

CA1
EA533
94P07
FRE
ex.1
DOCS

b 2798086 (F)

NON CLASSIFIÉ

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

GROUPE DES POLITIQUES

N° 94/07

**Stratégies mondiales et investissement étranger direct :
dimension commerciale et économique au Canada**

par

**Julie K. Fujimura
Direction des politiques économique et commerciale (CPE)
Groupe des politiques**

Mars 1994

Les documents du Groupe des politiques sont préparés dans le but de stimuler la discussion parmi les responsables de la politique étrangère à propos de tendances internationales et de sujets particuliers. Les opinions qui y sont émises ne constituent pas des prises de position du gouvernement du Canada.

On est prié d'adresser les commentaires ou les demandes de renseignements se rapportant au présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [tél. : (613) 944-0367; téléc. : (613) 944-0375]. On peut se procurer des exemplaires du document auprès d'InfoEx (BPTE), par télécopieur au (613) 996-9709 (référence : code SP41A).

This paper is also available in English.

DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

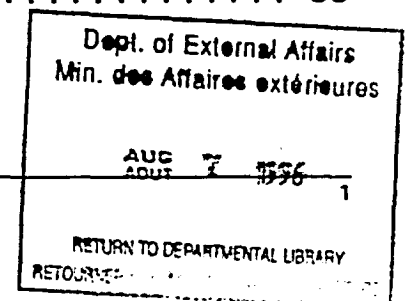
Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

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).*
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).
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).*
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).*
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).*
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).*
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).
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).*
9. Japan Trading Corp : Getting the Fundamentals Right, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993).
10. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).
11. 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).*
12. Competition Policy Convergence : The Case of Export Cartels, par William Ehrlich. (À paraître).

STRATÉGIES MONDIALES ET INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT : DIMENSION COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE AU CANADA

Résumé	3
Executive summary	7
1. Introduction	11
2. L'avènement des sociétés d'envergure mondiale	12
2.1 Que signifie l'expression «multinationale mondiale»?	12
2.1.1 Définition	12
2.1.2 Les multinationales se sont-elles mondialisées?	12
2.1.3 Les multinationales sont-elles devenues apatrides?	14
2.2 L'origine de la croissance des sociétés mondiales	17
2.2.1 La mondialisation au fil du temps	17
2.2.2 La raison d'être des multinationales	18
3. Investissement, commerce et sociétés mondiales	19
3.1 Les sociétés mondiales et l'investissement	19
3.1.1 Ce que démontre la théorie économique	19
3.1.2 La situation canadienne	20
3.2 Les multinationales et la R-D	24
3.2.1 Pourquoi se mêler de R-D?	24
3.2.2 Les transferts de technologie	24
3.2.3 Les effets des externalités	24
3.2.4 Survol de la recherche	25
3.3 Stimulation ou réorientation du commerce?	28
3.3.1 Généralités	28
3.3.2 En quoi consistent les échanges intra-entreprise?	31
3.3.3 Survol de la recherche	31
3.3.4 Échanges intra-entreprise — Conclusions	38



4.	Conséquences au plan des politiques canadiennes	38
4.1	Pourquoi faudrait-il attirer les multinationales?	38
4.1.1	Avantages et inconvénients pour le consommateur	38
4.1.2	Avantages et inconvénients pour le producteur	39
4.1.3	Effets sur le commerce	40
4.1.4	Où faut-il s'arrêter?	40
4.2	Recommandations aux décideurs	41
4.2.1	Souveraineté et mondialisation : une mise en garde	41
4.2.2	Le commerce	41
4.2.3	La technologie	42
4.2.4	Promotion de la concurrence dans l'industrie intérieure	45
4.2.5	L'importance des principes économiques fondamentaux	45
	Bibliographie	46

RÉSUMÉ

L'émergence des grandes entreprises multinationales et l'intégration des systèmes économiques internationaux ont de profondes répercussions sur la politique commerciale et économique du Canada. Certains instruments traditionnels de cette politique ont été rendus inopérants par le phénomène de la mondialisation et de l'interdépendance des politiques nationale et internationale. Il faut développer des attitudes novatrices, adaptées aux nouvelles réalités, si on veut pouvoir mettre en place des politiques commerciales et économiques qui soient taillées sur mesure, rationnelles et efficaces.

Les multinationales se sont éloignées des stratégies nationales traditionnelles pour se tourner vers des stratégies de plus en plus mondiales. Cela implique une nouvelle dynamique du commerce et de l'investissement qui est dominée par la volonté de maximiser les profits et les parts de marché pour l'ensemble de la multinationale. Les intérêts dans le pays d'origine ne jouent plus, dans les décisions stratégiques des multinationales, un rôle aussi important que par le passé. Cependant, la décentralisation de certains volets de la production et de la commercialisation s'est accompagnée, simultanément, d'une centralisation constante du processus décisionnel stratégique, de la planification financière et des opérations de recherche et développement. Il n'existe pas suffisamment de preuves empiriques pour affirmer que les multinationales sont de plus en plus apatrides, mais on *peut* dire que leurs nouvelles stratégies sont de nature mondiale.

Il est possible que les décisionnaires veuillent répondre au phénomène de la mondialisation accrue des entreprises en mettant de l'avant de vigoureuses politiques concernant l'investissement étranger direct (IED), mais cela pourrait les amener à constater que certaines options traditionnelles en ce domaine sont de plus en plus inefficaces. La mondialisation signifie que les politiques nationales ont chaque jour davantage des ramifications internationales, et vice-versa. Les politiques nationales, dans le domaine financier par exemple, peuvent constituer des obstacles à l'IED et au commerce, ou encore amener des multinationales à s'installer dans un autre pays. Les instruments stratégiques habituels, par exemple les prescriptions de résultats, sont de plus en plus difficiles à appliquer et de moins en moins pertinents, au fur et à mesure de la mondialisation des multinationales.

Commerce

Il est généralement admis que l'IED a un effet considérable et direct sur le commerce. De façon empirique, on constate que le commerce et l'IED sont mutuellement complémentaires. L'augmentation absolue du commerce intra-société (c'est-à-dire le commerce international entre entreprises affiliées) est un effet positif important de l'IED. Dans la mesure où le commerce et l'IED sont complémentaires, des politiques ouvertes en matière d'IED devraient donc favoriser le commerce.

Les politiques de libre-échange -- c'est le cas de l'ALENA par exemple -- incitent les filiales canadiennes de multinationales étrangères à rationaliser leur comportement, à devenir plus productives et à simplifier leurs opérations. Elles doivent se trouver un créneau pour justifier leur existence, à défaut de quoi elles pourraient devenir superflues dans la stratégie de la grande multinationale mère. Cette compétitivité accrue peut avoir des effets positifs à long terme sur la productivité ainsi que sur la compétitivité internationale du Canada .

Technologie

La R-D est un facteur décisif important en matière d'exportation et de productivité. C'est pourquoi les effets de l'IED sur la R-D présentent un intérêt particulier. Dans leurs politiques, les gouvernements peuvent exploiter les retombées possibles des activités de R-D menées par les multinationales dans le pays d'accueil aussi bien que dans le pays d'origine. Certains secteurs clés où la rentabilité sociale de la R-D est la plus élevée (et où il y a un fort coefficient de propriété étrangère) peuvent être ciblés pour maximiser l'efficacité d'un programme. Les moyens pour y parvenir peuvent être très variés, par exemple les crédits d'impôt au titre de la R-D, la réforme de l'éducation, etc.

Il a été constaté que les activités étrangères de R-D sont complémentaires de celles menées à l'échelle nationale, encore que la relation ne soit pas aussi forte qu'on aurait pu le supposer. La diffusion de la R-D étrangère peut se faire par l'IED, le commerce et la coopération. Les politiques qui encouragent la libéralisation des échanges, réduisent les restrictions à l'IED et favorisent le partage national et international de l'information devraient dynamiser les activités nationales de R-D.

Les activités de R-D demeurent toutefois largement centralisées, même si dans certaines industries elles ont tendance à s'internationaliser un peu plus. L'IED ne peut donc être vu comme une panacée au sous-investissement national dans le domaine de la technologie. La qualité de la R-D effectuée par les filiales des multinationales est aussi un problème. Par exemple, les essais de routine effectués sur des produits pour

s'assurer qu'ils répondent aux normes de sécurité et autres du pays d'origine ne présentent pas les mêmes avantages sociaux ou industriels que les activités essentielles de R-D menées dans ce pays.

La R-D importée de l'étranger a, pour l'économie du pays d'accueil, des retombées sociales moins élevées que la R-D menée par des sociétés nationales ou des filiales étrangères établies dans le pays d'accueil. Le Canada ne devrait donc pas s'en remettre uniquement à la R-D étrangère pour accroître son rendement. Il faut continuer de favoriser la constitution d'une base nationale de connaissances scientifiques compétitives, d'encourager l'établissement de centres de recherche pertinents et de faciliter la recherche universitaire ciblée si l'on veut que les industries nationales puissent absorber plus aisément les retombées technologiques étrangères et mener leurs propres activités de R-D. Il faut par ailleurs éviter d'encourager directement les multinationales à faire de la R-D au Canada, par la coercition ou des incitatifs financiers, car cela mobilise des ressources qui pourraient être affectées à la poursuite de solutions infrastructurelles à long terme.

Le Canada devrait chercher, par les voies multilatérales et bilatérales, à restreindre les stimulants directs à l'implantation des entreprises offerts par les autres pays. Les stimulants directs peuvent donner lieu à une surenchère où les avantages de la R-D effectuée par une filiale étrangère sont substantiellement érodés. Tous les décisionnaires doivent être conscients des coûts alternatifs de leurs programmes. Si les activités de R-D doivent, pour être rentables socialement, s'effectuer à un coût qui égale ou dépasse la valeur des avantages escomptés, comparativement à une solution efficace du secteur privé, il n'y a aucun gain net et la politique envisagée ne devrait pas voir le jour.

Les prescriptions de transfert de technologie sont largement inefficaces lorsqu'il s'agit de vouloir augmenter le volume de la technologie diffusée dans le pays d'accueil, et on devrait, de manière générale, éviter d'y avoir recours. Au mieux, elles entraînent la diffusion élargie d'un paquet technologique restreint. Il arrive, très occasionnellement, qu'il soit justifié de déroger à cette règle, par exemple lorsqu'il y a prise de contrôle étrangère d'une société déjà engagée dans d'intenses activités de R-D. Certains indices donnent à penser que, en l'occurrence, la prise de contrôle peut avoir des effets négatifs sur les activités de R-D et sur les avantages sociaux qui en découlent. Il pourrait donc être important que le Canada conserve la capacité d'imposer des prescriptions de résultats de nature technologique dans des circonstances très précises.

Concurrence

La politique de concurrence a un rôle précis à jouer si on veut s'assurer que les avantages de l'IED et des nouvelles grandes multinationales sont pleinement absorbés et que les coûts potentiels pour le pays d'accueil sont réduits au minimum. Si la politique de concurrence ne doit pas être utilisée pour limiter l'IED, elle devrait par contre faciliter les retombées positives associées à la présence de multinationales étrangères tout en protégeant contre la surconcentration de la puissance commerciale. Il faut encourager l'IED, tout en étant parfaitement conscient que les multinationales doivent faire face à la concurrence et qu'il ne faut pas leur permettre d'exercer un contrôle substantiel sur l'industrie.

Il pourrait être assez avantageux, sur plusieurs plans, d'appuyer la concurrence dans les industries où les filiales des multinationales sont présentes. D'abord, la multinationale est forcée de s'adapter à la concurrence en améliorant constamment ses méthodes de production. Cela peut profiter aux consommateurs, qui auront ainsi accès à des produits moins chers et de meilleure qualité. Ensuite, un apport technologique constant, facilité par cet environnement concurrentiel, augmente le potentiel des retombées, tandis que le soutien aux sociétés locales, toujours dans le cadre de cet environnement concurrentiel, accroît la possibilité d'absorption de ces retombées par les entreprises locales. Encourager les industries locales hautement compétitives aurait également pour effet positif de hausser le rendement à l'exportation; les multinationales oeuvrant dans des secteurs concurrentiels ont davantage tendance à exporter que celles opérant dans des secteurs qui ne le sont pas.

Fondements de l'économie

À l'évidence, l'investissement étranger direct ne peut tenir lieu de politique économique saine et de politique de croissance, mais il est suffisamment important pour être mentionné de manière spécifique. Il ne faut pas considérer l'IED comme un remède à la faible productivité, ou à un rendement inférieur sur le plan des exportations ou de l'investissement national. On ne peut profiter de l'ensemble des avantages de l'IED si on n'a pas mis en place les fondements macro-économiques que sont de saines politiques financières et monétaires. Les industries nationales doivent être productives, souples et compétitives si elles veulent survivre et croître, aux niveaux national aussi bien qu'international. L'environnement économique dans lequel ces industries opèrent est de plus en plus soumis aux forces internationales, et les politiques économiques nationales sont, quant à elles, de plus en plus affectées par les conditions internationales. Les politiques économique et commerciale du Canada

doivent être complémentaires de celles de ses partenaires si nous voulons que les entreprises soient à la hauteur de la concurrence, au pays comme à l'étranger.

EXECUTIVE SUMMARY

The emergence of global multinational enterprises (MNEs) and the integration of international economic systems have strong implications for international trade and economic policy in Canada. Some traditional policy instruments are being rendered ineffective by globalization and the inter-dependence of international and domestic policies. The challenge of forming responsive, rational and efficient trade and economic policies must be met by new attitudes that will respond to the new realities.

Multinational enterprises have moved away from traditional multidomestic strategies and are adopting increasingly global strategies. This implies a new trade and investment dynamic that is dominated by concerns of profit and market-share maximization for the multinational as a whole. Home country interests do not play as major a part in an MNE's strategic decisions as they once did. However, decentralization of some aspects of production and marketing has gone hand-in-hand with continuing centralization in strategic decision-making, financial planning and research and development. Although not enough empirical evidence exists to be able to claim that MNEs are becoming increasingly stateless, their new strategies *can* be said to be global.

Although policy makers may wish to respond to the more globally focussed firm by pursuing strong policies with regard to foreign direct investment (FDI), they may find that some traditional policy options are becoming increasingly ineffective. Globalization implies that domestic policies have increasing international ramifications and vice versa. Domestic policies, such as fiscal policy, can set up barriers to FDI and trade, causing MNEs to choose to locate in other countries. Traditional policy instruments, such as performance requirements, are becoming increasingly unenforceable and irrelevant, as MNEs become more global.

Trade

It is generally agreed that FDI has a considerable and direct effect on trade. Empirically, trade and FDI are found to be complementary. Increasing absolute levels of intra-firm trade (international trade between affiliated enterprises) is one important positive effect of FDI. To the extent that trade and FDI are complementary, open policies on FDI should encourage trade.

Free trade policies, such as the NAFTA, encourage Canadian affiliates of foreign MNEs to rationalize their behaviour, become more productive and streamline operations. They must seek out a niche market to justify their existence or they could become redundant within the strategy of the global MNE. This increased competitiveness can have positive long-run effects on productivity and Canada's international competitiveness.

Technology

R&D is an important determining factor in export and productivity performance. Because of this, the effects of FDI on R&D are of particular interest. Government policies can exploit the potential spillover benefits of R&D performed by MNEs both in the host and home countries. Certain key sectors in which the social rates of return to R&D are highest (and there is a high foreign-owned concentration) can be targeted to maximize program efficiency. The instruments used to accomplish this can be wide-ranging, such as R&D tax incentives, educational reform, etc..

Although the relationship is not as strong as might have been suspected, foreign R&D activities are found to be complementary to domestic R&D. Transmission of foreign R&D can occur through FDI, trade and joint research. Policies that encourage freer trade, reduce restrictions on FDI, and foster international and domestic information sharing should boost domestic R&D performance.

Although R&D may be becoming somewhat more internationalized in some industries, R&D performance still remains highly centralized. Therefore, FDI cannot be considered a cure-all for domestic under-investment in technology. The quality of R&D performed by MNE affiliates is also an issue. For example, routine product testing undertaken in order to fulfil host country product or safety standards does not have the same social or industrial benefits as core R&D performed at the home base.

R&D imported from foreign countries has a lower social return, i.e., fewer spillovers, for the domestic economy than R&D undertaken either by domestic firms or foreign affiliates. Canada, therefore, should not rely solely on R&D imported from abroad to boost performance. A competitive domestic scientific knowledge base, appropriate research centres and targeted academic research should continue to be encouraged so that domestic industries can more readily absorb foreign technological spillovers and pursue R&D independently. Direct encouragement of MNEs to undertake R&D in Canada, through coercion or financial inducements, should be avoided as this diverts resources away from the pursuit of longer-term, infrastructural solutions.

Canada should work multilaterally and bilaterally to restrict direct R&D locational inducements offered by other countries. Direct inducements can turn into bidding wars in which the gains from foreign-affiliate R&D are substantially eroded. All policy makers need to be aware of the opportunity costs of their programs. If the socially efficient amount of R&D can only be achieved at a cost equalling or exceeding the whole amount of the gain over the privately efficient solution, then there is no net gain and the policy should not be pursued.

Technology transfer requirements are largely ineffective in increasing the amount of technology diffused into the host country and should not, as a general rule, be applied. At best, these requirements result in the diffusion of a larger share of a smaller stock of technology. An exception may very occasionally be warranted when there is a foreign takeover of a firm already engaged in core R&D activities. There is evidence to indicate that foreign takeovers of such firms can have negative effects on R&D performance and social benefits. Therefore, it may be important for Canada to retain the ability to impose technology-related performance requirements in carefully selected circumstances.

Competition

Competition policy has a definite role to play in ensuring that the benefits of FDI and the new, global MNE are fully absorbed while the potential costs to the host country are minimized. Although competition policy should not be used to limit FDI, it should facilitate the positive spillovers associated with the presence of foreign multinationals while guarding against over-concentration of market power. FDI should be encouraged, but with the important caveat that the MNE face competition and not be allowed substantial industry control.

Supporting competition in the industries in which MNE affiliates are present could provide several important benefits. First, the MNE is forced to adjust to competition by continually upgrading its production processes. This can benefit consumers by providing cheaper, better quality products. Second, a continuous inflow of technology, encouraged by this competitive environment, increases the spillover potential, while this same environment will increase the likelihood of spillover absorption by local firms. Encouraging highly competitive local industries would also have the side-benefit of improving export performance; MNEs operating in competitive sectors have higher propensities to export than those in non-competitive markets.

Economic fundamentals

Although the point that FDI is not a substitute for sound domestic economic policies and growth is seemingly obvious, it is important enough to warrant specific mention. FDI should not be viewed as a remedy for poor productivity, or inferior export or domestic investment performance. The benefits of FDI cannot be fully realized without the macroeconomic fundamentals of sound fiscal and monetary policy. Domestic industries must be productive, adaptable and competitive in order to survive and thrive, globally and domestically. The economic environment in which these firms operate is increasingly influenced by international forces and domestic economic policies are being increasingly affected by international conditions. Canadian economic and trade policies need to be complementary with those of our trading partners in order for businesses to compete effectively at home and abroad.

1. INTRODUCTION

L'avènement de grandes entreprises d'envergure mondiale et l'intégration des systèmes économiques nationaux sont des phénomènes lourds de conséquences pour la politique commerciale et économique du Canada. Bon nombre des mécanismes conventionnels dont disposaient les décideurs sont tombés en désuétude, en raison de la mondialisation du commerce et de l'interaction grandissante des politiques étrangères et intérieures. Le défi d'en arriver à diriger commerce et investissement de manière opportune, rationnelle et efficace demeure néanmoins entier; comme les impératifs de l'intérêt national ne cessent d'évoluer, il faut adopter de nouvelles manières de faire, taillées à la mesure d'un monde en mutation.

Tous les spécialistes ne partagent pas l'opinion, fort répandue, qui fait de la mondialisation un phénomène universel, se généralisant rapidement.¹ En fait, c'est un processus dont l'apparition remonte aussi loin que la fin du siècle dernier et dont l'évolution récente se dessine depuis la fin du dernier conflit mondial, quand les progrès fulgurants de la technique se sont joints à d'autres facteurs pour stimuler le mouvement. Nous ne nous proposons pas ici de faire une étude détaillée de la portée du phénomène. Persuadés de son influence dans l'économie mondiale, nous scruterons principalement un aspect des nouvelles réalités, à savoir les effets des stratégies adoptées par les multinationales et de l'investissement étranger direct sur les économies receveuses.

Après nous être interrogés sur la relative «apatridie» des multinationales et penchés sur le manque de données empiriques disponibles, nous en arrivons à la conclusion que, tant que les recherches n'auront pas été poussées plus loin, il restera impossible d'ajouter quelque foi à l'hypothèse selon laquelle ces entreprises font de plus en plus fi des frontières nationales. Par contre, nous avons relevé maintes preuves démontrant que les multinationales se sont éloignées de leurs stratégies traditionnelles au moment de choisir les moyens d'optimiser leurs bénéfices et leur part de marché à l'échelle du monde entier. Leurs nouvelles manières d'agir risquent d'exercer des effets inédits sur les pays hôtes, tout en exigeant un réalignement des politiques commerciales et économiques.

Les multinationales d'envergure mondiale agissent sur l'économie des pays receveurs de diverses manières. La présence de leurs filiales se fait sentir dans le commerce, l'investissement et la R-D. Il est essentiel d'établir si cette influence est

¹ Voir notamment à ce sujet Christie, K., *La mondialisation et la politique officielle au Canada : la recherche d'un paradigme*, document du Groupe des politiques n° 93/01, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, janvier 1993.

positive ou négative; en soi, l'opération exige la singularisation des cas. Elle permettra cependant de préciser s'il est dans l'intérêt du Canada que ses politiques facilitent ces activités.

Le lecteur trouvera dans le présent document trois chapitres distincts. Le chapitre 2 s'intéresse à la logique dont sont issues les stratégies mondiales; il porte aussi sur l'internationalité et l'apatridie des multinationales. Le chapitre 3 analyse l'influence de ces dernières sur l'investissement, le commerce et la R-D dans les économies receveuses, notamment d'après les données recueillies au Canada. Dans le quatrième chapitre, nous étudions les conséquences de l'expansion des multinationales dans l'optique de la politique commerciale et économique canadienne et faisons des recommandations pertinentes à ce sujet.

2. L'AVÈNEMENT DES SOCIÉTÉS D'ENVERGURE MONDIALE

2.1. Que signifie l'expression «multinationale mondiale»?

2.1.1 Définition

Avant d'établir s'il existe vraiment de grandes sociétés «apatrides», il faut bien situer le mode d'organisation traditionnel des multinationales. Pour Statistique Canada, une multinationale est une «entreprise à personnes morales multiples qui contrôle des personnes morales résidant dans plus d'un pays».² Une entreprise à personnes morales multiples se compose d'une tête d'entreprise et d'au moins une personne morale contrôlée. On peut en déduire que le Canada possède ses propres multinationales et qu'il en accueille bien d'autres. Nous nous intéressons uniquement à ces dernières, c'est-à-dire aux filiales de multinationales étrangères qui évoluent ici.

2.1.2 Les multinationales se sont-elles mondialisées?

Même si certains auteurs utilisent indifféremment les expressions «multinationales» et «sociétés mondiales», nous croyons que ces dernières forment une variante particulière des premières. Pour expliquer notre point de vue, nous présenterons d'abord deux types extrêmes de structures industrielles, à savoir l'industrie multinationale et l'industrie mondiale.³ L'une et l'autre sont fort différentes,

² Cette définition est tirée de Krause, W.E. et D. Swimmer, *L'investissement étranger au Canada : mesure et définitions*, document de travail n° 12 d'Investissement Canada, août 1992, p. 35.

³ Se référer à Investissement Canada, *Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises*, document de travail n° 1990-V, pp. 44 et 45.

notamment au plan des stratégies de production et d'organisation financière qui les caractérisent.

Dans l'industrie multinationale, l'entreprise évolue dans un pays sans tenir compte de la conjoncture commerciale régnant ailleurs dans le monde. Une société multinationale est essentiellement composée d'un ensemble d'entreprises axées sur un marché intérieur et qui peuvent faire passer leur savoir-faire de celui-ci à un autre. Elle offre généralement des produits qu'il faut adapter aux exigences des pays sollicités. La vente au détail, la distribution et le prêt aux particuliers comptent parmi ses champs d'activité les plus courants.

Dans l'industrie mondiale, la position concurrentielle d'une entreprise, dans un pays donné, est largement fonction de celle dont elle jouit ailleurs dans le monde. Une société mondiale n'est pas simplement un regroupement d'entreprises locales; elle se caractérise par l'intégration de ses stratégies internationales et par le fait qu'elle met les bénéfices réalisés dans un pays au service de son exploitation dans d'autres marchés. L'aéronautique, l'automobile et l'électronique sont des domaines où la mondialisation est relativement plus avancée.

Dans le passé, les stratégies internationales des grands conglomérats reflétaient des objectifs proprement multinationaux. Ils s'établissaient à l'étranger pour surmonter des obstacles au commerce, comme les frais de transport ou les droits de douane. Les produits des filiales étaient semblables à ceux de la société-mère et celle-ci se chargeait des perfectionnements techniques et des décisions financières à effet prolongé. Ce modèle ne permettait cependant pas aux multinationales de maximiser leurs bénéfices, ni d'accroître leur part du marché à l'échelle mondiale, puisqu'il ne comportait pas de mécanisme de rationalisation globale dans la répartition des ressources. L'entreprise, vue dans son ensemble, restait inefficace. C'est pourquoi les multinationales multiplient les efforts pour en arriver à des stratégies plus universelles.

Certains auteurs situent dans la décentralisation du processus décisionnel la vraie marque de la mondialisation d'une multinationale; d'autres estiment qu'au contraire la concentration des lieux de décision représente le moyen le plus efficace d'assurer la réalisation d'une stratégie mondiale bien pensée.^{4 5} Le paradoxe nous

⁴ Voir à ce sujet Rao, S., *Global (Stateless) Corporations and the Internationalization of Business: Implications for Canada and Canadian Marketplace Framework (Interim Report)*, Industrie et Sciences Canada, juillet 1993; l'auteur présente les arguments militant en faveur de la décentralisation du processus décisionnel.

⁵ Voir à ce sujet Investissement Canada, *Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises*; dans cet ouvrage, on défend la thèse de la centralisation des lieux de décision.

oblige à distinguer les sociétés «mondiales» des entreprises «apatrides». Quel que soit leur niveau de décentralisation, celles qui se sont dotées de stratégies mondiales appartiennent à la première catégorie. Certains avancent même que l'accroissement de la régionalisation, de la centralisation de la R-D et de la planification au plan des finances et des infrastructures est le produit naturel d'une stratégie mondiale. Pour être véritablement «apatride», une entreprise doit répondre à d'autres critères, en sus de celui qui se rapporte à la mondialisation de sa stratégie. Il faut notamment qu'elle ait décentralisé ses activités de R-D, sa production et sa gestion financière; elle ne doit, en outre, entretenir aucun lien essentiel avec un pays, voire avec quelques pays en particulier.

Une stratégie mondiale peut renforcer les rapports d'une entreprise avec un pays ou une région donnée et, par là, prévenir l'apatridie. Les travaux de recherche intellectuelle, par exemple, tendent naturellement à se regrouper en un lieu géographique qui en favorise l'expansion et permet des économies d'échelle. Par ailleurs, les filiales estiment encore qu'elles participent peu aux décisions financières axées sur le plus long terme et à la planification stratégique.⁶ Une stratégie commerciale d'envergure mondiale peut même consolider les liens qui unissent les composantes d'une multinationale à un pays ou à une région, car son efficacité en sera accrue. Pour les sociétés vraiment apatrides, ce pourrait bien être le contraire.

2.1.3 Les multinationales sont-elles devenues apatrides?

Toute définition de l'apatridie ne peut être qu'arbitraire. Pour bien des auteurs, l'expression «société mondiale» est d'ailleurs synonyme de «société apatride».⁷ Considérant la rareté des données disponibles, nous avons fondé notre étude sur les quelques indices décrits ci-dessous et en avons conclu qu'il est impossible d'ajouter totalement foi à la thèse selon laquelle les multinationales sont de plus en plus apatrides. Il faudra multiplier les recherches dans le domaine avant de l'infirmier ou de la confirmer avec certitude. Par contre, il ne manque pas d'exemples démontrant que les stratégies mondiales des multinationales risquent d'avoir des répercussions importantes et d'un ordre tout à fait particulier sur l'évolution commerciale et économique du Canada.

Il est difficile de quantifier les indices susceptibles de mesurer l'apatridie d'une multinationale. Parmi ces facteurs figureraient la décentralisation du processus

⁶ OCDE, *Structure et organisation des entreprises multinationales*, 1987, pp. 19 et 20.

⁷ L'étude générale la plus fréquemment citée, dans le domaine des sociétés apatrides, est l'oeuvre de Robert Reich, *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York, Knopf, 1991.

décisionnel, la participation des filiales à la planification à long terme et la trajectoire des échanges internes, ainsi que la répartition et la qualité des travaux de R-D.

Les échanges internes⁸

Certains attribuent la multiplication des échanges au sein des multinationales à leur mondialisation ou à leur apatridie grandissantes. Bien que les données dont on dispose à ce sujet soient rares et souvent peu fiables, elles indiquent que le phénomène n'est pas aussi répandu que certains ouvrages le laissent croire. Lors d'une étude réalisée en 1993, l'OCDE a constaté que, dans l'ensemble du commerce américain, les échanges internes des sociétés représentaient une proportion restée assez constante entre 1977 et 1989.⁹ Quoique cette proportion n'ait pas été négligeable, les échanges en cause se faisaient plus souvent qu'autrement de la société-mère à ses filiales. Dans la plupart des cas, on peut même dire qu'ils étaient pratiquement à sens unique. Les chiffres disponibles tendent à démontrer l'intégration des multinationales à l'échelle internationale et témoignent d'importants échanges internes chez celles-ci, mais ne confirment pas une apatridie croissante, puisque les filiales étrangères obtiennent encore l'essentiel de leurs importations de leur société-mère.

La recherche et le développement¹⁰

La thèse de l'apatridie croissante des multinationales s'appuie également sur la décentralisation accélérée des travaux de R-D. Si tel était bien le cas, la recherche visant le perfectionnement des produits serait exécutée à des endroits différents et dans des marchés différents. Il est vrai que les multinationales font parfois réaliser certains de ces travaux hors de leur pays d'origine et probable que leur présence à l'étranger stimule la R-D, mais nous n'avons pu déceler aucune véritable tendance à la décentralisation.¹¹ Par ailleurs, plusieurs chercheurs ont constaté que non seulement la gestion de la R-D était centralisée aux plus hauts niveaux de l'entreprise, mais aussi que les établissements de recherche étaient généralement peu éloignés du

⁸ Cet aspect de la question est étudié plus en profondeur à la section 3.3.

⁹ OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, TD/TC/WP(92)68/REV1, décembre 1992.

¹⁰ La section 3.2 contient une étude plus détaillée de cet aspect de la question.

¹¹ Certaines données démontrent cependant un accroissement de la R-D *internationalisée*.

siège social.¹² Patel et Pavitt ont constaté (1991) que la production de nouvelles techniques est une activité hautement «nationalisée», même dans les pays qui sont à la fine pointe mondiale de la technologie, et que l'avancement d'une entreprise est intimement lié à celui de son pays d'origine.

Autonomie des décisions dans les autres domaines

L'OCDE s'est penchée sur la question de la liberté d'action des filiales; elle a constaté que les sociétés-mères aiment garder la haute main sur tout ce qui se rapporte aux produits (conception, caractéristiques techniques, marque de commerce, emballage, etc.).¹³ Par ailleurs, son étude a démontré que les décisions financières comptent parmi les plus centralisées, à certaines exceptions près. Les filiales peuvent le plus souvent agir à leur gré dans le domaine de leurs exigences immédiates (main-d'oeuvre et autres intrants achetés dans le marché, prix pour des ventes réalisées à l'externe et ampleur de la production). Il y a une nette démarcation entre les décisions stratégiques, dans lesquelles la société-mère joue généralement un rôle de premier plan, et les décisions courantes d'exploitation, que le siège social laisse généralement à la compétence de la filiale.

Une autre étude, celle-là faite par le Conference Board du Canada, a constaté une similitude entre la situation des entreprises examinées par l'OCDE et celle des filiales étrangères établies au Canada.¹⁴ Ces dernières auraient bien peu à dire dans les décisions axées sur l'avenir éloigné, notamment l'acquisition d'actifs, l'émission de capital-actions et l'augmentation de la dette. Leur liberté d'action se situerait le plus souvent dans l'établissement des prix, la publicité et l'achat des intrants. En bref, les filiales canadiennes ne sont guère autonomes dans la prise des décisions stratégiques.

Entreprise apatride ou entreprise mondiale?

Comme le démontrent les paragraphes qui précèdent, la décentralisation des fonctions stratégiques clés n'est pas la règle chez les sociétés mondiales; d'ailleurs, pourquoi s'y livreraient-elles quand elle y voient un obstacle à leur efficacité

¹² Voir à ce sujet Markusen, J., «Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains From Trade», in *Journal of International Economics*, 16 (1984); Patel, P. et K. Pavitt, «Large Firms in the Productions of the World's Technology: An Important Case of Non-Globalization», in *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n° 1 (premier trimestre 1991) et OCDE, *Structure et organisation des entreprises multinationales*, 1987.

¹³ OCDE, *Structure et organisation des entreprises multinationales*, pp. 19-20.

¹⁴ Voir à ce sujet Rao, S., *op. cit.*, p. 7.

économique? Dès lors, nous pouvons cependant nous interroger sur leur apatridie. Il semble que la plupart des multinationales entretiennent encore des liens assez étroits avec un pays ou une région donnée. Au Canada, elles ont toutes, à quelques exceptions près, des visées nord-américaines, mais sont-elles pour autant apatrides? Par ailleurs, des travaux récents de l'OCDE démontrent une égale régionalisation des investissements en Europe et en Asie.¹⁵ Les multinationales adoptent des stratégies d'envergure mondiale dans le but d'accroître leurs bénéfices et leur part de marché à l'échelle planétaire, mais elles n'en restent pas moins fortement liées à leur pays ou à leur région d'origine. Compte tenu du manque d'appuis factuels à la thèse de l'apatridie croissante, il est difficile d'admettre sans réserve que celle-ci soit une tendance majeure qui progressera dans les années qui viennent. C'est une thèse plausible, mais de nouveaux travaux seront nécessaires pour en prouver la validité. Quoi qu'il en soit, il existe des chiffres démontrant que les entreprises à visées mondiales sont des organes industriels dynamiques, dont l'influence peut se manifester profondément et largement au plan de la gestion internationale du commerce et de l'économie.

2.2 L'origine de la croissance des sociétés mondiales

2.2.1 La mondialisation au fil du temps

La mondialisation est un processus graduel, dont les origines remontent à la fin du siècle dernier, mais dont l'évolution contemporaine date du début des années cinquante. Le terme «mondialisation» décrivait tout d'abord l'apparition de marchés mondiaux pour des produits de consommation standardisés et, simultanément, l'expansion des grandes entreprises qui les desservaient. Le sens du terme s'est aujourd'hui élargi; il désigne dorénavant l'intégration des économies nationales et l'interdépendance des fabricants, consommateurs et gouvernements à l'échelle de la planète. La mondialisation n'exclut toutefois pas une recrudescence de la régionalisation; en fait, elle peut même favoriser la formation de blocs régionaux de commerce et d'investissement. Sous son influence, les économies nationales et leurs intervenants sont de plus en plus assujettis aux effets de la conjoncture internationale. C'est pourquoi certaines structures industrielles traditionnelles ont perdu à la fois leur raison d'être et leur compétitivité.¹⁶

¹⁵ OCDE, *Mondialisation des activités industrielles : rapport de synthèse*, COM/DSTI/IND/TD/(93)109, 1993, p. 19 et tableaux 9 et 10. L'OCDE a constaté que près de la moitié des investissements des pays de l'Union européenne allait à d'autres pays membres et qu'environ 60 p. 100 des investissements faits en Europe étaient l'oeuvre d'intérêts européens. En outre, ayant établi la répartition des fonds investis à l'échelle mondiale, l'OCDE a découvert que la part de ceux-ci qui revenait au Japon ne dépassait toujours pas 0,7 p. 100 en 1991, ce qui prouve l'importance de la participation intérieure dans l'entreprise japonaise.

¹⁶ Investissement Canada, *Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises*, p. 46.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, la mondialisation des affaires et l'intégration des économies se sont trouvées stimulées par les progrès rapides de la technologie, notamment dans le domaine des communications, des transports et de la gestion de l'information. Ces réalisations se sont accompagnées d'une réduction des mesures protectionnistes et d'une certaine intégration des marchés financiers. De nos jours, le perfectionnement des mécanismes de compensation, des systèmes bancaires et des marchés de capitaux internationaux accélère les opérations transfrontières internes des multinationales et de leurs composantes. C'est ainsi que les nouvelles techniques, l'intégration des marchés financiers et l'internationalisation des affaires s'encouragent mutuellement, concourant toutes à la concrétisation et à la stimulation de la mondialisation.

Ces tendances et leurs résultats se traduisent dans les données du commerce et de l'investissement. Depuis le début des années soixante, et particulièrement depuis la fin des années quatre-vingt, le commerce des produits industriels est invariablement resté, à l'échelle mondiale, plus rentable que leur production; depuis 1985, le rendement général de l'investissement direct à l'étranger domine de façon convaincante aussi bien les exportations que la production.¹⁷ C'est justement l'expansion rapide du commerce et de l'investissement internationaux qui a fait la popularité du concept de la mondialisation chez les économistes. Il reste à établir pourquoi cette dernière favoriserait la naissance de multinationales apatrides.

2.2.2 La raison d'être des multinationales

La théorie économique veut que les entreprises procèdent rationnellement dans la maximisation de leurs bénéfices. Une situation de parfaite concurrence, qui suppose une mobilité totale de la main-d'oeuvre, prive les multinationales de leur raison d'être. En l'absence de frais de transport, d'obstacles au commerce, de barrières interdisant l'accès aux marchés, etc., les entreprises réaliseraient des économies d'échelle en centralisant leurs installations de production, pour exporter par la suite leurs produits. Il leur serait également inutile de se protéger contre les fluctuations des taux de change et d'intérêt. Les conditions actuelles du marché sont malheureusement imparfaites.

Les multinationales existent du fait que l'exportation ou la production à l'étranger, par le biais de la sous-traitance, entraîne certains frais. Grâce à la théorie de l'internationalisation, nous pouvons aussi mieux comprendre les autres facteurs qui

¹⁷ Le lecteur trouvera plus de précisions à ce sujet à la section 3.1; voir également Christie, K., *op. cit.* et Seebach, D., *Globalization: The Impact on the Trade and Investment Dynamic*, document du Groupe des politiques n° 93/7, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, juin 1993.

militent contre l'octroi de contrats de production à des entreprises étrangères. Cette théorie postule que, de tous les outils dont dispose une société pour profiter au mieux de ses atouts, particulièrement les moins tangibles, la filiale est souvent le plus productif, devançant l'exploitation des conditions du marché et la sous-traitance.¹⁸ Des actifs intangibles comme les droits de propriété intellectuelle, les brevets ou les autres formes de connaissances peuvent exciter la convoitise d'un sous-traitant étranger. En étant propriétaire de son intermédiaire local, l'entreprise prévient en grande partie le risque de perdre sa part du marché et peut s'assurer plus facilement un accès exclusif à des renseignements spécialisés. L'internationalisation, à l'horizontale ou à la verticale, lui permet aussi de varier ses prix selon les marchés et de s'éviter d'onéreuses négociations bilatérales, en plus d'avoir recours au mécanisme des prix de cession interne pour limiter les effets des tarifs douaniers et d'autres politiques gouvernementales. L'existence d'une société supranationale facilite l'opération, déjà ardue, d'harmoniser les gestes et les visées d'intérêts d'origine différente.

3. INVESTISSEMENT, COMMERCE ET SOCIÉTÉS MONDIALES

3.1 Les sociétés mondiales et l'investissement

3.1.1 Ce que démontre la théorie économique

Les sociétés multinationales disposent de plusieurs modes d'investissement, qui vont de la propriété nulle à la propriété exclusive. Elles choisiront une option ou un ensemble d'options en fonction notamment de leur stratégie mondiale, du climat politique et économique régnant chez elles et dans les marchés cibles et de la nature de leurs projets. C'est ainsi que les spécialistes considèrent la filiale en propriété exclusive comme étant le meilleur moyen de tirer avantage d'une technique ou d'un savoir-faire plus avancé, puisque toute ouverture à la participation externe risque d'entraîner des pertes excessives au plan des actifs intangibles.¹⁹ Elle permet aussi à la multinationale de déplacer plus facilement ses biens dans le monde, pour s'adapter mieux aux variations soudaines de ses avantages comparatifs et de la conjoncture. L'accroissement frappant de l'investissement direct à l'étranger, dans les années quatre-vingt, témoigne de la préférence des grandes entreprises à l'endroit de ce type de structure, qui à la fois découle de la mondialisation et contribue à la stimuler.

¹⁸ Safarian, A.E., «Government Control of Foreign Business Investment», in *Domestic Policies in the International Economic Environment*, 1985, p. 13.

¹⁹ *Ibid.*, p. 12.

Dans la décennie actuelle, les multinationales manifestent un intérêt grandissant pour les initiatives fondées sur une certaine collaboration, notamment les coentreprises et autres alliances stratégiques.²⁰ Leurs motifs se situeraient, semble-t-il, à l'échelle de la gestion des risques que présentent les marchés et les projets, mais les économies d'échelle et la complémentarité technologique restent également des facteurs importants. La crise économique qui frappe le monde entier et préoccupe particulièrement les plus grands investisseurs parmi les pays membres de l'OCDE a perturbé la situation économique et politique de bien des pays, en y ralentissant la croissance en même temps que grossissaient les déficits. Ces marchés, désormais moins stables au plan du climat économique, de la fiscalité et de l'investissement, présentent des périls plus graves pour les multinationales. Par ailleurs, les projets considérables, onéreux et axés sur le long terme, comme le sont les travaux de recherche et de développement, exigent aujourd'hui de plus amples mises de fonds et sont en cela même plus chargés d'incertitudes. C'est ce double risque qui pousse maintenant les sociétés mondiales à ne plus agir seules.

Les économies receveuses pourraient bénéficier de la situation, car la nouvelle préférence des multinationales pour la collaboration risque de faciliter et d'accélérer les transferts technologiques, de même que les gains de productivité résultant de leur intervention dans un secteur industriel. Certains effets pourraient se faire sentir à l'échelle des échanges internes, mais l'augmentation des expéditions de la filiale à la société-mère aura éventuellement des répercussions positives.

3.1.2 La situation canadienne

À première vue, les chiffres démontrent que l'investissement étranger direct au Canada a plus que doublé depuis dix ans. Exprimé en pourcentage du PIB, toutefois, il n'a guère varié, se situant juste sous les 20 p. 100 depuis le milieu des années quatre-vingt, après avoir connu une lente régression à compter des années soixante (voir le tableau 3.1.1). En 1992, il se chiffrait précisément à 19,7 p. 100 du PIB, en légère hausse par rapport à l'année précédente. La remontée semble s'être poursuivie depuis lors, mais il est trop tôt pour en faire une tendance. Les données disponibles permettent donc de conclure que l'investissement étranger direct au Canada, mis en proportion avec la taille de notre économie, ne s'est pas accru aussi rapidement que le laisse croire son rythme de progression simplement nominal.

²⁰ Rao, S., *op. cit.*, pp. 13-14.

Tableau 3.1.1
Investissement étranger direct (IED) au Canada
exprimé en pourcentage du PIB (en fin d'exercice)²¹

<u>Année</u>	<u>IED</u> <u>(millions \$)</u>	<u>PIB</u> <u>(millions \$)</u>	<u>Part du PIB</u> <u>(en pourcentage)</u>
1950	4 098	19 125	21,42
1960	13 583	39 448	34,43
1970	27 374	89 116	30,72
1980	64 708	309 891	20,88
1985	87 226	477 988	18,25
1990	126 588	667 843	18,95
1991	131 630	674 388	19,52
1992	136 622	687 334	19,88

La participation étrangère aux actifs totaux de tous les secteurs industriels canadiens s'est accrue au cours des années quatre-vingt, pour ensuite se stabiliser aux environs de 20 p. 100 de 1988 à 1992 (voir le tableau 3.1.2).^{22 23} La crise économique et la multiplication des fusions et acquisitions d'entreprises a entraîné à la baisse le revenu d'exploitation moyen des établissements contrôlés par des intérêts canadiens; en revanche, la proportion représentée par les recettes de sociétés appartenant à des intérêts étrangers, qui s'amenuisait constamment depuis plusieurs années, s'est améliorée et a affiché une nette remontée de 1988 à 1992. Il ne faut pas écarter la possibilité qu'il s'agisse là d'une correction cyclique, essentiellement temporaire.²⁴ De toutes les entreprises à participation

²¹ Source : Statistique Canada, publication n° 67-202.

²² Les données dont nous disposons pour la période 1983-1988 ne sont pas immédiatement comparables avec celles qu'a publiées Statistique Canada pour la période 1989-1992, en raison d'une modification des méthodes d'échantillonnage et de compilation. Il existe donc un certain hiatus entre les chiffres courants et ceux qui remontent plus loin.

²³ On entend par l'expression «contrôle d'une entreprise» la possibilité de prendre les décisions stratégiques qui la concernent. Dans la quasi-totalité des cas, il faut à cette fin posséder plus de la moitié de ses actions donnant droit de vote. À l'occasion, il est possible de jouir du contrôle réel d'une société même en possédant moins de 50 p. 100 de son capital-actions, à la condition que l'on détienne le plus important bloc d'actions donnant droit de vote. C'est cette situation que décrit l'expression «contrôle minoritaire». Pour simplifier, nous dirons que l'actionnaire possédant au moins le tiers des actions donnant droit de vote détient le contrôle réel d'une société. Le principe du contrôle minoritaire a été intégré dans le fichier CALURA en 1986, avec effet rétroactif jusqu'à 1980. Jusqu'ici, le pourcentage d'entreprises visées est resté assez faible. Voir à ce sujet les publications 61-210 et 61-220 de Statistique Canada.

²⁴ On a noté un phénomène similaire lors du ralentissement économique qui a marqué le début des années quatre-vingt. Les revenus des entreprises appartenant à des intérêts canadiens se sont alors maintenus, quoique leur croissance ait été moindre que celle des sociétés à participation étrangère. Cette situation a entraîné une légère hausse de la part des revenus revenant à ces dernières. En comparant les données recueillies dans les deux périodes, on constate que l'exploitation des entreprises appartenant à des intérêts canadiens est plus sensible aux effets d'une conjoncture défavorable. Celle-ci disparue, le rythme

étrangère, celles qui appartenait à des intérêts américains sont restées les plus importantes, mais l'expansion rapide d'intervenants provenant de la CE et d'ailleurs dans le monde a érodé leur position, au plan aussi bien des actifs que des revenus d'exploitation.

Tableau 3.1.2
Proportion de l'actif total et des revenus d'exploitation
revenant à des intérêts étrangers²⁶

<u>Année</u>	<u>Actif total (%)</u>	<u>Revenu d'exploitation (%)</u>
1983	17,5	27,7
1984	17,7	28,0
1985	18,2	27,4
1986	18,4	26,2
1987	19,2	26,2
1988	20,2	25,7
1989	21,2	25,5
1990	21,2	26,1
1991	20,8	26,8
1992	20,8	27,6

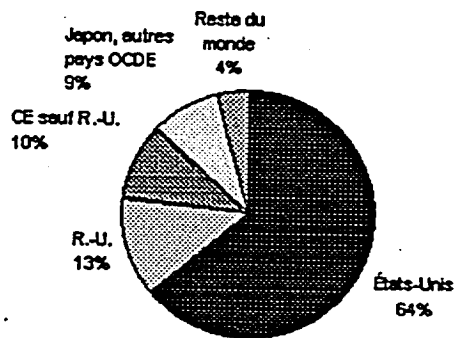
L'investissement direct de l'étranger au Canada reste principalement le fait d'intérêts américains, qui en cumulaient 64 p. 100 à la fin de 1991, malgré une chute sensible depuis le milieu des années soixante-dix, moment où cette proportion se situait à près de 75 p. 100 (voir le graphique 3.1.1). La baisse est attribuable à l'intervention plus prononcée d'entreprises originaires de la CE, du Japon et des pays du littoral du Pacifique. Pris dans leur ensemble, les membres de l'Union européenne occupent le deuxième rang, s'arrogeant 23 p. 100 du total des investissements étrangers. La quasi-totalité de ceux-ci sont effectués par des ressortissants de pays de l'OCDE, car à peine 4 p. 100 des fonds en cause viennent d'ailleurs dans le monde.

Le secteur financier et celui de l'énergie étaient, fin 1991, les principaux bénéficiaires de l'investissement étranger direct au Canada; ils en obtenaient respectivement 18 et 17 p. 100 (voir le graphique 3.1.2). Des 64 p. 100 qui provenaient des États-Unis, 17 p. 100 allaient à l'énergie et 14 p. 100 au secteur financier. La répartition de la participation étrangère témoigne de l'éventail des richesses naturelles de notre pays.

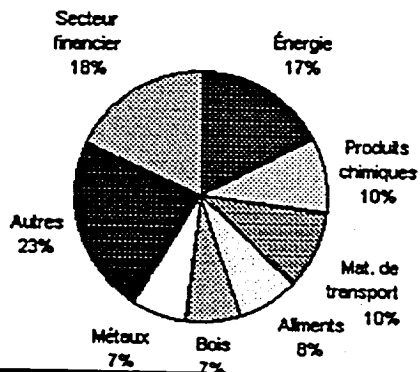
de croissance du revenu de ces sociétés a connu une reprise vigoureuse et supérieure à celui qu'effectuaient les entreprises à participation étrangère. Voir à ce sujet Statistique Canada, publication n° 61-220, p. 16.

²⁶ Source : Statistique Canada, publication n° 61-220. Les données de la période 1983-1988 ne peuvent être immédiatement comparées à celles des années 1989 à 1992, en raison d'une modification des critères d'échantillonnage et des méthodes de compilation.

Graphique 3.1.1
Répartition de l'investissement étranger direct au Canada, selon l'origine géographique
(fin d'exercice 1991)



Graphique 3.1.2
Répartition de l'investissement étranger direct au Canada, selon les secteurs industriels
(fin d'exercice 1991)



3.2 Les multinationales et la R-D

3.2.1 Pourquoi se mêler de R-D?

Des recherches récentes ont démontré que la recherche et le développement sont des facteurs statistiquement déterminants du rendement, en matière d'exportation et de productivité des entreprises, au sein de l'OCDE.²⁶ Les améliorations au plan de la productivité sont le fruit de deux externalités (ou retombées) positives. La première, d'effet plus immédiat, réside dans les bienfaits que procure l'achat de produits technologiquement avancés à celui qui peut, grâce à eux, rehausser sa productivité (après défalcation du coût de la transaction). La seconde se retrouve à l'échelle des effets qu'un projet de recherche ou une découverte peut exercer sur les travaux scientifiques qui s'y rapportent. La R-D peut également accroître la productivité en interagissant avec d'autres intrants. Ainsi, considérant sa complémentarité avec le capital, l'entreprise qui y investit plus voudra également ajouter à ses immobilisations et faire appel à des techniques plus avancées.²⁷ Comme la R-D répercute ses effets dans la position concurrentielle future de l'entreprise et dans la dynamique de ses avantages comparatifs, il est essentiel de s'interroger sur son évolution dans les pays où l'on trouve des filiales de multinationales contrôlées de l'étranger.

3.2.2 Les transferts de technologie

Pour réussir à s'implanter dans un marché, la multinationale doit logiquement jouir de quelque avantage sur les entreprises locales oeuvrant dans son secteur, puisque celles-ci profitent déjà, grâce à leur expérience, d'une certaine avance. Certains spécialistes estiment que cet avantage se situe souvent au plan technique.²⁸ Quand il en coûte cher de s'en remettre à des opérations commerciales, il est plus probable que le transfert de connaissances se fasse par l'intermédiaire d'une filiale, surtout si les notions en cause sont relativement inédites ou plus complexes. Ainsi, une multinationale préférera le plus souvent communiquer un progrès technique majeur à l'une de ses propres créations, plutôt que de l'exporter directement. L'industrie locale doit cependant être suffisamment concurrentielle et avancée pour tirer plein profit des connaissances acquises, sans quoi les effets positifs du transfert seront en grande partie perdus.

3.2.3 Les effets des externalités

Les effets du travail d'un ou de plusieurs agents s'appellent externalités (ou retombées) lorsqu'ils s'exercent sur des intervenants qui ne prennent aucune part directe aux activités en cause ou qui, plus précisément, n'en acquittent pas le coût. C'est ainsi que les gestes d'une

²⁶ Voir Patel, P. et K. Pavitt, *op. cit.*, ainsi que Mohnen, P., *Le rapport entre la R-D et la croissance de la productivité au Canada et dans d'autres pays industrialisés*, 1992.

²⁷ Mohnen, P., *op. cit.*, p. 3.

²⁸ Safarian, A.E., *op. cit.*, p. 13.

entreprise peuvent agir sur une autre ou sur les intérêts de particuliers. Selon le cas, les externalités se révèlent positives ou négatives.²⁹

Les externalités apparaissent parfois quand la répartition optimale des ressources entre les intervenants privés ne correspond pas aux attentes de la société. Si le secteur privé ne vise pas les mêmes bienfaits que la société, l'effet des forces du marché ne réalisera pas l'équilibre socialement optimal, car certains intervenants profiteront gratuitement des investissements faits par d'autres. Quand les bienfaits sociaux sont supérieurs aux bénéfiques privés, la ressource visée ne reçoit pas tous les investissements requis.

Les études qui ont porté sur le rendement social de l'investissement dans la R-D au Canada et aux États-Unis ont démontré qu'il était sensiblement supérieur aux avantages revenant au secteur privé. La formation du capital de R-D serait donc associée à d'importantes externalités positives.³⁰ On pourrait donc s'attendre à des lacunes à ce chapitre si les décisions en cause étaient du seul ressort de l'entreprise privée. Voyons maintenant en quoi tout cela se rapporte aux multinationales appartenant à des intérêts étrangers.

Dans l'ouvrage qu'il a fait publier en 1991, Bernstein soutient qu'il existe au Canada quatre secteurs industriels «stratégiques» où l'investissement dans la R-D est nettement insuffisant et où une correction pourrait entraîner de considérables bienfaits sociaux. Il s'agit, selon lui, des machines non électriques, du caoutchouc et du plastique, des produits chimiques et de la pétrochimie.³¹ Dans ces domaines, le taux de rendement social est *de deux à quatre fois plus élevé* que le taux de rendement privé. *La présence des filiales de sociétés étrangères est très accentuée* dans deux de ces secteurs (les produits chimiques et la pétrochimie). Pour y rehausser l'investissement dans la R-D afin d'atteindre éventuellement un niveau socialement optimal, il faudrait inciter ces filiales à s'intéresser plus intensément au progrès technique (voir la section 4.2.3).

3.2.4 Survol de la recherche

Peu d'études ont été réalisées au sujet des effets des multinationales sur la R-D dans les économies receveuses et leurs résultats sont parfois contradictoires. L'OCDE a démontré que les filiales étrangères évoluant dans le secteur canadien de la fabrication réalisaient légèrement moins de travaux de R-D que l'ensemble des intervenants d'origine intérieure.³²

²⁹ Telle entreprise qui déverse des polluants dans un cours d'eau exerce une externalité négative sur les populations habitant en aval. Telle autre qui construit une route à ses propres fins et frais apportera une externalité positive si elle en ouvre l'accès à la population en général.

³⁰ Voir Bernstein, J., «R&D Capital, Spillovers and Foreign Affiliates in Canada», in *Foreign Investment, Technology, and Economic Growth*, 1991, p. 128.

³¹ *Ibid.*, p. 129.

³² *Les effets des investissements étrangers sur les économies intérieures des pays de l'OCDE*, DSTI/EAS/IND(93)3, 1993, p. 51.

Bernstein, pour sa part, a étudié un groupe de sociétés très actives dans le domaine de la R-D et a découvert que les filiales étrangères y investissaient en moyenne 2,5 fois plus que les entreprises intérieures.³³ L'OCDE a néanmoins conclu que, pour le Canada, la technique étrangère pouvait constituer soit un complément, soit un substitut, les deux options produisant une relation assez faible; en même temps, l'organisme démontrait que le passage en des mains étrangères d'entreprises réalisant des travaux de R-D risquait d'engendrer une réduction nette des externalités positives pour l'industrie intérieure, allant ainsi à l'encontre d'une autre étude faite par Investissement Canada, qui relevait quelques preuves du contraire (voir la note 71).

Bernstein avait prouvé que les filiales étrangères se laissaient moins influencer par les variations cycliques du commerce au moment de prendre des décisions en matière de R-D et, par conséquent, étaient moins susceptibles de réagir à des ralentissements économiques temporaires en freinant leurs investissements (ce qui aurait eu des conséquences à long terme). Considéré sur des périodes prolongées, le comportement des entreprises intérieures et des sociétés à participation étrangère était relativement semblable.

D'autres auteurs en arrivent à des conclusions opposées quand ils étudient la signification de la présence, dans un pays, de multinationales actives au plan de la recherche technique. Dans certains marchés, l'ampleur des travaux de R-D s'accroîtra probablement en même temps que la proportion de sociétés appartenant à des intérêts étrangers; dans d'autres, la forte présence de celles-ci comptera parmi soit les effets, soit les causes de l'inertie relative des sociétés intérieures.³⁴ Au Canada, il semble s'agir plutôt d'une conséquence, même si, à l'examen, on a établi que la R-D faite par les filiales était en grande partie financée et probablement dirigée par leur société-mère.

Patel et Pavitt ont aussi démontré, en 1991, que la proportion de grandes entreprises se livrant à des travaux de recherche technologique était plus élevée chez les sociétés appartenant à des intérêts étrangers que chez les intervenants intérieurs de même envergure (voir le tableau 3.2.1).³⁵ Dans l'ensemble des premières, la proportion atteignait 16,9 p. 100, mais elle se situait à 14,2 p. 100 pour les entreprises américaines et à 2,6 p. 100 pour les sociétés britanniques, ce qui démontre l'importance des facteurs régionaux dans le développement technique et porte à croire qu'en l'absence des intervenants américains, il se ferait bien peu de recherche chez les grandes entreprises oeuvrant au Canada. On a d'ailleurs constaté non seulement une prédominance de l'origine américaine, au plan des techniques employées par les grandes entreprises canadiennes, mais également une nette préférence des grandes sociétés canadiennes pour les États-Unis, quand il s'agit du lieu où exécuter des travaux de R-D. Certains voient dans cette situation un bien mauvais augure pour la R-D

³³ Voir Bernstein, J., *op. cit.*, p. 115.

³⁴ Patel, P. et K. Pavitt, *op. cit.*, p. 12.

³⁵ Patel, P. et K. Pavitt, «The Limited Importance of Large Firms in Canadian Technological Activities», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, 1991, p. 79-80.

canadienne, mais tel n'est pas nécessairement le cas. Dans le tableau 3.2.1, les forts pourcentages de travaux émanant d'«autres» entreprises dénotent que nos grandes sociétés sont soit peu disposées, soit inaptes à se lancer dans la R-D et pourraient en conséquence tirer profit d'influences venues d'ailleurs.³⁶ En cette matière, le dynamisme des filiales étrangères pourrait stimuler les sociétés intérieures en raison de la petitesse du marché canadien et du sous-développement de nos infrastructures par rapport à celles de notre voisin du sud.

Tableau 3.2.1

Pays	Origine des détenteurs de brevets américains (Chaque ligne totalise 100 p. 100.)		
	Grandes entreprises appartenant à des intérêts		Autres
	intérieurs	étrangers	
Belgique	8,8	39,7	51,5
France	36,8	10,0	53,2
Allemagne fédérale	44,8	10,5	44,2
Italie	24,1	11,6	64,3
Pays-Bas	51,9	8,7	39,4
Suède	27,5	3,9	68,6
Suisse	40,1	6,0	53,9
Royaume-Uni	32,0	19,1	49,0
Europe de l'Ouest :	44,1	6,2	49,7
Canada	11,0	16,9	72,1
Japon	62,5	1,2	36,3
États-Unis	42,8	3,1	54,1

Récemment, le Conseil économique du Canada s'est également penché sur les répercussions des externalités engendrées par les travaux étrangers de R-D, à l'exclusion de ceux qui émanaient de filiales étrangères établies au Canada. L'auteur de l'étude a posé en hypothèse que les effets de la R-D se propageaient au-delà des frontières par le biais de l'investissement direct, de la vente de brevets et de marques de commerce, du commerce

³⁶ Dans le tableau 3.2.1, la colonne «Autres» regroupe notamment les organismes gouvernementaux, les sociétés de moindre envergure et les particuliers. Plus de la moitié des brevets accordés à cette catégorie sont allés à des particuliers d'origine canadienne, c'est-à-dire à des entrepreneurs autonomes. Cette situation remet en lumière le problème structurel que causent, d'une part, le manque d'initiative des grandes entreprises canadiennes en matière de R-D et, d'autre part, la participation relativement élevée des petites entreprises et des particuliers.

international des produits et services et de la circulation transfrontalière du personnel scientifique.³⁷

L'étude a révélé que, compte tenu du grand volume des échanges canado-américains, de l'importance de la participation étrangère dans l'entreprise canadienne et de la proximité du marché des États-Unis, les effets de la R-D étrangère n'atteignaient pas l'ampleur prévue. En fait, son rendement était bien inférieur à celui de la R-D intérieure, cette dernière engendrant des rentrées variant de 10 à 40 p. 100 pour le secteur privé, soit 10 fois plus que la R-D étrangère. L'enquête a cependant permis à son auteur de conclure que les travaux réalisés à l'étranger complétaient ceux qui étaient exécutés ici et que, pour cette raison, ils apportaient certains bienfaits.

3.3 Stimulation ou réorientation du commerce?

3.3.1 Généralités

Les chiffres qui sont exposés plus bas démontrent hors de tout doute que la plupart des échanges mondiaux se font encore entre intervenants n'ayant aucun lien mutuel. Le commerce interne des sociétés ne s'accroît pas à un rythme effréné, comme voudraient nous le faire croire certains auteurs lorsqu'ils traitent de la mondialisation. Il reste néanmoins un facteur important dans les opérations économiques internationales et notamment dans celles du Canada. On pourrait même soutenir, contrairement à la théorie reçue, que l'apparition de sociétés mondiales est un véritable stimulant pour le commerce.

La même théorie fait de l'investissement étranger direct un substitut au commerce et inversement.³⁸ Ses hypothèses fondamentales ne tiennent pas compte du rôle important que jouent les multinationales dans les échanges. En fait, les estimations les plus prudentes établissent qu'elles en réalisent plus du tiers.³⁹ Diverses recherches ont également démontré que la plupart des investissements directs à l'étranger se faisaient entre pays manifestant des conditions relativement similaires. Selon les théoriciens orthodoxes, quand une entreprise choisit l'investissement direct par le biais d'une filiale, la production de celle-ci remplace les exportations de la société-mère vers le marché visé, le tout ayant pour effet de réduire le commerce, mais étant contrebalancé par les échanges internes de produits et de services entre la filiale et son propriétaire, l'achat par celle-ci de matières premières étrangères et ses ventes dans son propre marché (sauf celles qu'elle réalise directement auprès de la société-

³⁷ Fait intéressant, les critères choisis par Mohnen pour son enquête lui ont permis d'établir que 98 p. 100 de la R-D étrangère entrant au Canada provenaient des États-Unis. Aucune des autres origines examinées (Allemagne fédérale, Japon, France et Royaume-Uni) ne fournissait plus de 1 p. 100 des travaux accessibles au secteur canadien de la fabrication. L'auteur attribue cette situation à l'ampleur des importations canadiennes de produits de pointe américains.

³⁸ Le lecteur qui désire en savoir plus à ce sujet peut consulter Ethier, W., «The Multinational Firm», in *The Quarterly Journal of Economics*, novembre 1986, pp. 807-809.

³⁹ *Les effets des investissements étrangers sur les économies intérieures des pays de l'OCDE*, p. 61.

mère).

Bien que la théorie, fondée sur l'histoire, démontre que les multinationales ont créé des filiales pour desservir des marchés *étrangers*, les chiffres réels prouvent que ces dernières *exportent et importent plus que les entreprises nationales*.⁴⁰ Cette situation est notamment imputable au fait qu'une filiale est généralement une grande entreprise, qui domine son marché. Par ailleurs, la nature même des filiales les porte à s'intégrer plus facilement au commerce international que les entreprises locales, même si elles tirent leur existence d'une prise de contrôle. En effet, elles se relient immédiatement à leur société-mère et à son réseau, pour accroître ensuite le commerce grâce à leurs échanges internes d'importation et d'exportation.

Dans une enquête récente, Investissement Canada a constaté que les filiales appartenant à des intérêts étrangers et oeuvrant dans le secteur de la fabrication étaient plus enclines à exporter et à importer que leurs concurrentes d'origine intérieure.⁴¹ Au plan des exportations, les premières surpassaient les secondes de 73 p. 100. Aux dires des auteurs de l'étude, malgré l'importance de l'effet incitatif des droits de douane sur les multinationales qui ont créé des filiales au Canada, celles-ci semblent s'être taillées elles-mêmes une place parmi les exportateurs concurrentiels.⁴² Il ne faut cependant pas oublier que l'enquête a surtout porté sur l'industrie automobile et que les proportions seraient beaucoup moindres si l'on examinait les exportations dans l'optique de leur valeur ajoutée. En outre, l'étude ne s'intéressait pas particulièrement aux échanges entre les filiales et leur société-mère; si ce commerce est important, il devient plus difficile d'affirmer qu'une filiale assure elle-même sa réussite à l'étranger.

L'étude a également souligné que les filiales étrangères étaient plus enclines à importer, quoique des lacunes au plan de l'échantillonnage aient engendré une certaine surévaluation des proportions. Les critères les plus précis ont cependant démontré que les entreprises étrangères manifestaient une tendance à l'importation cinq fois plus élevée que celle de leurs concurrentes d'origine intérieure. Les auteurs ont signalé que cette propension variait beaucoup selon l'âge et la situation des sociétés, les plus jeunes hésitant beaucoup moins à s'approvisionner à l'étranger. Par contre, on pourra sans doute observer des comportements relativement identiques chez des entreprises du même âge.

Dans l'ensemble, l'étude réalisée par Investissement Canada a établi que les entreprises étrangères étaient plus ouvertes au commerce international que leurs rivales appartenant à des intérêts locaux et que les filiales étrangères accroissaient les échanges plutôt que de s'y substituer. Ces résultats s'expliquent facilement par l'adoption récente de stratégies

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ Voir à ce sujet Covari, R. et R. Wisner, *Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada*, document de travail n° 16 d'Investissement Canada, juin 1993, pp. 51-60.

⁴² *Ibid.*, p. 53.

mondiales, chez les multinationales. Cependant, comme on se doute que les échanges entre les filiales et les sociétés-mères et les autres formes de commerce interne occupent une grande place dans les opérations commerciales des filiales, la statistique du commerce international pourrait être radicalement modifiée si l'on en arrivait à calculer les exportations d'après leur valeur ajoutée.

Tableau 3.3.1
Propension à l'exportation chez les sociétés étrangères et intérieures
en 1987, selon les secteurs industriels⁴³

Secteur industriel	Exportations (en % du total des expéditions)		
	Soc. étrangères	Soc. intérieures	Rapport
Aliments et boissons	4,42	9,77	0,45
Caoutchouc et plastique	16,61	21,19	0,78
Textiles	36,43	7,74	4,71
Bois	58,81	42,39	1,39
Papier et produits assimilés	66,70	48,92	1,36
Métaux de première fusion	9,88	11,39	0,87
Métaux ouvrés	25,73	21,42	1,20
Machinerie	83,02	2,37	35,03
Matériel de transport :	56,00	51,20	1,09
Véhicules à moteur	55,56	62,88	0,88
Équipement divers	60,85	42,28	1,44
Matériel électrique	33,14	17,02	1,95
Minéraux non métalliques	7,06	8,60	0,82
Pétrole et charbon	7,58	3,43	2,21
Produits chimiques	9,19	34,70	0,27
Divers - Fabrication	24,89	15,06	1,65
Total	39,50	22,83	1,73

⁴³ Source : Investissement Canada, document de travail n° 16, p. 54.

3.3.2 En quoi consistent les échanges intra-entreprise?

L'expression «échanges intra-entreprise» désigne, chez les multinationales, le remplacement d'opérations réalisées dans le marché par des transactions effectuées entre la société-mère et ses composantes.⁴⁴ La théorie de l'internationalisation constate que les imperfections des marchés et l'ampleur des frais de transaction découragent les entreprises d'avoir recours aux mécanismes commerciaux conventionnels. Elle postule aussi que ces derniers sont fort peu utiles lorsqu'il s'agit de transmettre des actifs intangibles, notamment la R-D, le savoir-faire industriel et les compétences particulières d'une société (techniques de production, etc.). En cette matière, la recherche confirme la théorie, car elle démontre que les échanges internes sont plus fréquents dans les secteurs de la fabrication, où la R-D et la compétence technique sont des facteurs déterminants.⁴⁵ Les théoriciens disent aussi que ces échanges subissent l'influence des politiques fiscales et commerciales. L'affirmation est logique; comme il ne peut y avoir d'échanges intra-entreprise sans investissement direct à l'étranger, l'environnement macroéconomique d'un pays, ainsi que sa réglementation relative aux investissements, doivent au départ favoriser la participation étrangère qui, à son tour, suscitera les rapports entre les filiales et leur société-mère.

La plupart des études réalisées dans le domaine des échanges intra-entreprise restent cependant peu concluantes quand il s'agit de valider la théorie de l'internationalisation et de confirmer l'importance de tels échanges. Ceux-ci apparaissent probablement là où il n'y aurait de toute façon eu aucun commerce, mais il est difficile d'établir si leur effet est annihilé par les transactions qui ne se réalisent pas chez d'autres entreprises ou chez les secteurs industriels apparentés. Le problème réside dans l'absence d'un environnement «témoin», où il serait possible d'isoler les effets de l'investissement et des échanges intra-entreprise de ceux des autres facteurs économiques. Bien que la théorie voie dans l'investissement direct et le commerce des équivalents, les recherches en font souvent, semble-t-il, des compléments. On peut certainement affirmer que l'investissement à l'étranger va de pair avec la fréquence des échanges intra-entreprise; il paraît peu probable que ces derniers supplantent le commerce dans tous les cas. Par ailleurs, les sociétés qui appartiennent à des intérêts étrangers sont plus enclines que les entreprises intérieures à se lancer dans le commerce international. Tout bien considéré, on pourrait en conclure que les échanges, internes et autres, découlant de l'investissement à l'étranger apportent plus de bienfaits que ne l'auraient fait les opérations commerciales qui se seraient réalisées en son absence.

3.3.3 Survol de la recherche

Dès l'abord, la nature des chiffres disponibles doit inciter à la prudence. Les échanges intra-entreprise désignent les transactions internationales de biens ou de services qui se produisent au sein même d'une multinationale. L'opinion générale veut que ces opérations

⁴⁴ Voir à ce sujet OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, paragraphe 48.

⁴⁵ Voir la section 3.3.3.

hors marché occupent une grande place dans l'ensemble du commerce, en dépit du fait qu'il soit impossible d'en établir l'ampleur exacte à l'échelle du monde entier, voire même de l'OCDE.⁴⁶ Cet organisme ne collige de données que pour les États-Unis et le Japon; les tableaux 3.3.2a et 3.3.2b souffrent de ce vide statistique et ne peuvent témoigner de l'ensemble des échanges internes réalisés dans le monde. Il est impossible de considérer les chiffres américains comme étant représentatifs de la situation générale, tout comme il est essentiel d'éviter d'additionner les résultats des exportations et des importations, pour éviter de compter deux fois la proportion respective des unes et des autres dans le calcul du rapport entre les échanges internes des sociétés américaines et le commerce total des États-Unis. Nous soulignerons aussi que les chiffres du département américain du Commerce, qui ont servi de base à l'enquête de l'OCDE, ne tiennent compte que des sociétés-mères américaines n'oeuvrant pas dans le domaine bancaire et que le secteur financier, qui joue un rôle important au plan de l'investissement étranger, se trouve de ce fait exclu.

Selon l'OCDE, les données utilisées permettent néanmoins de conclure qu'aux États-Unis plus du tiers des échanges de marchandises s'est fait entre les composantes d'une même entreprise, les importations étant supérieures aux exportations.⁴⁷ Les tableaux 3.3.2a et 3.3.2b démontrent hors de tout doute que, depuis dix ans, le rapport respectif des unes et des autres à l'ensemble du commerce ne s'est pas amélioré de façon aussi rapide ou frappante que voudraient nous le faire croire certains auteurs. En revanche, il est tout aussi clair que les échanges internes occupent une place importante dans le commerce américain. Nous avons peine à croire qu'ils sont tous le fruit d'une réorientation des liens commerciaux.

Année	Exportations (en pourcentage du total des exp. américaines)	Importations (en pourcentage du total des imp. américaines)
1977	26,3	20,3
1982	21,5	16,3
1989	24,5	15,4

⁴⁶ Voir à ce sujet OCDE, *Symposium sur la mondialisation de l'industrie : questions intéressant les pouvoirs publics et les entreprises*, 1993, p. 4.

⁴⁷ Voir à ce sujet OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, paragraphe 26.

⁴⁸ Les tableaux 3.3.2a et 3.3.2b sont tirés d'OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*.

<u>Année</u>	<u>Exportations (en pourcentage du total des exp. américaines)</u>	<u>Importations (en pourcentage du total des imp. américaines)</u>
1977	9,5	19,2
1982	11,6	20,4
1989	9,0	26,0

Une ventilation géographique de l'origine des exportations démontre que les expéditions de produits intérieurs des sociétés-mères canadiennes et européennes vers leurs filiales aux États-Unis ont perdu de leur importance entre 1977 et 1989. Ce déclin s'est trouvé contrebalancé par une hausse des expéditions des sociétés-mères établies au Japon et, dans la catégorie «Autres», en Corée (voir le tableau 3.3.3). La recherche confirme à la fois l'hypothèse selon laquelle la R-D engendre des externalités positives et la théorie de l'internationalisation, puisqu'elle a conclu à une concentration supérieure des échanges internes dans les secteurs faisant relativement plus appel à la R-D et à la compétence humaine.⁴⁹

Année	Canada	Europe	Japon	Autres	Total
1977	10,7	41,6	44,6	3,1	100,0
1982	8,1	30,4	51,9	9,6	100,0
1989	5,7	30,9	53,5	10,0	100,0

Pour la plupart des filiales américaines établies dans des pays membres de l'OCDE, les échanges se faisaient plutôt à sens unique et étaient constitués en quasi-totalité de ventes de la société-mère aux composantes de son réseau. L'équilibre était meilleur quand il s'agissait de filiales canadiennes de sociétés américaines, puisque leurs importations et leurs exportations avoisinaient les 32 milliards de dollars en 1989 (voir le tableau 3.3.4).⁵¹ Nous

⁴⁹ *Ibid.*, paragraphe 8 du sommaire.

⁵⁰ Source : OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, tableau 4 et paragraphe 29.

⁵¹ On obtiendrait des résultats bien différents en établissant les chiffres du commerce sur la base de la valeur ajoutée. Les exportations vers les sociétés-mères américaines, notamment dans la si importante industrie de l'automobile, se composent parfois de produits à fort contenu américain, ce qui pourrait faire nettement pencher la balance en faveur de la société-mère.

rappellerons en outre que, selon McFetridge (1991), le commerce entre les filiales canadiennes et américaines a eu tendance à s'équilibrer avec le temps, alors que les filiales européennes de sociétés américaines semblent recourir de plus en plus à l'importation.⁵²

Tableau 3.3.4			
Commerce entre sociétés-mères et filiales en 1989			
(en millions de dollars américains)⁵³			
	(A)	(B)	Rapport A/B
	Ventes aux filiales	Ventes à la société-mère	
Filiales américaines au Japon	6 044	1 959	3,09
Filiales japonaises aux É.-U.	68 454	17 817	3,84
Filiales américaines en Europe	26 995	13 027	2,07
Filiales européennes aux É.-U.	39 537	10 027	3,94
Filiales américaines au Canada	32 060	32 461	0,99
Filiales canadiennes aux É.-U.	7 235	1 428	5,07
Autres filiales américaines	20 459	24 927	0,82
Autres filiales aux É.-U.	12 774	3 524	3,62

L'OCDE a cependant constaté que l'importance comparative des opérations commerciales intéressant les filiales de sociétés américaines (exportations et importations confondues), pour les États-Unis, avait légèrement chuté entre 1982 et 1989; cette situation était toutefois imputable au déclin du commerce avec les entreprises non affiliées.⁵⁴ On n'a vu aucune diminution des échanges entre les sociétés-mères et leurs filiales, quand les premières étaient actionnaires principales des secondes, ce qui donne à penser que les multinationales, depuis le début des années quatre-vingt, accordent de plus en plus la préférence, dans leurs activités commerciales, à des intervenants auxquels elles sont plus étroitement liées. L'OCDE a aussi établi que la vaste majorité des échanges se réalisait dans trois secteurs, soit le matériel de transport, la machinerie et les produits chimiques (voir le tableau 3.3.5). Toutefois, comme ces domaines comptent également pour beaucoup dans l'ensemble des exportations, il peut être tout à fait normal de les retrouver en tête au chapitre des échanges internes. Malgré tout, l'étude a clairement démontré que ceux-ci ont occupé

⁵² Voir à ce sujet McFetridge, D., *Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges*, Conseil économique du Canada, 1991.

⁵³ Source : OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, tableau 6 et paragraphe 36.

⁵⁴ Voir à ce sujet OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, paragraphe 37. L'expression «multinationale américaine» englobe la société-mère et ses filiales étrangères. Une «société-mère américaine» est une personne morale américaine qui soit possède une entreprise constituée dans un autre pays, soit en détient ou contrôle au moins 10 p. 100 des titres donnant droit de vote, soit participe à la même échelle au capital-actions d'une entreprise étrangère non constituée. Pour détenir un intérêt majoritaire, il faut contrôler au moins 50 p. 100 des actions donnant droit de vote.

une grande place dans le commerce américain au cours de la période 1980-1990.

Le Conference Board du Canada s'est penché dernièrement sur le même sujet, en s'intéressant aux échanges canado-américains; l'étude a confirmé leur ampleur, mais aussi leur déclin depuis 1985, au plan des exportations comme des importations.⁵⁵ Les tableaux 3.3.6 et 3.3.7 résument la situation. La part revenant aux échanges internes, dans les exportations totales d'une entreprise, est passée de plus de la moitié à près du tiers entre 1985 et 1990; il en est de même du côté des importations. Le Conference Board n'en a pas moins souligné leur importance, en signalant que les multinationales canadiennes exportaient plus de produits vers leurs filiales américaines qu'elles n'en importaient, ce qui concorde avec les conclusions de l'OCDE. Le fait est également digne d'intérêt, puisqu'il démontre qu'une économie de moindre envergure, en l'occurrence le Canada, peut exporter plus vers ses filiales établies chez le géant américain.

Tableau 3.3.5
Exportations de marchandises
des sociétés-mères américaines en 1989⁵⁶

	Exportations totales (millions \$ US)	Part	Exportations à des filiales (millions \$ US)	Part
Tous secteurs	228 576	100,0	89 151	100,0
dont :				
Fabrication	183 510	80,3	81 597	91,5
Aliments et produits assimilés	9 828	4,3	1 589	1,8
Produits chimiques	24 406	10,7	11 709	13,1
Métaux	7 381	3,2	1 582	1,8
Machines (sauf électriques)	36 781	16,1	22 535	25,3
Matériel électrique	19 907	8,7	7 355	8,3
Matériel de transport	57 793	25,3	27 890	31,3
Divers	27 414	12,0	8 936	10,0
Commerce de gros et de détail	30 191	13,2	2 788	3,1
Pétrole et dérivés	9 749	4,3	3 099	3,5

⁵⁵ Voir à ce sujet Krajewski, S., *Intrafirm Trade and the North American Business Dynamic*, Conference Board du Canada, rapport n° 88-92, 1992.

⁵⁶ Source : OCDE, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, tableau 1 de l'annexe.

Tableau 3.3.6
Exportations de sociétés-mères vers leurs filiales américaines
(exprimées en une fraction des expéditions totales de l'entreprise)⁵⁷

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Fabrication	0,517	0,468	0,427	0,367	0,280	0,326
Nbre de sociétés déclarantes	53	59	64	75	90	91

Tableau 3.3.7
Exportations de filiales américaines vers leur société-mère
(exprimées en une fraction des importations totales de l'entreprise)⁵⁸

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Fabrication	0,762	0,685	0,661	0,579	0,569	0,571
Nbre de sociétés déclarantes	37	44	49	56	70	73

Dans une enquête dont les résultats ont été publiés en 1993, Covari et Wisner ont constaté que les échanges internes des sociétés jouent un rôle de premier plan dans le développement de l'économie canadienne, notamment au plan de notre commerce avec les États-Unis.⁵⁹ Ils en ont signalé une fréquence plus élevée dans les secteurs à fort contenu technique et dans ceux où la spécialisation verticale est plus prononcée; ils ont donc conclu qu'au Canada plus qu'ailleurs, les échanges internes vont de pair avec la spécialisation et le développement économique. Ils peuvent stimuler la productivité des filiales étrangères en facilitant leur spécialisation. Les auteurs voyaient dans cette situation un avantage pour le Canada, en raison de la relative petite taille de son marché.

⁵⁷ Source : Conference Board du Canada, rapport n° 88-92, p. 1.

⁵⁸ Source : Conference Board du Canada, rapport n° 88-92, p. 2.

⁵⁹ Covari et Wisner, *op. cit.*, pp. 60-65.

Tableau 3.3.8
Échanges intra-entreprise d'importation au Canada en 1988
 (exprimés en une proportion des importations totales)⁶⁰

<u>Secteur industriel</u>	<u>Filiales canadiennes</u>	<u>Filiales étrangères</u>
Aliments et boissons	7,70	37,26
Caoutchouc et plastique	2,29	69,01
Textiles	10,62	70,38
Bois	9,50	10,17
Mobilier et accessoires	11,47	75,84
Papier et produits assimilés	8,30	35,89
Imprimerie et édition	2,37	45,43
Métaux de première fusion	23,27	59,60
Métaux ouvrés	20,77	41,54
Machinerie	51,06	80,49
Matériel de transport :	9,68	64,93
Véhicules à moteur	8,10	65,55
Matériel divers	13,47	59,62
Matériel électrique	19,50	46,60
Minéraux non métalliques	3,25	60,71
Pétrole et charbon	0,06	15,72
Produits chimiques	15,11	58,80
Divers - fabrication	6,74	88,45
Total	14,51	63,29

Le tableau 3.3.8 illustre bien que les achats de filiales appartenant à des intérêts étrangers, auprès de leur société-mère, sont plus considérables, toutes proportions gardées, que les importations des entreprises canadiennes en général. Les échanges internes sont plus importants chez les entreprises étrangères dans tous les secteurs de la fabrication, le bois étant, de ceux-ci, le seul où les filiales de sociétés canadiennes importent à peu de choses près autant de leur société-mère que les filiales d'entreprises étrangères. Ces résultats n'ont rien d'étonnant, quand on sait que les secondes sont plus enclines à importer (et à exporter) que les premières. Par contre, ils soulignent derechef l'importance que prennent les envois des sociétés-mères vers les filiales dans l'élaboration des stratégies chez les multinationales

⁶⁰ Source : Investissement Canada, document de travail n° 16, p. 61.

mondiales. Ces chiffres démontrent aussi que les conclusions auxquelles en est arrivée l'OCDE dans d'autres pays pourraient tout aussi bien s'appliquer au Canada.

3.3.4 Échanges intra-entreprise - Conclusions

Nous nous devons de signaler ici que les multinationales, bien qu'elles réalisent plus d'échanges internes et hésitent moins à s'approvisionner à l'étranger, préfèrent s'adresser à des pays qui font partie de la zone d'influence géographique et économique à laquelle appartient la société-mère. Même si le commerce du Canada avec le Japon, les autres pays du littoral du Pacifique et les États-Unis, s'est accru, nous demeurons le principal partenaire de nos voisins du sud, quand il s'agit d'échanges intra-entreprise. Ces observations semblent nous mener à un paradoxe : la mondialisation et la régionalisation, actuellement en progression, sont-elles des forces opposées, ou peuvent-elles se stimuler mutuellement? La société qui désire maximiser ses bénéfices à l'échelle mondiale se tournera vers la régionalisation, si elle y trouve une justification économique suffisante. Les régimes fiscaux, la proximité des marchés et la similitude des attentes du consommateur risquent de l'inciter à prendre des décisions qui favoriseront la concentration régionale du commerce international.

Malgré la rareté et le manque de fiabilité des données portant sur les échanges intra-entreprise, elles indiquent dans l'ensemble que l'investissement direct à l'étranger et le commerce sont des facteurs complémentaires. Elles démontrent aussi que les échanges intra-entreprise occupent une place considérable, sinon grandissante, dans le commerce extérieur américain et canadien. Pour le Canada, ces opérations acquièrent une grande importance, en raison des liens étroits qui relient son économie aux États-Unis et aux sociétés-mères américaines. Elles semblent favoriser l'expansion générale de notre commerce, mais il est plus ardu d'en cerner les répercussions réelles sur nos exportations et importations, prises séparément. Néanmoins, la plupart des chercheurs conviennent que les échanges intra-entreprise consécutifs à la présence des multinationales au Canada engendrent des bienfaits sensibles.

4. CONSÉQUENCES AU PLAN DES POLITIQUES CANADIENNES

4.1 Pourquoi faudrait-il attirer les multinationales?

4.1.1 Avantages et inconvénients pour le consommateur

L'arrivée d'entreprises étrangères dans un marché risque d'y aviver la concurrence et d'obliger les sociétés intérieures moins performantes à adopter des modes d'exploitation plus efficaces pour survivre.⁶¹ Par sa production, la filiale peut entraîner une diversification de l'offre, voire même une baisse des prix. Si ses produits ou services (dans leur version originale

⁶¹ Voir à ce sujet Blomstrom, M., «Host Country Benefits of Foreign Investment», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, 1991, p. 96.

ou non) constituent des nouveautés (et cela vaut même pour des marques comme Coke ou Pepsi, qui rivaliseront peut-être avec des produits locaux), le consommateur s'en trouvera avantagé, car il pourra choisir parmi une offre plus variée, même si son revenu disponible n'a pas augmenté. Il en sera de même si une concurrence plus vive a pour effet de faire baisser les prix, puisque les pressions exercées sur le budget du consommateur seront moindres et qu'il pourra dépenser plus dans un plus grand nombre de domaines. Tous ces effets vont donc dans le sens de son intérêt.

Le contraire se produira toutefois si les multinationales chassent des entreprises locales du marché. Grandes et puissantes, elles peuvent en effet pratiquer des prix que ces dernières seront incapables de concurrencer. Leur apparition peut accentuer la concentration dans le marché et, si elles sont en mesure de se comporter comme des monopoles au plan des prix et de la production, le bien-être du consommateur s'en trouvera nettement diminué.

Notons au passage que les décisionnaires se préoccupent souvent fort peu de ces effets que ressentent les consommateurs, pour la bonne raison que ceux-ci forment un groupe aussi considérable qu'hétérogène, sans influence politique collective. Des groupes de pression comme les syndicats, ainsi que les grandes entreprises intérieures, peuvent s'exprimer sur la scène publique et faire en sorte qu'on tienne compte de leur opinion en matière d'investissement ou de commerce. Les éventuelles pertes d'emplois ou flambées concurrentielles dont ils soulèvent la menace sont en partie compensées par divers bienfaits sociaux. Les milieux politiques auraient intérêt à tenir compte du bien-être global de la société au moment de prendre leurs décisions; la tâche n'est toutefois pas facile, quand les pressions les plus efficaces viennent de groupes relativement homogènes, bien organisés et bien nantis.

4.1.2 Avantages et inconvénients pour le producteur

Les externalités positives dont bénéficieront les producteurs se manifestent dans les retombées de l'avancement technologique. La présence de multinationales, dans un marché, peut accélérer l'acquisition de nouvelles techniques ou d'actifs intangibles tels le savoir-faire spécialisé.⁶² Le personnel d'une filiale de multinationale risque de recevoir une formation particulière ou d'accumuler des notions ou des aptitudes inédites, que s'approprient par la suite des entreprises locales. Aux dires de certains, ces employés sont si convoités que de tels transferts, au profit de l'industrie intérieure, se réaliseraient en peu de temps. Une société locale peut aussi recruter les scientifiques et spécialistes de la R-D d'une multinationale, qui emmèneront avec eux toutes leurs connaissances. Enfin, la présence d'une multinationale peut en soi ranimer la rivalité qui oppose les intervenants intérieurs et les inciter à rehausser leur productivité. Ils voudront éventuellement avoir recours à des techniques plus avancées et accroître leurs activités de recherche et de développement pour assurer leur position concurrentielle future.

⁶² Voir notamment Bernstein, *op. cit.* et Blomstrom, *op. cit.*

Plusieurs chercheurs ont découvert des données appuyant l'hypothèse des retombées positives.⁶³ Malgré une analyse assez superficielle, on a constaté que la productivité des entreprises locales progressait au rythme de l'accroissement de la part du marché revenant aux filiales étrangères. L'augmentation de la productivité demeure l'un des meilleurs moyens d'assurer l'expansion d'une économie et la hausse des niveaux de vie. Les entreprises locales qui adoptent des techniques de production plus efficaces se donnent aussi toutes les chances de mieux soutenir la concurrence mondiale et d'accroître leurs exportations.

L'industrie locale pourra toutefois s'inquiéter d'une recrudescence de la concurrence à la suite de l'arrivée d'une multinationale. Les entreprises qui ne voudront ou ne pourront rationaliser leur exploitation pour devenir plus concurrentielles seront évincées du marché. Si bénéfique qu'elle puisse être au plan de la productivité, c'est une éventualité qui ne ralliera pas la faveur des intervenants intérieurs. On peut aussi objecter qu'une concentration excessive de l'industrie est socialement inefficace. Les multinationales risquent de devenir trop puissantes et d'expulser même les entreprises locales concurrentielles du marché.

4.1.3 Effets sur le commerce

La recherche a démontré l'influence positive des multinationales sur le commerce et en a situé l'origine dans l'accroissement des niveaux absolus d'échanges intra-entreprise. L'ampleur de leurs exportations dépend plus de leur champ d'activité que des pays où elles évoluent.⁶⁴ Le potentiel est notamment supérieur dans les secteurs qui offrent des produits à forte valeur ajoutée et où les frais de transport restent modiques; l'automobile, l'électronique et les communications en sont de bons exemples. Quand la multinationale exploite un secteur où la production sur place est indispensable à la pénétration d'un marché (en raison de droits de douane élevés, de coûts d'expédition considérables, etc.), elle manifestera une bien faible propension à exporter.

4.1.4 Où faut-il s'arrêter?

Il y a lieu de s'interroger sur l'ampleur optimale de l'investissement étranger. Dans quelle mesure l'investissement étranger direct participe-t-il à la croissance de l'économie? Ses bienfaits sont-ils supérieurs à son coût immédiat (revenus versés sous forme de dividendes, redevances, etc.) et à ses inconvénients indirects (concentration éventuelle du marché, perte possible de souveraineté, etc.)? Si l'on encourage les multinationales à s'installer au Canada, il faut se garder d'entretenir des espoirs exagérés au plan de leur effet sur l'économie intérieure. Notre étude nous permet d'affirmer que, toutes proportions gardées, la présence de filiales étrangères au Canada est bénéfique pour notre économie et qu'aucun pays ne peut aujourd'hui fermer ses portes à l'investissement, en raison des pressions qu'exerce dorénavant

⁶³ Voir à ce sujet Globerman, S., «Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries», in *Canadian Journal of Economics*, 12 (1), 1979.

⁶⁴ Voir à ce sujet Seebach, D., *op. cit.*, p. 17.

la mondialisation des marchés; nous rappelons toutefois que ni les multinationales, ni l'investissement étranger direct ne pourra guérir tous nos maux, au plan du commerce, de l'investissement et de la productivité. Les avantages immédiats et futurs des filiales ne sont pas à négliger, mais il faut également se faire une idée claire aussi bien de ce qu'il en coûte pour attirer des mises de fonds considérables que des bienfaits que chacune peut apporter. Toute politique devrait viser l'obtention de résultats positifs à long terme.

4.2 Recommandations aux décisionnaires

4.2.1 Souveraineté et mondialisation : une mise en garde

Les décisionnaires qui voudraient réagir au comportement des sociétés à visées plus planétaires en adoptant une politique solide en matière d'investissement étranger risquent de déplorer une inefficacité croissante chez bon nombre des outils conventionnels dont ils disposent. La mondialisation signifie que les politiques intérieures auront de plus en plus de répercussions à l'échelle internationale; l'inverse est aussi vrai. Des mesures gouvernementales, notamment les régimes fiscaux, peuvent rebuter les investisseurs étrangers et ralentir le commerce, voire même inciter des multinationales à s'installer ailleurs. En se mondialisant, les multinationales hésiteront moins à déplacer leurs installations de production pour profiter au maximum des avantages que peut l'offrir un pays ou l'autre. Plus le processus s'accroîtra, plus il deviendra difficile, voire inutile d'avoir recours aux mesures politiques reconnues, comme les prescriptions de rendement.

4.2.2 Le commerce

On a déjà amplement démontré l'influence décisive et immédiate de l'investissement étranger direct sur le commerce.⁶⁵ Toutefois, rares sont les théoriciens et chercheurs à s'être penchés sur leurs répercussions et relations mutuelles. La théorie économique, dans son ensemble, néglige le rôle que jouent les multinationales dans le commerce et l'on trouve bien peu de chiffres précis, comparables et fiables sur l'évolution de l'investissement direct, dans l'optique du commerce et particulièrement dans le cadre des échanges internes des grandes sociétés. Du peu de connaissances sûres, il est cependant possible, pour les décisionnaires, de tirer certains enseignements.

Les données que nous avons présentées signalent la complémentarité du commerce et de l'investissement étranger direct. Bien que la relation soit assez floue, on peut du moins affirmer sans grand risque de se tromper que le second n'est pas un substitut du premier. Par ailleurs, bien que la plupart des opérations commerciales aient lieu entre intervenants qui ne sont pas étroitement liés, les échanges internes des sociétés sont un élément important de la réalité économique canadienne. Les filiales canadiennes de multinationales américaines affichent d'assez bons résultats au plan de l'exportation et les entreprises de fabrication qui appartiennent à des intérêts étrangers sont relativement plus enclines à exporter que les

⁶⁵ Voir à ce sujet OCDE, *Les effets des investissements étrangers sur les économies intérieures des pays de l'OCDE*, p. 61.

établissements canadiens. Considérant que le commerce et l'investissement étranger direct se complètent, le premier profitera de politiques qui facilitent le second.

En outre, les études prouvent que les mesures libre-échangistes (ALE, ALENA, etc.) modifient le comportement des filiales.⁶⁶ La libéralisation du commerce stimule les filiales canadiennes d'entreprises étrangères à mieux organiser leur production, à devenir plus concurrentielles et à repérer les créneaux qui leur donneront une raison d'être. Celles qui s'y refusent risquent de perdre toute utilité dans la nouvelle stratégie mondiale dont se sera dotée la société-mère. Si un accord de libre-échange accroît la compétitivité des filiales canadiennes à l'échelle mondiale, les entreprises intérieures oeuvrant dans le même secteur devront à leur tour rationaliser leur mode d'exploitation. L'opération aura à long terme un effet sur la productivité et la compétitivité des sociétés commerçantes canadiennes.

Cependant, il paraît peu probable qu'à la suite d'une libéralisation du commerce les sociétés-mères étrangères accroissent leurs exportations au détriment de la production de leurs filiales. Des études démontrent en effet que les multinationales n'ont ni réduit l'envergure de leurs activités au Canada, ni exporté plus de leurs propres produits chez nous en 1988, c'est-à-dire dans l'année qui a précédé la mise en oeuvre de l'ALE.⁶⁷ Voilà qui confirme l'hypothèse selon laquelle, dans le choix du lieu où établir une filiale, les multinationales cherchent surtout à optimiser leur position concurrentielle à l'échelle mondiale, et non pas à s'éviter des droits de douane trop élevés.

4.2.3 La technologie

La R-D fait beaucoup pour améliorer la productivité et le rendement à l'exportation d'une entreprise. Elle engendre par ailleurs des bienfaits sociaux de 50 à 100 p. 100 plus élevés que ceux qu'elle apporte au secteur privé. Les gouvernements pourraient y voir une occasion d'intervenir à bon escient. Au moment d'arrêter une politique, ils ne doivent pas négliger l'effet des externalités. De toute évidence, les bienfaits que la R-D procure à la société seront mieux ressentis dans certains secteurs clés.⁶⁸ Les autorités publiques feraient donc bien de favoriser la recherche dans ces domaines, afin de mieux rentabiliser leur investissement dans le bien-être de la population, car c'est ainsi qu'elles assureront l'efficacité maximale de leurs programmes.

⁶⁶ Les entreprises qui ont participé à l'enquête réalisée par le Conference Board du Canada (voir le rapport n° 88-92, cité précédemment) ont déclaré que les politiques gouvernementales avaient peu d'effet direct sur leur comportement, mais ont aussi signalé que les ententes de libre-échange faisaient beaucoup pour les inciter à rationaliser constamment leurs méthodes de production. On pourrait en déduire que ces entreprises, tout comme peut-être les milieux des affaires en général, ne considèrent pas certaines mesures de portée internationale (et notamment les accords libre-échangistes) comme faisant partie des politiques gouvernementales d'application intérieure.

⁶⁷ Covari et Wisner, *op. cit.*, p. 64.

⁶⁸ Dans l'ouvrage déjà cité, Bernstein cerne quatre secteurs particuliers, dits «stratégiques», dans lesquels les bienfaits de la R-D sont de deux à quatre fois plus élevés pour la société que pour l'intervenant privé; il s'agit de la machinerie non électrique, du caoutchouc et du plastique, des produits chimiques et des dérivés du pétrole.

Il a été prouvé que la R-D effectuée à l'étranger complète les travaux intérieurs, quoique la démonstration n'ait pas été aussi probante qu'on l'attendait. La technologie étrangère se transmet par le biais de l'investissement direct, du commerce et de projets de recherche conjoints. Les mesures qui libéralisent les échanges (telles l'ALENA) facilitent l'investissement et encouragent la diffusion des connaissances à l'échelle internationale et nationale devraient donc stimuler le progrès technique dans les pays qui les adoptent.

Nous avons cependant souligné que les activités de R-D restaient fort centralisées, le plus souvent à la proximité immédiate du siège social des multinationales, soit en général ailleurs qu'au Canada. C'est pourquoi l'investissement étranger direct n'est pas le remède idéal au sous-investissement dans la technique, pour les pays qui en souffrent. Même en admettant que les filiales étrangères installées au Canada se livrent effectivement à quelques travaux de R-D, il faut s'interroger sur la qualité de ces derniers. Ni l'essai routinier de produits, ni la R-D indispensable au respect des normes nationales, notamment au plan de la sécurité, ne procurent autant de bienfaits à la société et à l'industrie que les recherches de pointe exécutées au siège social de la multinationale.

Le Canada aurait intérêt à ne pas tabler uniquement sur la R-D faite ailleurs dans le monde; elle est moins utile au plan social, puisque ses retombées sont plus rares. Il vaut mieux continuer à favoriser l'amélioration des compétences scientifiques nationales, à construire des centres spécialisés et à orienter la recherche universitaire pour que nos entreprises puissent plus facilement s'approprier les découvertes étrangères et poursuivre leurs travaux dans l'autonomie. Il faut aussi inciter les filiales étrangères établies au Canada à se lancer elles-mêmes dans la R-D, même à ses stades les plus élémentaires. Amener les multinationales à accroître leurs activités de recherche au Canada, par la loi ou par des incitatifs financiers, ne réglera pas vraiment le problème; il serait plus avantageux de diriger nos ressources vers l'amélioration de notre système d'éducation, infrastructures comprises, et de nos assises scientifiques. En tablant ainsi sur l'avenir plus éloigné, le Canada pourrait se présenter comme un foyer idéal de R-D, à l'échelle nationale comme internationale.

Ayant pris ces mesures d'ordre intérieur, le Canada pourrait éventuellement, aux tables multilatérales et bilatérales, plaider en faveur d'une limitation des incitatifs directs à la R-D qu'offrent les autres pays, de façon à assurer à tous des possibilités égales de réussite et à mettre fin aux surenchères qui souvent annihilent les bienfaits de l'investissement étranger.⁶⁹ Les décideurs doivent savoir tout ce que coûte un programme. Si, pour en arriver au niveau socialement efficace de R-D, il faut payer autant, sinon plus, que ce que valent les bienfaits sociaux recherchés et que ce que coûterait l'obtention d'avantages optimaux pour le secteur privé, le gain net pour la société est nul et toute politique allant en ce sens devrait

⁶⁹ Ce problème a été mis en lumière par de récents travaux réalisés pour le compte de l'Office of Technology Assessment du Congrès américain (voir à ce sujet l'ouvrage intitulé *Multinationals and the National Interest: Playing by Different Rules*, septembre 1993, p. 67). On y démontre que le coût réel de ces incitatifs pour les États américains, calculé au prorata des emplois créés, ne cesse de se gonfler, car les avantages obtenus lors du dernier succès deviennent la mise de départ pour l'offre suivante. Les auteurs de l'enquête se demandent si l'on n'en est pas rendu au point où le prix des incitatifs dépasse les bienfaits escomptés, même à l'échelle locale.

être abandonnée.

Prescriptions de transfert de connaissances

Chez les décideurs, on propose parfois d'obliger les multinationales à divulguer leurs compétences techniques particulières; des études ont toutefois démontré d'une part que, si une telle mesure favorise effectivement la diffusion des connaissances, au mieux peut-on s'attendre à une diffusion plus large d'un contenu scientifique restreint et, d'autre part, qu'il est impossible d'en cerner précisément les avantages et les inconvénients.⁷⁰ De façon générale, ces gestes ne donnent pas de bons résultats, premièrement parce que les multinationales peuvent choisir à leur gré l'endroit où elles s'établiront et, deuxièmement, parce que la diffusion des connaissances ne se réalise qu'en fonction de la capacité d'absorption des entreprises intérieures oeuvrant dans le secteur en cause. Si ces dernières ne sont pas assez avancées (par manque de capitalisation ou d'un personnel suffisamment formé ou spécialisé), elles auront peine à tirer plein profit des connaissances acquises. Le transfert obligatoire semble donc rester un exercice politique futile, puisqu'il ne cible que la source de diffusion, à savoir la multinationale, sans s'inquiéter de ce que les connaissances puissent effectivement être utilisées fructueusement dans l'économie intérieure.

La prise de contrôle d'une entreprise déjà active au plan de la R-D fait partie des cas, fort rares, justifiant une exception. Les recherches de l'OCDE laissent entrevoir que l'acquisition de tels établissements par des intérêts étrangers peut avoir des effets nuisibles sur leurs réalisations.⁷¹ C'est pourquoi il pourrait être opportun de conserver certaines mesures préventives, comme les prescriptions de divulgation. Les dispositions de l'ALENA sont telles que le Canada conserve la possibilité de brandir la menace d'adopter une telle politique si la situation le justifie. Prenons l'exemple d'une entreprise qui voudrait en acquérir une autre, canadienne, qui soit engagée dans des travaux de recherche importants, dans le seul but de profiter de son accès au marché. Advenant que l'activité scientifique de l'établissement acquis soit mise en péril, il pourrait devenir nécessaire d'imposer des prescriptions de résultats au plan technologique. C'est une arme dont le gouvernement ne doit cependant user que rarement, en ayant bien en vue l'objectif visé, sous peine de nuire à la réputation du Canada comme lieu privilégié d'investissement.

⁷⁰ Voir à ce sujet Blomstrom, *op. cit.*, pp. 104-105.

⁷¹ Une étude réalisée par la Regional Data Corporation pour le compte d'Investissement Canada, et dont les résultats ont été publiés en avril 1992 sous le titre *Performance des entreprises par suite d'une prise de contrôle* (voir p. 19), a souligné que certaines entreprises du secteur de la fabrication, étant passées en des mains étrangères, ont singulièrement accru leurs travaux de R-D, alors que ceux de leurs consœurs diminuaient. Ces constatations souffrent, dans leur validité, du fait que l'échantillon était en grande partie constitué d'un petit nombre d'entreprises du secteur du matériel électrique, qui étaient ainsi passées sous contrôle étranger. Le recours à une mesure moyenne, plutôt que médiane, surévalue les effets positifs, compte tenu de l'importance réelle de ce secteur dans l'économie. En fait, dans près de la moitié des secteurs relevant de la fabrication, les entreprises canadiennes acquises par des intérêts canadiens réalisaient plus de travaux de R-D que celles qui avaient été acquises par des ressortissants étrangers. Cette dernière constatation concorde mieux avec celles de l'OCDE.

4.2.4 Promotion de la concurrence dans l'industrie intérieure

La question fondamentale est de cerner ce qui serait bon pour l'économie canadienne. Si la concurrence ne produit que des bienfaits, les décisionnaires politiques doivent s'efforcer de la promouvoir. Il leur faut non pas restreindre l'investissement étranger direct, mais accélérer la transmission de ses retombées positives jusqu'aux entreprises intérieures et aux consommateurs, à la condition toutefois que les multinationales soient assujetties à la concurrence provenant des intervenants canadiens et ne puissent régir à leur guise l'évolution de leur champ d'activité.

La promotion de la concurrence dans les secteurs où l'on trouve des filiales de multinationales apporterait deux grands bienfaits. Premièrement, les multinationales seraient tenues d'y répondre en perfectionnant sans cesse leurs méthodes de production, ce qui avantagerait le consommateur en lui garantissant des produits moins chers et de meilleure qualité. Deuxièmement, un climat commercial dynamique assurerait des afflux réguliers de technologies nouvelles et accroîtrait à la fois les possibilités de retombées positives et, éventuellement, l'aptitude des intervenants locaux à se les approprier. Ainsi seraient constamment stimulés autant la productivité que le progrès technique, et ainsi pourrait-on prévenir le cercle vicieux qui apparaît quand une multinationale, laissée à elle-même, se désintéresse de viser la norme reconnue à l'échelle mondiale.⁷²

En favorisant la compétitivité dans l'industrie intérieure, on obtient dans la foulée une amélioration du rendement à l'exportation. Des recherches ont prouvé que les multinationales ayant à affronter une forte concurrence sont plus enclines à exporter que celles dont les rivaux sont moins menaçants.⁷³

4.2.5 L'importance des principes économiques fondamentaux

Même si la recherche semble le démontrer amplement, on nous permettra de souligner derechef que l'investissement étranger direct ne peut se substituer à une politique économique intérieure bien pensée. Il ne guérira pas les carences de productivité, d'exportation ou d'investissement intérieur, car une économie ne peut sans cesse s'abreuer à la réussite étrangère. En l'absence de politiques macroéconomiques élémentaires produisant un régime fiscal et monétaire axé sur la lutte à l'inflation et sur le développement durable, il est impossible de récolter tous les bienfaits de l'intervention financière étrangère. L'industrie intérieure doit être à la fois productive, souple et concurrentielle pour survivre et prospérer, à l'échelle aussi bien mondiale que nationale. Le climat dans lequel elle évolue est de plus en plus soumis aux influences venues d'ailleurs, tout comme la politique économique intérieure. Les visées du gouvernement canadien, au plan économique comme au plan commercial, doivent concorder avec celles de nos partenaires pour que nos entreprises puissent se faire efficacement valoir, ici autant que hors de nos frontières.

⁷² Voir à ce sujet Blomstrom, *op. cit.*, p. 101.

⁷³ Voir à ce sujet Seebach, *op. cit.*, p. 17.

Bibliographie

- Bernstein, J., «R&D Capital, Spillovers and Foreign Affiliates in Canada», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, Calgary, University of Calgary Press, 1991.
- Blomstrom, M., «Host Country Benefits of Foreign Investment», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, Calgary, University of Calgary Press, 1991.
- Cantwell, J. et J. Dunning, *The Changing Role of Multinational Enterprises in the International Creation, Transfer and Diffusion of Technology*, document sur le commerce international n° 107, université de Reading, printemps 1987.
- Conseil économique et social des Nations Unies, *The Universe of Transnational Corporations: Report of the Secretary-General*, E/C/10.1993/11, New York, avril 1993.
- Covari, R. et R. Wisner, *Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada*, document de travail n° 16, Ottawa, juin 1993.
- Christie, K., *La mondialisation et la politique officielle au Canada : la recherche d'un paradigme*, document du Groupe des politiques n° 93/01, Ottawa, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, janvier 1993.
- Eden, L., «Multinational Responses to Trade and Technology Changes: Implications for Canada», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, Calgary, University of Calgary Press, 1991.
- Ethier, W., «The Multinational Firm», in *The Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, John Wiley and Sons Inc., novembre 1986.
- Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington, 1992.
- _____, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington, 1989.
- Globerman, S., «Foreign Acquisitions of Canadian High-Technology Firms», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, Calgary, University of Calgary Press, 1991.
- Investissement Canada, *Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises*, document de travail n° 1990-V, Ottawa, mai 1990.
- _____, *Les investissements internationaux : l'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation*, document de travail n° 1990-VI (mise à jour), Ottawa, 1990.

Julius D., *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, New York, Council on Foreign Relations Press, 1990.

Krajewski, S., *Intrafirm Trade and the New North American Business Dynamic*, rapport n° 88-92, Conference Board du Canada, Ottawa 1992.

Krause, W. et D. Swimmer, *L'investissement étranger au Canada : mesure et définitions*, document de travail n° 12, Investissement Canada, Ottawa, août 1992.

Kravis, I. et R. Lipsey, «The Location of Overseas Production and Production for Export by U.S. Multinational Firms», in *Journal of International Economics*, vol. 12, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1982.

MacCharles, D., *Trade, Investment and Knowledge Flows in Relation to the Multinational Enterprises: The Canadian Experience*, Ottawa, Institut de recherches politiques, 1985.

Markusen, J., «Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains From Trade», in *The Journal of International Economics*, vol. 16, Amsterdam, North-Holland Publishing, 1984.

McFetridge, D., *Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1989.

Mohnen, P., *Le rapport entre la R-D et la croissance de la productivité au Canada et dans d'autres pays industrialisés*, Conseil économique du Canada, Ottawa, Groupe Communication Canada - Édition, 1992.

OCDE, *Mondialisation des activités industrielles : rapport de synthèse*, COM/DSTI/IND/TD(93)109, Paris, novembre 1993.

_____, *La mondialisation industrielle : quatre études de cas (pièces automobiles, produits chimiques, construction et semiconducteurs)*, Paris, 1992.

_____, *Les effets des investissements étrangers sur les économies intérieures des pays de l'OCDE*, DSTI/EAS/IND/(93)3, Paris, novembre 1993.

_____, *Étude sur les échanges intra-entreprise*, TD/TC/WP(92)68/REV1, Paris, décembre 1992.

_____, *Tendances récentes des investissements directs internationaux*, Paris, 1987.

_____, *Regional and World-wide Dimensions of Globalization*, TD/TC(93)15/ANN5/APP1, Paris, novembre 1993.

_____, *Structure et organisation des entreprises multinationales*, Paris, 1987.

_____, *Symposium sur la mondialisation de l'industrie : questions intéressant les pouvoirs publics et les entreprises*, document révisé, DSTI/IND(93)/REV1, Paris, novembre 1993.

Patel, P. et K. Pavitt, «Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of Non-Globalization», in *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n° 1, Columbia, Université de Caroline du Sud, premier trimestre 1991.

_____, «The Limited Importance of Large Firms in Canadian Technological Activities», in *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, Calgary, University of Calgary Press, 1991.

Rao, S., *Global (Stateless) Corporations and the Internationalization of Business: Implications for Canada and the Canadian Marketplace Framework (Interim Report)*, Ottawa, Industrie et Sciences Canada, juillet 1993.

Regional Data Corporation, *Performance des entreprises par suite d'une prise de contrôle*, document de travail n° 11, Investissement Canada, Ottawa, avril 1992.

Rugman, A., *Multinationals and Global Competitive Strategy*, document sur le commerce international n° 32, Halifax, University of Dalhousie, décembre 1983.

_____, *New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory*, document sur le commerce international n° 50, Halifax, University of Dalhousie, août 1985.

Rugman, A. et A. Verbeke, *Global Corporate Strategy and Trade Policy*, Londres, Routledge, 1990.

Safarian, A.E., «Government Control of Foreign Business Investment», in *Domestic Policies in the International Economic Environment*, Toronto, University of Toronto Press, 1985.

Seebach, D., *Globalization: The Impact on the Trade and Investment Dynamic*, document du Groupe des politiques n° 93/7, Ottawa, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, juin 1993.

Statistique Canada, *Rapport annuel du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie présenté sous l'empire de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats*, n° de catalogue 61-210, Ottawa, 1991.

_____, *Rapport au Parlement du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie présenté sous l'empire de la Loi sur les déclarations des personnes morales et des*

syndicats : première partie - personnes morales, n° de catalogue 61-220, Ottawa, 1993.

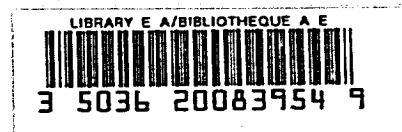
_____, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-202, Ottawa, mars 1993.

U.S. Congress, Office of Technology Assessment, *Multinationals and the National Interest: Playing by Different Rules*, OTA-ITE-569, Washington, U.S. Government Printing Office, septembre 1993.

Vickery, G., «Global Industries and National Policies», in *L'Observateur de l'OCDE*, n° 179, Paris, décembre 1992-janvier 1993.

Wyckoff, A., «The International Expansion of Productive Networks», in *L'Observateur de l'OCDE*, n° 180, Paris, février-mars 1993.

DATE DUE	
FEB	27 2006
FEV	



13. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994).*
14. Global Strategies and Foreign Direct Investment: Implications for Trade and the Canadian Economy, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).
15. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, by I. Prakash Sharm and Prue Thomson. (À paraître).
16. Competition Policy Convergence : Abuse of Dominant Position, par I. Prakash Sharma, Prue Thomson et Nicolas Dimic. (À paraître).

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).
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993).*

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).*
2. Canada in the Americas : New Opportunities and Challenges, divers membres du Groupe de la Planification des politiques (à paraître).
5. China 2000 : The Nature of Growth and Canada's Economic Interests, par Steve Lavergne. (À paraître).

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).*
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993).*
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993).*
4. Determinants of Economic Growth in Developing Countries : Evidence and Canadian Policy Implications, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994).
5. Still an Albatross? The LDC Debt Crisis Revisited, par Rick Mueller. (À paraître).

* Disponible en français - available in English