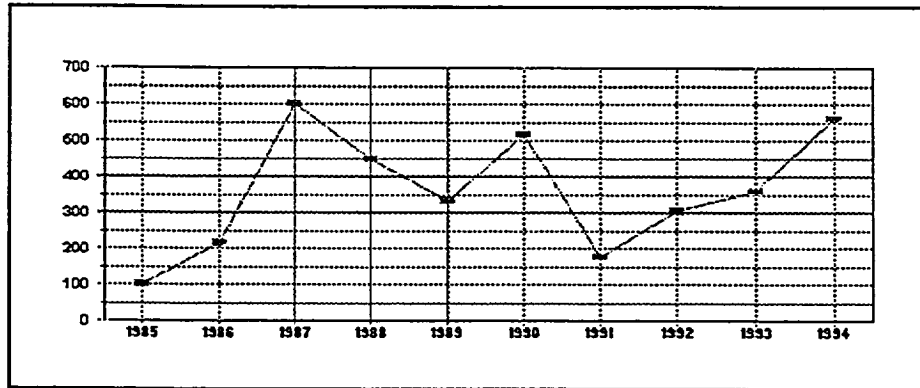
*Parts des flux mondiaux d'IED : Canada, États-Unis et Mexique
Ventilation annuelle pour la période 1984-1995
(en pourcentage)*

<i>Année</i>	<i>Canada</i>	<i>États-Unis</i>	<i>Mexique</i>
<i>1984-1989</i>	<i>4,1</i>	<i>38,1</i>	<i>2,1</i>
<i>Moyenne annuelle</i>			
1990	3,9	23,5	1,3
1991	1,7	14,0	3,0
1992	2,7	10,5	2,6
1993	2,4	19,8	2,1
1994	2,7	22,1	3,5
1995	3,6	19,1	2,2

Source : CNUCED, World Investment Report 1996

Graphique VII

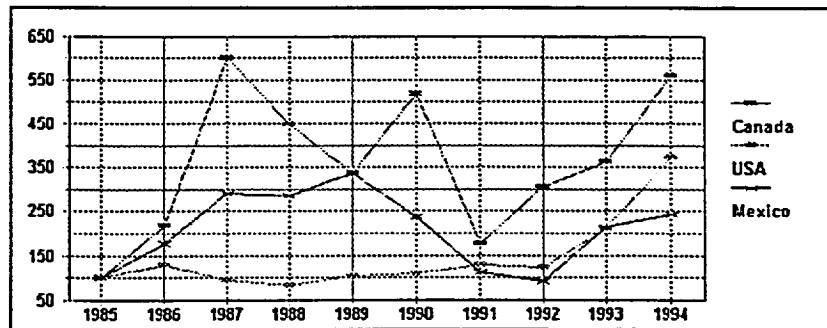
Indice des flux d'IED des non résidents : Canada
(1985 = 100)



Source : OCDE, Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1996

Graphique VIII

Indice des flux d'IED de non-résidents : Canada, Mexique et États-Unis
(1985 = 100)



Canada
États-Unis
Mexique

Source : OCDE, Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1996

Le graphique VII fait état de flux d'IED de non-résidents au Canada, de 1985 à 1994. Les flux d'IED au Canada se sont caractérisés par une série de hausses et de baisses, la tendance après 1991 correspondant à une hausse continue. Le graphique VIII permet également de faire une comparaison des flux d'IED en provenance de non-résidents, entre les trois partenaires de l'ALENA, et montre que c'est au Canada que la tendance a le plus varié durant la période à l'étude.

V. Conclusion

La présente étude avait pour objet de fournir une interprétation descriptive et non technique des données sur l'IED de non-résidents au Canada, aux États-Unis et au Mexique, durant la dernière décennie. Pour ce qui est des liens entre l'IED et l'économie canadienne, un certain nombre d'observations peuvent être formulées. Fait important, les données confirment que la part du stock d'IED au PIB du Canada et de sa formation brute de capital fixe, est significative. La complémentarité entre le commerce et l'IED représente une autre tendance marquée dans le cas du Canada. La part des entreprises étrangères des recettes totales, générées par toutes les entreprises au Canada, a augmenté, et la part des filiales étrangères du commerce canadien est considérable. Les propensions à exporter et à importer des filiales d'investisseurs étrangers au Canada sont fortes également.

Une comparaison des données sur l'IED ne révèle aucune augmentation significative de la part de l'IED du PIB du Canada depuis 1989. Durant toute la période à l'étude, le rôle de l'IED dans la formation brute de capital est significatif pour le Canada, les États-Unis et le Mexique. Pour le Canada, dans les deux domaines (part de l'IED du PIB et de la formation brute de capital), une comparaison des chiffres vers le milieu des années 80 et dans les années 90 ne fait pas ressortir de différences significatives.

Les données sur les tendances de l'IED dans la région nord-américaine, durant la période à l'étude, est la seconde question abordée dans le document. La quantité totale d'IED a augmenté au Canada, aux États-Unis et au Mexique durant la période visée. La part canadienne de l'afflux annuel mondial d'IED durant la dernière partie de la période de référence a été plus faible que durant la première partie de la période en question. Pour ce qui concerne l'IED américain au Canada, on peut affirmer que la part de ce pays a diminué à compter de 1985, puis a commencé à augmenter durant les années 90.

Les données indiquent aussi que la part des stocks d'IED canadiens aux États-Unis semble avoir augmenté légèrement depuis 1989. De plus, les données de 1995 sur les flux d'IED indiquent que la part du Canada aux États-Unis a augmenté de manière importante. Il ressort clairement des données présentées que, malgré l'augmentation du volume total d'IED au Canada, la part de l'IED mondial du pays a diminué ces dernières années.

RÉFÉRENCES ET BIBLIOGRAPHIE

- Ahsan S. M. et Wang T. "Canadian Foreign Direct Investment in Asia", document non publié, Université Concordia, 1997.
- Aitken B., Hanson G. et Harrison A. "Spill-Overs, Foreign Investment and Export Behaviour", *NBER Working Paper No. 4967*, décembre 1994.
- Baldwin R. "Adapting the GATT to a More Regionalized World: A Political Economy Perspective", dans Anderson K. et Blackhurst R. *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, 1993.
- Baldwin R. "The Effect of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages", *NBER Working Paper No. 5037*, février 1995.
- Bhagwati J. "VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs; Political Economy Theoretic Analysis", *International Economic Journal Vol. 1 No. 1*, printemps 1987.
- Blomstrom M., Lipsey R. et Zejan M., "What Explains Developing Country Growth", dans *NBER Working Paper No. 4132*, 1992.
- Blomstrom M. "Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico", dans *The Journal of Industrial Economics*, 35, 1986.
- Blomstrom M., Kokko A. et Zejan M. "Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals", *NBER Working Paper No. 4131*, août 1992.
- Blomstrom M. et Wolff E. "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", *NBER Working Paper No. 1923*, 1994.
- Blonigen B. et Feenstra R. "Protectionist Threats and Foreign Direct Investment", *NBER Working Paper 5475*, 1996.
- Cameron R. "Trade Activity of Foreign Affiliates in Canada", étude non publiée d'Industrie Canada, 1997.
- Caves R. "Multinational Firms, Competition & Productivity in Host Country Markets", *Economica Vol. 41 No. 162*, 1974.
- Chand R. "NAFTA: The Economic Implications for Canada", *The Conference Board of Canada, International Business Research Centre*, 1993.

- Chen E. "Transnational Corporations and Technology Transfer to Developing Countries", *Routledge for the UN*, Londres, 1994.
- Covari R. et Wisner R. « Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada », *Investissement Canada, Document de travail n° 16*, juin 1993.
- Culem C. G. "The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries", *European Economic Review* 32, 1988.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, gouvernement du Canada. "NAFTA Update: A Selected Bibliography", bibliothèque, MAECI, 1997.
- Conseil économique du Canada. "Managing Adjustment", 1988.
- Ethier W. "The Multinational Firm", *The Quarterly Journal of Economics*, John Wiley & Sons, Cambridge, 1986.
- Findley R. "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model", *Quarterly Journal of Economics*, 92, février 1978.
- Fry E. et Radebaugh L., éd. "Investment in the North American Free Trade Area: Opportunities and Challenges", Brigham Young University, Utah, 1992.
- Fujimora J. « Stratégies mondiales et investissement direct : dimension commerciale et économique au Canada », *Document — Groupe des politiques*, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mars 1994.
- GATT. « Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay: textes juridiques », Secrétariat du Gatt, Genève, 1994.
- Glickman N. et Woodward D. "The New Competitors: How Foreign Investors Are Changing the Face of the US Economy", Basic Books, New York, 1989.
- Globerman S. "The Economics of NAFTA", dans Rugman A., éd. *NAFTA & Foreign Investment*, South Carolina Press, Columbia, 1994.
- Globerman S. "Foreign Acquisitions of Canadian High Technology Firms", dans *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, University of Calgary Press, Calgary, 1991.
- Globerman S. et Walker M. "Assessing NAFTA: A Trinational Analysis", Fraser Institute, Vancouver, 1993.

- Graham E. et Krugman P. "The Surge in Foreign Direct Investment in the 1980s", dans Froot K., éd. *Foreign Direct Investment*, University of Chicago Press, Chicago, 1993.
- Graham E. "On the Relationship Among Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for United States & Japan", document non publié, 1996.
- Graham E. et Anzai N. "The Myth of a Defacto Asian Bloc: Japan's Foreign Direct Investment in East Asia", *The Columbia Journal of World Business*, 24, 1994.
- Graham E. et Krugman P. "Foreign Direct Investment in the US", Institute for International Economics, Washington, 1991.
- Harris R. "The Economic Impact on Canada of Changing Trade Barriers between Canada and the US", *International Economics Working Paper DP87-6*, University of Toronto, 1987.
- Hill H. "Foreign Direct Investment and East Asian Economic Development", *Asian Pacific Economic Literature*, 4, 1990.
- Hindley B. "Foreign Direct Investment: The Effects of Rules of Origin", *Discussion Paper No. 30*, Royal Institute of International Affairs, Londres, 1990.
- Hufbauer G., Lakdawalla D. et Malani A. "Determinants of Foreign Direct Investment and its Connection to Trade" *UNCTAD Review* 1994.
- Krueger A. "Free Trade Agreements versus Customs Unions", *NBER Working Paper No.5084*, 1995.
- Lim, L. et Pang E. "Vertical Linkages and Multinational Enterprises in Developing Countries", *World Development* 10, 1982.
- Lipsey R. et Weiss M. "Foreign Production and Exports of Individual Firms" *Review of Economics and Statistics*, 66, mai 1984.
- Lipsey R. "Foreign Direct Investment in the United States and US Trade", *Annals of the American Academy of Political & Social Science* 516, juillet 1991.
- Lipsey R., Blomstrom M. et Kravis I. "R&D by Multinational Firms & Host country Exports", dans Evenson R. et Ramis G., éd. *Science & Technology Policy: Lessons for Developing Asia*, Westview Press, Boulder, 1990.
- MacCharles D. "Trade, Investment & Knowledge Flows in Relation to the Multinational Enterprises", Institute of Research on Public Policy, Ottawa, 1985.

- Mohnen P. "The Relationship between R&D and Productivity Growth in Canada and Other Industrialized countries", Conseil économique du Canada, Ottawa, 1992.
- Mansfield E. et Romeo A. "Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US Based Firms", *Quarterly Journal of Economics* 95, décembre 1980.
- Mansfield E. "Technology Transfer, Productivity & Economic Policy", W.W. Norton, New York, 1982.
- McCulloch R. "New Perspectives on Foreign Direct Investment", dans Froot K.A., éd. *Foreign Direct Investment*, University of Chicago Press, Chicago, 1993.
- Messerlin P. « L'impact du commerce et des mouvements de capitaux sur le travail, une analyse du cas français », *Revue économique de l'OCDE n° 1*, OCDE, Paris, 1995.
- Naujoks P. et Schmidt K. "Foreign Direct Investment and Trade in Transition Countries: Tracing Links", a Sequel, *Kiel Institute of World Economics Working Paper No. 704*, 1995.
- Nymark A. et Verdun E. "Canadian Investment & NAFTA", dans Rugman A., éd. *Foreign Investment & NAFTA*, University of South Carolina, Columbia, 1994.
- OCDE. "The Impact of Foreign Investment on Economies of OECD Countries", Paris, novembre 1993.
- OCDE. « Annuaire des statistiques d'investissement direct international », 1996.
- Prestowitz C. "Trading Places: How We Allowed the Japanese to Take the Lead", Basic Books, New York, 1988.
- Rouslang D. "Comment on Frank-Freeman Paper", dans Dewald W., éd. *Impact of International Trade and Investment on Employment*, Bureau of International Labour Affairs, Washington, 1978.
- Rugman A. et Verbeke Alain. Foreign Direct Investment and NAFTA: A Conceptual Framework dans Rugman A., éd. *Foreign Investment and NAFTA*, 1994.
- Rugman A. et Gestrin M. "NAFTA's Treatment of Foreign Investment", dans Rugman A., éd. *Foreign Investment and NAFTA*, University of South Carolina, Columbia, 1994.
- Rugman A. "Multinationals and Canada-United States Free Trade", University of South Carolina, Columbia, 1990.

- Rugman A. et Gestrin M. "The NAFTA's Impact on the North American Investment Regime", *Commentary, No. 42*, C.D. Howe Institute, Toronto, 1993.
- Safarian A. "Direct Investment Strategy and Canada-US Free Trade Agreement", dans Reynolds C., éd. *The Dynamics of North American Trade & Investment*, Stanford University Press, Palo Alto, 1991.
- Safarian A. "Free Trade & Foreign Direct Investment: Interim Report", Fry E. et Radebaugh L., éd. *Investment in the North American Free Trade Area: Opportunities and Challenges*, Brigham Young University, Utah, 1992.
- Safarian A. "Canada-US Free Trade Agreement and Foreign Direct Investment", Comments to the Standing Committee on Finance & Economic Affairs, Legislature of Ontario, janvier 1988.
- Sauve P. et Schwanen D. eds. "Investment Rules for the Global Economy", C.D. Howe Institute, Toronto, 1996.
- Schwanen D. "Investment and the Global Economy: Key Issues in Rule-Making", dans Sauve P. et Schwanen D., éd. *Investment Rules for the Global Economy*, 1996.
- Schwanen D. "Trading Up: The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment and Jobs in Canada", *Commentary No.89*, C.D. Howe Institute, Toronto, 1997.
- Statistique Canada. « Bilan des investissements internationaux du Canada », n° 67-202-XPB au catalogue, 1997.
- Tolchin M. et Tolchin S. "Buying into America: How Foreign Money is Changing the Face of Our Nation", Times Books, New York, 1988.
- CNUCED. "World Investment Reports, 1993, 1994, 1995 & 1996", UN, New York et Genève.
- US Department of Commerce, Economics & Statistics Administration Bureau of Economic Analysis. *Survey of Current Business, Vol 77, No. 6*, juin 1997.
- Wigle R. "Between a Rock and a Hard Place: The Economics of Canada-US Free Trade", *Analyse de politique 14*, 1988.
- Banque mondiale. "Global Development Finance", Banque mondiale, Washington, 1997.
- World Economic Forum. "The Global Competitiveness Report 1996", Genève, 1996.
- Organisation mondiale du commerce (OMC). « Rapport annuel 1996 : le commerce et l'investissement étranger direct », OMC, Genève, 1996.

OMC. « Le régionalisme et le système commercial mondial », OMC, Genève, 1995.

ANNEXE 1

I. DÉFINITION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) ET DES TERMES CONNEXES

La présente section fournit une explication des termes, dans la mesure où ils se rapportent à l'investissement étranger direct.

IED : L'IED sont les éléments d'actif qu'un investisseur d'un pays donné acquiert et gère dans un autre pays. C'est l'aspect de la « *gestion assortie de contrôle* » de l'élément d'actif qui est important dans l'IED et distingue l'IED des investissements de portefeuille dans des actions, des obligations, etc., dans un autre pays (OMC, 1996). Habituellement, les investisseurs sont des entreprises commerciales et les éléments d'actif qu'ils acquièrent sont aussi des entreprises.

Types d'IED : Les trois principaux types d'IED sont les capitaux propres (comportant des éléments de propriété et de contrôle), les bénéfices réinvestis et les transactions intra-société sous forme d'emprunts et de prêts.

Capitaux propres : Les capitaux propres sont la valeur de l'investissement d'une multinationale dans les actions d'une entreprise, dans un pays étranger. Cette catégorie englobe les fusions et les acquisitions et la création de nouvelles installations, souvent désignée par l'expression « nouveaux investissements ». Les capitaux propres sont une source importante d'IED pour les pays de l'OCDE.

Bénéfices réinvestis : Les bénéfices réinvestis sont la part des multinationales des bénéfices de la filiale, qui n'est pas remise à la société mère (multinationale). La filiale conserve habituellement ces profits et les réinvestit.

Emprunts et prêts intra-société : Cet élément correspond à des emprunts à long et à court terme et à des prêts de fonds entre la multinationale et la filiale.

Les trois principaux types d'IED que nous venons de décrire sont recueillis par des organismes nationaux de statistiques et figurent dans les statistiques relatives à la balance des paiements du FMI (OMC, 1996). Toutefois, des données globales et comparables sur l'IED ne sont pas encore recueillies et consignées dans tous les pays, ce qui rend difficiles les conclusions à tirer de toute étude sur les flux d'IED.

Flux d'IED : Les flux d'IED ont trait au mouvement des fonds d'investissement au-delà des frontières internationales. Ils comprennent les investissements de résidents à l'étranger et ceux de non-résidents au pays. Les investissements qui ne sont pas transfrontaliers ne sont pas pris en compte. Les flux d'IED sont déclarés *en termes bruts et en termes nets*.

Flux brut d'IED de non-résidents : Comprend les prises de participation et les investissements dans des titres à long terme réalisés par des non-résidents ou investisseurs de l'étranger.

Flux brut d'IED à l'étranger : Comprend le remboursement de prêts à long terme et la vente d'avoirs propres à des résidents nationaux.

Flux net d'IED : Représente la différence entre les flux bruts d'IED de non-résidents et les flux bruts d'IED de résidents à l'étranger.

Stock d'IED : Représente la valeur comptable *nette* du capital à long terme appartenant aux multinationales, dans les entreprises du pays d'accueil.

Pays d'origine : Le pays de l'investisseur ou de l'entreprise qui investit est appelé le pays d'origine.

Pays d'accueil : Le pays où les éléments d'actif sont acquis ou le pays qui bénéficie de l'IED est appelé le pays d'accueil.

Société mère : L'entreprise qui investit est appelée la société mère.

Filiale : Les éléments d'actif acquis dans le pays d'accueil sont sous le contrôle de la filiale.

Entreprise multinationale : Une entreprise multinationale est une organisation qui s'engage dans la production et la distribution de biens et de services dans deux pays ou plus (Rugman, 1990); Graham et Krugman dans Froot, 1993). En principe, l'IED correspond à la création ou à l'expansion d'entreprises qui font des affaires au-delà des frontières nationales (Graham et Krugman dans Froot, 1993). L'investissement direct fait partie intégrante de la stratégie globale des grosses entreprises en vue de la production et de la vente à l'échelle internationale. Ces entreprises sont les multinationales qui représentent les sources les plus importantes d'IED et les agents principaux de la croissance de l'IED dans l'économie mondiale (McCulloch dans Froot, 1993).

iv) L'ALENA prévoit des normes minimales de traitement des investisseurs et des investissements étrangers.

v) L'ALENA prévoit une compensation juste et entière des investissements expropriés.

Les objectifs premiers des aliéas iii) et iv) sont de protéger les investissements canadiens et américains au Mexique (Rugman, 1994).

c) *Processus permettant le maintien des mesures existantes et listes « négatives » (Annexes 1 et 2 de l'ALENA)* : L'ALENA remplace le maintien de toutes les lois existantes, prévues dans l'ALE, qui influent sur les investissements, par ce qu'on a convenu d'appeler la clause de « grandfathering » ou *processus permettant le maintien des mesures existantes*, comportant une série de listes « négatives ».

En effet, la liste « négative » est une liste de report de toutes les mesures et de toutes les lois qui ne se conforment pas aux dispositions de l'ALENA et que chaque partie signataire choisit de conserver.

DOCUMENTS D'ANALYSE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE

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)* SP19F
2. Commerce et protection de l'environnement : comment mettre fin au dialogue de sourds?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992)* SP18F
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993)* SP25F
4. Le contrôle des fusionnements à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993)* SP27F
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993)* SP28F
6. La durée optimale des brevets dans une économie commercante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993)* SP30F
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)* SP32F
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)* SP33F
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994)* SP35F
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)* SP36F
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994)* SP37F
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)* SP38F
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994)* SP41F
14. Les relations fabricant - détaillant : Incidence sur les politiques en matière de commerce extérieur et du concurrence, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994) SP45F
15. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs: la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (juillet 1994)* SP47F
16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994)* SP48F

17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994)* SP49F
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994)* SP53F
19. La diplomatie à l'avant-garde - La technologie de pointe et la politique commerciale de Canada, par Gary Luton. Document n° 95/12 (décembre 1995)* SP70F
20. Mesures de contrôle des capitaux : justification et conséquences pour la politique canadienne en matière de commerce et d'investissement, par Ehsan Choudhri et Prakash Sharma. Document n° 96/04 (novembre 1996)* SP77F
21. La conception de la concurrence dans les entités de la Triade: considérations pour une politique commerciale, par Philip B. Marsden et I. Prakash Sharma. Document n° 96/06 (septembre 1996)* SP79F
22. Le Canada : Porteurs d'eau, bûcherons et autres mythes dangereux, par Prakash Sharma en collaboration avec Allen Brown et David Weiner. Document n° 96/07 (décembre 1996)* SP80F

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE

1. Aujourd'hui nation commercante, demain nation de commerçants : À l'aube d'un second siècle d'expansion commerciale, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992)* SP12F
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin. Document n° 93/06 (juin 1993)* SP24F
3. L'effet des exportations : analyse entrées-sorties de commerce extérieur canadien, par James McCormack. Document n° 94/24 (décembre 1994)* SP58F

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)* SP26F
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993)* SP34F
3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994)* SP40F
4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994)* SP44F
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994)* SP50F
6. Les blocs économiques régionaux: un fait accompli?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995)* SP59F

7. Changements de partenaires et partenaires changeants: Tendances des relations économiques régionales du Canada, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995)* SP60F
8. L'intégration économique des pays de l'Asie du Nord : réalité ou illusion?, par Steve Lavergne. Document n° 95/03 (mars 1995)* SP61F
9. Ensemble ou séparément : l'Argentine, le Brésil et l'ALENA, par Stephen Wilson. Document n° 95/09 (août 1995)* SP67F
10. Les quatre Amigos et d'autres encore : vers une zone de libre-échange des Amériques, par Keith Christie. Document n° 95/10 (octobre 1995)* SP68F
11. Des Changements dans le Voisinage : Réflexions sur le Mexique en transition, par Thomas Legler. Document n° 96/02 (février 1996)* SP75F
12. L'Union économique et monétaire en Europe et ses implications pour le Canada, par Robert Hannah. Document n° 97/01 (mars 1997)* SP81F
13. Porquoi nous avons raison et ils avaient tort : Évaluation du chapitre 19 de l'ale et de l'alena, par Ann E. Penner. Document n° 96/05 (septembre 1996)* SP78F

D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE

1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992)* SP14F
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993)* SP22F
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993)* SP23F
4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994)* SP42F
5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994)* SP43F
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994)* SP51F
7. Stress environnemental, conflits violents et sécurité nationale: L'arbre dans la forêt, par Rob Stranks. Document n° 95/05 (avril 1995)* SP63F
8. Gérer la diversité : Les relations économiques du Canada avec les pays en développement, par Keith Christie et David Preston. Document n° 95/15 (décembre 1995)* SP73F
9. La Chine : stress environnemental et sécurité nationale, par Robert T. Stranks et Nicolino Strizzi. Document n° 96/01 (février 1996)* SP74F
10. "Nouvelle" : Théorie de la croissance et aide au développement, par James P. Walker. Document n° 96/03 (avril 1996)* SP76F

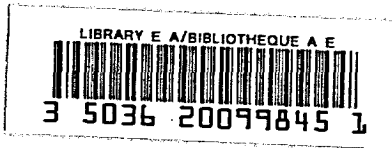
COMMENTAIRE D'ANALYSE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE

- No. 1 L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement, par Robert T. Stranks * (mars 1994).
- No. 2 L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur, par Julie Fujimura et Robert T. Stranks * (avril 1994).
- No. 3 Les statistiques sur le commerce et l'investissement direct : des données tout à fait conciliables, par James McCormack * (mai 1994).
- No. 4 Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants en politique étrangère?, par Rob Stranks * (mai 1994).
- No. 5 Entrées de capitaux récentes en Amérique latine : Trop beau pour durer?, par Richard Mueller * (août 1994).
- No. 6 Pas encore sortis de Bretton Woods: Déséquilibres des taux de change, commerce et réformes proposées, par James McCormack * (février 1995).
- No. 7 Veiller au grain : L'impact de la réduction du déficit sur le secteur commercial, par James McCormack * (mars 1995).
- No. 8 Le problème des chiffres: Les dépenses militaires dans les pays en développement, par James McCormack * (juin 1995).
- No. 9 Dossier en Souffrance: Vers la création d'une organisation mondiale pour l'environnement, par Robert T. Stranks * (juin 1995).
- No. 10 Un nouveau mode de financement des Nations unies: une idée qui fait son chemin, par James P. Walker * (décembre 1995).
- No. 11 Négociateurs en baskets: Produits dérivés, volatilité, risque et surveillance, par James McCormack * (mai 1995).
- No. 12 Possibilitié de nouvelles réformes en Inde, par I. Prakash Sharma * (décembre 1995).
- No. 13 La restructuration du système financier japonais Après la tempête, par Julie K. Fujimura * (février 1996).
- No. 14 Bien Peser le pour et le contre: Sanctions commerciales et respect des droits fondamentaux du travail, par Robert T. Stranks * (avril 1996).
- No. 15 Le commerce extérieur dans les années 90: Aperçu de la performance du Canada, par Julie K. Fujimura * (juin 1996).
- No. 17 Réfugiés pour motifs environnementaux, par Robert T. Stranks * (janvier 1997).
- No. 18 Sanctions commerciales: Le bon outil pour mettre fin au travail des enfants?, par Robert T. Stranks * (juin 1997).
- No. 19 APEC et FEEEP: Une évaluation intégrée évolutive, par Robert T. Stranks et Ravish Mitra * (novembre 1997).
- No. 20 L'évolution du commerce extérieur et de l'investissement étranger au Canada en 1997, par Anjali Bedi, Shenjie Chen, Clea Coronel et Suzanne Desjardins * (mars 1998)

EET Document de Référence

- No. 1 Étude portant sur la Politique commerciale internationale, par Colleen Hamilton * (May 1997).
- No. 2 Tendances récentes de l'investissement étranger direct, par Nipa Bannerjee* (novembre 1997).
- No. 3 Accès aux marchés et protection de l'environnement: point de vue d'un négociateur, par Andrew Griffith* (octobre 1997).
- No. 4 Commerce international - Théorie et politique bibliographie, par Nipa Banerjee* (novembre 1997).

* Disponible en anglais - available in English



DOCS
CA1 EA215 97R02 FRE
Banerjee, Nipa
Tendances recentes de
l'investissement etranger direct :
une comparaison entre le Canada et
les Etats-Unis et le Mexique
62911249