

## Une situation préoccupante : les investissements canadiens au Brésil dans les années 70 et 80

### A Disturbing Situation: Canadian Investment in Brazil in the 70's and the 80's

Daniel Holly

Volume 23, numéro 2, 1992

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703007ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703007ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Holly, D. (1992). Une situation préoccupante : les investissements canadiens au Brésil dans les années 70 et 80. *Études internationales*, 23(2), 349–375.  
<https://doi.org/10.7202/703007ar>

Résumé de l'article

This article is about Canadian investments in Brazil in the 70's and the 80's. It attempts to explain the relative decline of Canada's position on the Brazilian market. Canada was the 3rd largest investor in Brazil in the 60's. By the middle of the 80's, it ranked 6th. This paper argues that this situation is mainly due to the insufficient development of R-D in Canada and the consequent low level of technological innovation in this country. One significant effect of that is the inability of Canadian enterprises to compete successfully with those of other countries. This is supported by the massive concentration of investments in Brazil by Canadian-owned firms in the more traditional industries (mining, smelting, etc.), the dominant position of Canadian-based affiliates of foreign firms in that process (Canadian investments in Brazil) and their concentration in the most technologically-advanced industries, the over-all technological dependence of the Canadian economy and the low level of funding of R-D activities.

# Une situation préoccupante : les investissements canadiens au Brésil dans les années 70 et 80

Daniel HOLLY\*

*ABSTRACT — A Disturbing Situation : Canadian Investment in Brazil in the 70's and the 80's*

*This article is about Canadian investments in Brazil in the 70's and the 80's. It attempts to explain the relative decline of Canada's position on the Brazilian market. Canada was the 3rd largest investor in Brazil in the 60's. By the middle of the 80's, it ranked 6th. This paper argues that this situation is mainly due to the insufficient development of R-D in Canada and the consequent low level of technological innovation in this country. One significant effect of that is the inability of Canadian enterprises to compete successfully with those of other countries. This is supported by the massive concentration of investments in Brazil by Canadian-owned firms in the more traditional industries (mining, smelting, etc.), the dominant position of Canadian-based affiliates of foreign firms in that process (Canadian investments in Brazil) and their concentration in the most technologically-advanced industries, the over-all technological dependence of the Canadian economy and the low level of funding of R-D activities.*

L'objet de ce travail est double : il veut, d'une part, dresser un tableau d'ensemble des investissements canadiens au Brésil et, d'autre part, étudier les raisons du manque de dynamisme et d'empressement des investisseurs canadiens sur le marché brésilien.

Le Brésil est le premier partenaire économique du Canada en Amérique latine et le pays du Tiers-Monde où sont concentrés le plus d'investissements canadiens. Ceci depuis très longtemps. Au moment où s'amorce vers le milieu des années 60 ce qu'avec beaucoup de complaisance on a appelé à l'époque le «miracle brésilien», le Canada

\* Professeur au Département de science politique de l'Université du Québec à Montréal. Cet article est issu des travaux de l'équipe du Département de science politique de l'UQAM subventionnée par la Fondation Donner. L'auteur remercie vivement les assistants de recherche qui l'ont secondé : MM. Félix Ascencio, Pierre Gravel et particulièrement Bruno Tano.

est, par ordre d'importance, le troisième investisseur au Brésil. Or, aujourd'hui, il n'occupe plus que la sixième place. Pourquoi, à l'égal des investisseurs des autres pays développés à économie de marché, les hommes d'affaires canadiens n'y ont-ils pas multiplié leurs investissements, malgré la politique d'encouragement des dirigeants du pays?

Cette question est importante. Elle concerne la position concurrentielle sur le plan international de l'appareil productif canadien. Les investissements internationaux, en effet, mettent en rapport différents appareils productifs nationaux qui s'affrontent sur la base de leur force respective. Or, qu'est-ce qui détermine surtout aujourd'hui la position internationale des diverses économies nationales dans l'ordre mondial si ce n'est la plus ou moins grande maîtrise technologique de la formation sociale considérée?

En effet, la maîtrise de certains créneaux technologiques devrait permettre à une formation sociale donnée non seulement de soutenir la concurrence étrangère sur des marchés étrangers, mais aussi de faciliter l'internationalisation des activités productives de ses firmes. Il s'ensuit que la place occupée à un moment donné au plan mondial par un pays reflète fidèlement cette réalité. Mais les liens sont étroits entre cette situation générale et l'état de développement de la Recherche et Développement dans la formation sociale en question. La consolidation de la position concurrentielle des firmes d'un pays passe par une action soutenue au plan de la Recherche et Développement. La situation de la R-D au Canada expliquerait-elle la performance des investissements canadiens au Brésil? La propriété étrangère de l'appareil productif, assez étendue au Canada, influencerait-elle sur la R-D? Ces questions nous semblent pertinentes. Toutefois, avant d'y répondre, il faut préalablement voir comment le problème des rapports entre la R-D et la compétitivité des Nations a été posé.

Trois points seront discutés dans ce qui suit. Le premier présente brièvement la problématique générale de ce travail, problématique axée sur le thème des effets de la propriété étrangère du système productif d'un pays sur la compétitivité internationale de celui-ci. Le deuxième analyse les investissements canadiens au Brésil. Le troisième, enfin, tente une explication de la performance des investissements canadiens au Brésil.

### **I - R-D et propriété étrangère de l'économie : effets sur l'investissement étranger - Éléments pour une problématique**

Il est nécessaire, avant d'aborder la question des effets sur les investissements étrangers d'un pays du degré de pénétration de son économie par des firmes étrangères, de tenter de voir comment le

problème de la compétitivité des firmes a été posé dans la littérature spécialisée. Le rapport est, en effet, étroit entre la position internationale d'un pays au chapitre des investissements étrangers et la capacité de ses entreprises à affronter la concurrence de leurs rivales. C'est le point de vue de Michael E. Porter pour qui :

«While much can be learned through an aggregate, economy-wide approach to understanding the competitive success of a nation, I seek a different starting point... The particular industry... is where competitive advantage is either won or lost... The outcome of thousands of struggles in individual industries determines the state of a nation's economy and its ability to progress»<sup>1</sup>.

Nous serons bref.

Il est généralement admis qu'une entreprise renforce sa position concurrentielle en élevant sa productivité. Et, c'est par l'innovation, c'est-à-dire en améliorant la technologie utilisée et en imaginant/trouvant de nouvelles façons de faire les choses, qu'elle y arrive<sup>2</sup>. Le développement technologique, il va sans dire, occupe une place importante dans le processus d'innovation. C'est lui qui détermine les changements les plus significatifs tant du point de vue de la nature et de la qualité des produits que des procédés de fabrication. «Quality, features and new product innovation are central in advanced industries and segments [écrit M.E. Porter]»<sup>3</sup>. D'où la place de la R-D dans l'ensemble des activités de l'entreprise, surtout dans la période récente de progrès technologiques rapides. L'investissement dans la R-D devient ainsi une contrainte incontournable. L'avantage dont bénéficie une entreprise, en effet, est toujours précaire. Les positions acquises sont assez vite menacées par l'action de concurrents capables de mettre en circulation des produits similaires.

La recherche d'une plus grande productivité passe aussi par l'internationalisation des activités des firmes. Du point de vue de notre propos dans ce travail, la prise en compte de cet aspect du capitalisme moderne est essentiel. Le mouvement général de l'économie mondiale et l'interdépendance qui la caractérise ont créé un environnement qui force les entreprises à mettre en forme des stratégies globales à l'échelle de la planète. Celles-ci sont, en général, liées aux coûts élevés de la

1. Michael E. PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990, p. XIII; cf. aussi Frédérique SACHWALD, «La Compétitivité européenne: nations et entreprises», dans Thierry de MONTBRIAL (dir.), *Ramsès*, 91, Paris, Dunod, 1990.
2. Cf. *Ibid.*, p. 45; c'est aussi le point de vue d'autres auteurs, comme Stephen HYMER, «Multinational Corporations and the Law of Uneven Development», dans Stephen HYMER, *The Multinational Corporation. A Radical Approach*, New York, Cambridge University Press, 1979.
3. Michael E. PORTER, *op.cit.*, p. 20.

R-D et de la technologie, et permettent d'amortir ces dépenses<sup>4</sup>. D'où l'accélération de l'internationalisation de la production, processus, notons-le, qui est le résultat de l'action de la contrainte de valorisation du capital. Il n'est pas étonnant, dès lors, que l'investissement étranger soit devenu un instrument de premier plan dans la stratégie des firmes. La délocalisation de la production sert plusieurs fins parmi lesquelles on peut relever le contournement des barrières protectionnistes pour mieux desservir certains marchés, le désir de profiter des différences nationales de façon à maximiser le profit de l'entreprise<sup>5</sup>. Elle est étroitement liée à la détention d'un avantage par la firme (firm-specific advantage)<sup>6</sup>, donc à la R-D. La position internationale d'un pays apparaît, à l'analyse, comme étant fortement dépendante du niveau des activités de R-D. Plus celles-ci sont développées, plus les investissements étrangers ont tendance à se multiplier et plus la compétitivité nationale est consolidée. L'effet d'ensemble de tout cela c'est une hiérarchisation internationale des appareils productifs nationaux. Les pays où la R-D est la plus développée y occupent les premiers rangs.

Mais, la délocalisation de la production a d'autres conséquences sur la place d'un pays dans la Division internationale du travail (DIT). Les pays d'origine de ce mouvement en profitent largement. La structure des entreprises transnationales, en effet, est telle que les activités de R-D, les meilleurs emplois et les technologies de pointe sont toujours localisés dans le pays d'origine<sup>7</sup> confortant ainsi sa place dans la DIT. Les autres, c'est-à-dire les pays d'accueil de ces investissements sont, en général, défavorisés. En ce sens que les filiales des entreprises concernées ne font pratiquement pas de R-D. Ou, lorsqu'elles en font, il s'agit tout juste d'activités d'adaptation des produits pour répondre aux exigences de marchés spécifiques. Ces pays peuvent difficilement rivaliser avec les premières. C'est une histoire aujourd'hui assez connue. Aussi, nous ne nous y attarderons pas.

Retenons, pour les fins de l'analyse qui suivra, que les économies où la propriété étrangère de l'appareil productif est massive, en ces temps d'internationalisation de la production, sont constamment

4. Michael E. PORTER, *op.cit.*, p. 54. Selon l'auteur: «In a global strategy, a firm sells in many if not all of the nations that represent significant markets for its product. This creates scale to amortize R & D costs and to allow the use of advanced production technology».

5. Charles Albert MICHALET, *Le Capitalisme mondial*, Paris, PUF, 1985; voir aussi C.-A. MICHALET, «États-nations, firmes multinationales et capitalisme mondial», dans *Sociologie et sociétés*, vol. XI, no 2, 1979; Dimitri GERMIDIS, *Le transfert technologique par les firmes multinationales*, Paris, OCDE, 1977; Michael E. PORTER, *op.cit.*; Charles OMAN, *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement*, Paris, OCDE, 1989.

6. Alan M. RUGMAN, *Multinationals and Technology Transfer. The Canadian Experience*, New York, Praeger, 1983.

7. Volker BORNSCHIER, «L'économie mondiale dans le système mondial: structure, dépendance et évolution», dans *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. xxxiv, no 1, 1982.

menacés d'être distancés par leurs concurrents. À moins de faire un effort particulier en matière de R-D. À défaut de cela, le retard technologique qui en résulte se traduira nécessairement par une érosion des positions acquises dans l'économie mondiale. La dépendance technologique, sur fond d'une certaine faiblesse de la R-D, limite considérablement la capacité concurrentielle d'un pays dans le domaine des investissements étrangers. Serait-ce le cas d'un pays comme le Canada? Dépendant d'importations de biens d'équipement pour assurer la reproduction de son propre système productif, son action dans la reproduction internationale serait-elle limitée à l'approvisionnement du marché mondial en biens d'équipements correspondant à son développement technologique? C'est ce qui se dégage de l'analyse des investissements canadiens au Brésil.

## II - Le capital canadien au Brésil: une position concurrentielle érodée et assez faible

Il est utile de rappeler au départ que l'analyse ne concerne qu'une faible partie des activités internationales du capital canadien. Le Brésil n'est pas la terre d'élection par excellence de ce dernier. Les investissements du Canada se concentrent surtout dans les pays développés. En 1977, par exemple, les pays sous-développés ne recevaient que 23,8 % des investissements directs du Canada, la plus grande part de ceux-ci, soit 52,1 % allant à l'Amérique latine au cours de la période 1965-1977<sup>8</sup>. Toujours en 1977, la valeur comptable des investissements canadiens dans l'hémisphère occidental - États-Unis compris - s'élevaient à 9,579 milliards de dollars, dont 7,073 milliards, soit 73,84 %, aux États-Unis<sup>9</sup>. En 1987, sur un total mondial de \$66,104 milliards, les investissements canadiens aux États-Unis s'élèvent à \$43,083 milliards<sup>10</sup>. En ce sens, le comportement des investisseurs canadiens n'est pas unique. Le cas canadien n'est qu'une variante d'un modèle plus général, typique de ce groupe de pays au centre de l'économie-monde capitaliste. Il ne faut pas pour autant mettre le Canada sur le même pied d'égalité que toutes les autres formations sociales développées.

Les différences sont sensibles, en effet, entre les États, en ce qui concerne le mouvement international des capitaux, différences qui sont dues en grande partie à la place occupée dans l'ordre économique mondial. En ce sens, l'analyse de la position des investissements canadiens au Brésil devrait permettre de mettre en relief les caractéristiques propres de cet investissement et d'en établir les particularités.

8. Lawg Letter, vol. vii, 1979, n° 1-2, p. 6.

9. Statistique Canada, *Le quotidien du Canada*, Ottawa, cat. 11-001F, 12 décembre 1977.

10. Cf. Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada 1987*, Ottawa, Statistique Canada, 1990, p.38.

Le cas du Brésil est, en effet, particulièrement intéressant. Il concentre la plus grande partie des investissements canadiens en Amérique latine. Entre 1974 et 1978, la part du Brésil oscille autour de 50 %, comme on peut le voir au tableau I. Sur un total de 1,964 milliard de dollars en 1974, la valeur comptable des ID canadiens au Brésil est de 951 millions de dollars, soit un peu moins de 50 %. Quatre ans plus tard, la situation est pratiquement inchangée, bien qu'on enregistre une certaine poussée en faveur du Brésil. En effet, sur un montant aux livres de 3,107 milliards de dollars, les investissements canadiens au Brésil sont estimés à 1,685 milliard de dollars. L'année suivante, ils atteignent, à cause de la vente par Brascan de sa participation dans Light-Servicos, de Electricidade S.A. du Brésil, \$554 millions. Toutefois, la situation se rétablit dans les années 80. On les évalue, en effet, à \$1,122 milliard en 1985, \$1.194 milliard en 1986 et \$1,246 milliards en 1987<sup>11</sup>.

L'intérêt à étudier l'investissement canadien au Brésil réside aussi dans le fait que l'industrialisation de ce dernier pays est très développée et qu'elle a bénéficié d'un apport considérable de capital étranger. Il est alors possible de se faire une idée du dynamisme des investissements canadiens à l'étranger et de la position concurrentielle du capital canadien sur un théâtre d'investissement relativement intéressant. Ceci dit, le capital canadien au Brésil se caractérise sans contredit par sa stabilité, sa répartition sectorielle et sa concentration, la forte participation de filiales canadiennes de firmes étrangères. Dans cette perspective deux aspects seront discutés : le mouvement du capital canadien au Brésil et le rôle des filiales canadiennes d'entreprises étrangères dans les investissements canadiens au Brésil. Cette présentation devrait faire ressortir les forces et les faiblesses de la position concurrentielle du Canada sur le marché brésilien, tout en permettant de se faire une idée de la place du Canada dans la Division internationale du travail.

## A — Le capital canadien au Brésil

Ce qui retient l'attention, en premier lieu, c'est la relative stabilité des investissements canadiens au Brésil. Il est, sans doute, difficile d'évaluer ces investissements avec exactitude, — les montants impliqués ont certes sensiblement varié au cours des ans —, mais on peut avancer qu'ils ont oscillé entre le milliard et le milliard et demi de dollars. Les données du tableau I sont explicites. La valeur cumulée des ID canadiens est de 951 millions de dollars en 1974. Ils atteignent 1,074 milliard de dollars l'année d'après. Puis 1,157 milliard de dollars en 1976; 1,403 milliard de dollars en 1977 et 1,685 milliard de dollars

11. Cf. Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada 1987*, p. 38.

en 1978. Un document récent utilisant les données publiées par la Banco Central do Brazil, et daté de juin 1985, les évalue à \$1 146 386 575<sup>12</sup>. Le «miracle brésilien» a donc laissé indifférente la communauté des hommes d'affaires canadiens. C'est ce qu'admettait, lors d'une entrevue en 1985, le président en exercice de la Chambre de commerce Canada-Brésil. Il déplorait le manque d'intérêt des hommes d'affaires canadiens pour le Brésil et souhaitait que ceux-ci distinguent bien le Brésil du reste de l'Amérique latine. Le Brésil, ajoutait-il alors, «is not just another Latin American country».

Un an plus tard, avec certaines réserves importantes il est vrai, son successeur reconnaissait le manque de dynamisme des investissements canadiens au Brésil et l'expliquait par l'esprit de clocher («parochialism») des milieux d'affaires canadiens<sup>13</sup>.

**Tableau I**  
**Investissements canadiens directs par pays d'investissements**  
**(millions de dollars) (valeur comptable)**

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<b>Amérique du Nord et les Caraïbes :</b>									
États-Unis	3,399	3,431	3,924	4,909	5,680	6,092	7,073	8,898	12,167
Mexique	50	46	54	62	75	68	65	74	105
Îles Bahamas	143	160	178	181	142	135	148	168	257
Bermudes	190	258	351	424	462	439	408	496	698
Jamaïque	113	110	114	105	118	102	112	169	160
Trinidad & Tobago	65	75	102	18	24	24	29	20	8
Autres				99	108	128	141	202	256
Total partiel	3,960	4,080	4,723	5,798	6,609	6,988	7,976	10,027	13,651
Mexique/Caraïbes	561	1,649	799	889	929	896	903	1,129	1,484
<b>Amérique du Sud et Amérique centrale :</b>									
Venezuela	12	16	13	16	19	25	22	31	49
Argentine	815	792	904	33	39	46	57	63	53
Brésil				951	1,074	1,157	1,403	1,685	551
Autres				75	102	143	121	199	320
Total partiel	827	808	917	1,075	1,234	1,371	1,603	1,978	973
	1,388	7,457	1,816	1,964	2,163	2,267	2,506	3,107	2,457

Source: Statistique Canada: Le quotidien du Canada, Ottawa, cat 11-001F. 12 décembre 1977, 7 août 1981, 18 novembre 1982.

12. Il est important d'attirer l'attention sur «l'inexactitude» des données de Statistique Canada. Un document officiel du gouvernement remarque à ce sujet que: «There are important instances where investment outside Canada of Canadian companies or branches of non-resident concerns are excluded from the statistics of Canadian investment abroad because their international transactions are of no real relevance to the Canadian balance of payments», dans *Canadian Investment in Latin America*, Doc. 20-1-2-PAG.LATAM, Vol. 2, November 1970 (ministère des Affaires extérieures).
13. Entrevue réalisée à São Paulo en mai 1986.



Voilà qui est étonnant. Des principaux pays exportateurs de capitaux, le Canada serait l'un des rares à ne pas avoir profité des politiques économiques très libérales des gouvernements qui se sont succédé au Brésil depuis 1964. Ce qui faisait dire à un haut fonctionnaire brésilien, rencontré au cours d'une entrevue en 1985, qu'il y a un manque d'intérêt évident des milieux d'affaires canadiens pour le Brésil, en particulier, et l'Amérique latine, en général. Et celui-ci d'ajouter :

Ceci reflète très bien la politique extérieure du Canada vis-à-vis de l'Amérique latine. L'Amérique latine n'est pas une région importante pour le Canada qui s'intéresse davantage aux États-Unis, à l'Europe et à l'Asie. L'Amérique latine vient en dernière place<sup>14</sup>.

Cette apathie des gens d'affaires coïncide avec une récente décision du gouvernement canadien de développer, dans le cadre de son programme d'aide au Brésil, la coopération industrielle avec ce pays. Cette coopération devrait idéalement déboucher sur la création d'entreprises conjointes entre des intérêts canadiens et leurs correspondants brésiliens<sup>15</sup>. Ainsi, l'État canadien, quelque peu insatisfait de l'état des choses, se charge d'organiser de façon plus dynamique la pénétration économique canadienne au Brésil. C'est là une condition de l'élargissement de l'espace occupé par le Canada. Mais, nous verrons plus loin que cette mesure est loin d'être suffisante. En effet, les problèmes que confronte le capital canadien dans le cours de son expansion sont bien spécifiques et s'expliquent par des facteurs autres que l'absence d'appui du gouvernement. Rappelons à ce sujet que le livre blanc sur la politique étrangère du Canada publié en 1970 engageait le gouvernement à fournir aide et appui logistique aux investisseurs canadiens. N'y lit-on pas en effet que celui-ci envisageait, entre autres mesures, de :

- a) diffuser au Canada l'information sur les possibilités d'investissement en Amérique latine et les conditions générales auxquelles ces investissements seraient vraisemblablement soumis ;
- b) étudier les chances d'investissement en Amérique latine pouvant mener à des entreprises conjointes susceptibles d'ouvrir de nouveaux marchés aux industries canadiennes ;
- c) offrir aux investisseurs éventuels de l'assurance-investissement de la Société pour le développement des exportations ;
- d) négocier, là où la chose est possible, des accords sur la double imposition ;
- e) inviter les investisseurs canadiens à respecter les politiques et les intérêts des pays d'accueil<sup>16</sup>.

14. Propos recueillis lors d'une entrevue à Brasilia en mai 1985.

15. Entrevue réalisée à Brasilia auprès d'un responsable canadien de l'Ambassade du Canada en mai 1985.

16. M. SHARP (éd.), *Politique au service des Canadiens: Amérique latine*, Ottawa, Information-Canada, 1970, p. 33.

Les données disponibles ne trompent pas. Elles traduisent bien l'érosion de la position du Canada au Brésil. Vers le milieu des années 80, les investissements canadiens ne représentent que 4.55 % du total des investissements étrangers au Brésil. Comparativement, ceux de ses principaux concurrents se répartissent comme suit: États-Unis 32.28 %; Allemagne de l'Ouest 12.77 %; Japon 9.14 %; Suisse 8.69 %; Angleterre 5.08 %. Il faut noter que l'Italie et la France, avec 3.98 % et 3.16 % des investissements étrangers au Brésil, ne sont pas très loin derrière<sup>17</sup>.

La faiblesse comparative des investissements canadiens s'accompagne d'une distribution sectorielle assez large. En effet, on retrouve des investissements canadiens dans à peu près tous les grands secteurs de l'économie brésilienne: de l'agri-business (agriculture, élevage et produits alimentaires), aux mines et à la métallurgie, en passant par l'industrie mécanique et électrique, l'industrie chimique et pharmaceutique, les banques, assurances et finance, le commerce et les services. Toutefois, selon des estimations datées de 1984 de la Banque Centrale du Brésil, c'est le secteur manufacturier qui reçoit la part du lion avec 82,89 % du total. Cinq industries concentrent l'essentiel des investissements canadiens dans ce secteur: l'industrie chimique (33,56 % de l'investissement canadien au Brésil), l'industrie mécanique (16,04 %), la métallurgie (12,42 %), les produits médicaux, pharmaceutiques et vétérinaires (11,95 %), et le matériel électrique et de communication (8 %)<sup>18</sup>. Notons que, comparativement, les investissements des autres concurrents du Canada ont une distribution intra-sectorielle plus variée. En plus des industries mentionnées ci-dessus, leurs activités concernent la sidérurgie, l'automobile, les pièces automobiles, la pétrochimie, le textile, les produits alimentaires. Ceci est vrai des États-Unis, du Japon, du Royaume-Uni, de la Suisse et de la France.

Les autres secteurs se partagent le reste des investissements canadiens, soit 2,83 % pour le secteur minier, 11,26 % pour les services, 0,01 % pour les services d'utilité publique et 3,01 % pour les autres<sup>19</sup>.

Un fait intéressant à noter, c'est le grand nombre de petites entreprises canadiennes actives sur le marché brésilien. Ces entreprises sont petites, non seulement par leur taille, mais aussi par le montant des sommes qu'elles investissent.

Selon les données de la Banque centrale du Brésil, il y avait un total de 90 firmes canadiennes œuvrant au Brésil au mois de juin 1985. Sur ces 90 entreprises, 51 avaient individuellement des investissements au-dessous de 100 000 \$. Et leurs investissements totaux s'élevaient à 1 086 979 \$. Sept autres firmes avaient des investissements

17. Cf. Banco Central do Brazil, *Boletim Mensal. Separato, op.cit.*, p. 20.

18. Banco Central do Brazil, *Boletim Mensal (Separato)*. Maio de 1984, pp. 28-29.

19. *Ibid.*, cf. pp. 28-29. Cette distribution sectorielle, notons-le, n'est pas différente de celle des autres concurrents étrangers du Canada au Brésil.

entre 100 000 \$ et 350 000 \$. Suivent cinq autres entreprises avec des investissements individuels se situant entre 500 000 \$ et 915 000 \$, pour un total de 4 126 996 \$. Ainsi, 63 entreprises sur 90, soit près des trois quarts des entreprises concernées avaient investi 5 952 967 \$ au Brésil<sup>20</sup>. Ce qui représente une fraction assez petite des investissements canadiens dans ce pays, investissements, rappelons-le, qui atteignaient 1 146 386 575 \$ à la fin de juin 1985.

Pris individuellement, les montants concernés sont, dans leur grande majorité, si faibles que les responsables brésiliens ne leur accordent aucune importance. Leur poids relatif dans l'ensemble des investissements canadiens au Brésil n'apparaît même pas, en effet, dans les statistiques gouvernementales. En pourcentage du total, l'apport de chacun est estimé nul. Ils n'ont de signification que considérés ensemble. Ils représentent alors 0,4 % du total investi.

Ainsi, les activités du capital canadien au Brésil sont beaucoup plus importantes qu'il ne paraît à première vue. Le fait est qu'elles sont diversifiées. Cette diversification ne doit pas tromper, pourtant : la concentration du capital canadien est très forte. La réalité est que, en dernière analyse, un petit groupe de firmes tient le monopole des investissements.

Il est difficile il est vrai de brosser un tableau exact qui pourrait rendre compte de façon précise du degré de concentration des investissements canadiens au Brésil. L'absence de données complique la tâche. Toutefois, il n'est pas impossible, à partir des renseignements disponibles, de s'en faire une idée, ne serait-ce qu'approximative.

Ce sont en général les grandes corporations qui, disposant de capitaux énormes, sont en mesure de jouer le jeu des concentrations. Le «holding» est assez généralement utilisé comme forme d'investissement.

On retrouve ici de très grandes entreprises comme Alcan, Falconbridge Nickel Mines Ltd., Inco Ltd., Noranda Mines Ltd., etc. Notons la présence significative du Groupe Brascan qui, en plus de ses autres activités, contrôle plus d'une cinquantaine de firmes du secteur minier à travers sa filiale Brascan Recursos Naturais S.A.<sup>21</sup>

Brascan a aussi des intérêts dans l'agri-business (élevage, par exemple), l'immobilier et le commerce (import-export, notamment). Plusieurs de ces entreprises sont propriété de Brascan à 100 %. Relevons le cas de Brascan Imobiliária, S.A., propriété à 100 %, de Brascan Participações Ltda, cette dernière contrôlée à 100 % par Brascan Ltd. de Toronto.

20. Ces données sont tirées d'un document de la Banco Central do Brazil, *Canadian Investment in Brazil. Current*, 1985.

21. Brascan Recursos Naturais S.A. est propriété de Brascan Ltd. à 50 %. Les autres 50 % sont détenus par British Petroleum International Ltd.

Brascan Imobiliária, S.A., contrôle 51 % du capital de la firme Combrascan Shopping Center, S.A., elle-même propriétaire à 100 % de deux autres entreprises: Dix Administraçao et Empreendimentos Imobiliários Ltda et Touch Rio Sul Vestuário Ltda. En tout, la compagnie Brascan participe aux activités de 81 entreprises au Brésil, comme en témoigne la figure 1. Le cas n'est pas unique.

La formule (le holding) a ses avantages. Elle permet, en effet, à un investisseur de multiplier ses activités et d'augmenter sa base d'opération en s'associant à d'autres entreprises (locales et/ou étrangères) ou en ayant un plus large accès à des sources de financement locales. Aussi, d'autres firmes ont diversifié leurs investissements. Et leurs activités concernent différentes industries. Citons l'exemple de deux autres compagnies canadiennes: la Noranda Mines Ltd. et l'Inco Ltd. de Toronto. La Noranda est engagée par le truchement de sa filiale Noranda do Brasil Ltda et des compagnies contrôlées par cette dernière dans l'exploration et l'exploitation minière, d'une part, et dans la fabrication de pièces et composants électriques à titre de partenaire minoritaire dans la firme Termo Canada Condutores Elétricos S.A., d'autre part. De plus, il faut retenir sa participation (19 %) au holding brésilien Eluma S.A. Indústria e Comércio. La production du groupe se répartit comme suit: cuivre 70 %, produits pour l'industrie automobile (automotive products) 20 %, services (assurances et autres) 10 %. En ce qui concerne le cuivre, 50 % de la production comprend des produits finis comme les câbles et les fils conducteurs (cable and wire). Quant à la production destinée à l'industrie automobile, elle comprend les condensateurs pour la réfrigération, les radiateurs (en association avec Ford et Chausson), les barres de direction (steering columns), des pompes à huile, et des «high pressure tubing for brakes». Eluma est propriétaire à 100 % de certaines de ces entreprises ou actionnaire majoritaire<sup>22</sup>.

La compagnie Inco Ltd. de Toronto, à l'égal de sa consœur, a des investissements dans le secteur des mines et de la métallurgie et dans la fabrication de produits manufacturés comme il apparaît à la figure II. À travers deux filiales possédées à 100 %, soit la Mineracão Serra do Sul Ltda et l'International Nickel do Brasil Coml. Ltda, elle contrôle plusieurs entreprises. À noter aussi sa participation (48 %) au capital de la Baminco Mineracão e Siderurgia S.A. Deux firmes allemandes se partagent le reste des actions.

Le cas le plus frappant est celui de la société Edper Investment Ltd. des frères Peter et Edward Bronfman. Ce groupe occupe une position de première place parmi tous les intervenants canadiens au Brésil. Il est de loin l'un des plus gros investisseurs et contrôle nombre

22. Données recueillies lors d'une entrevue avec un des dirigeants de la compagnie Eluma S.A. Industria e Comércio, mai 1985.

Figure I

Organigramme d'ensemble de la firme Brascan au Brésil

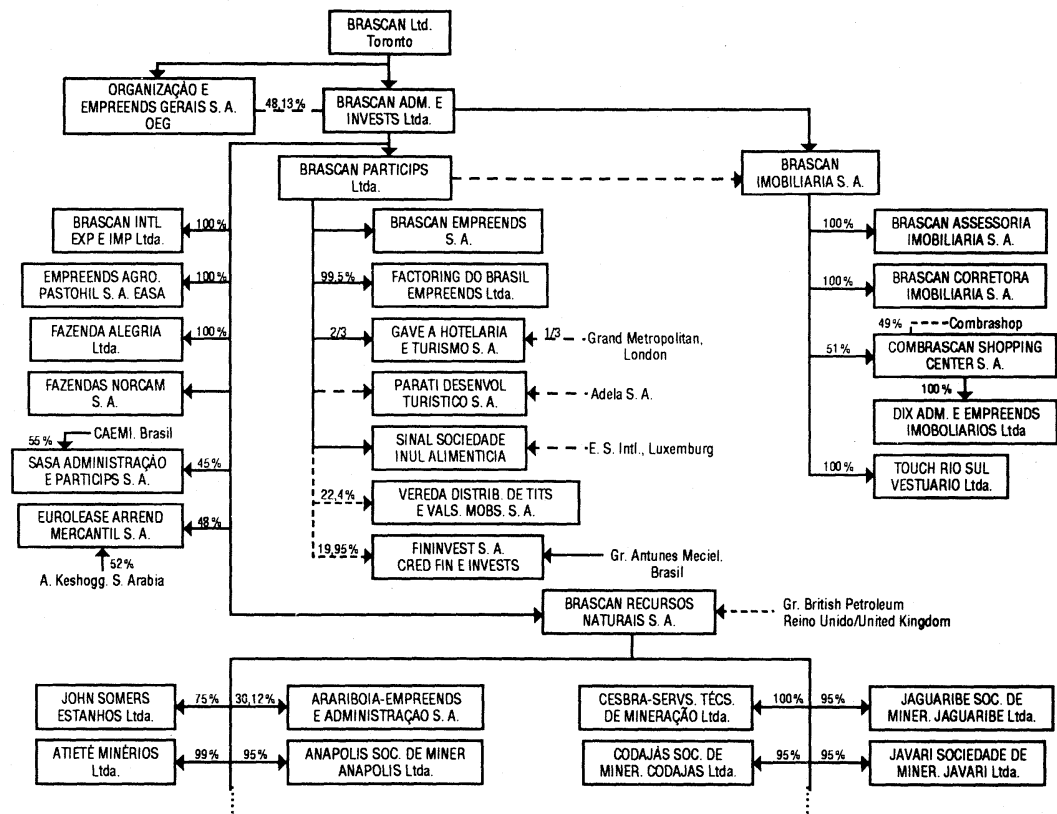
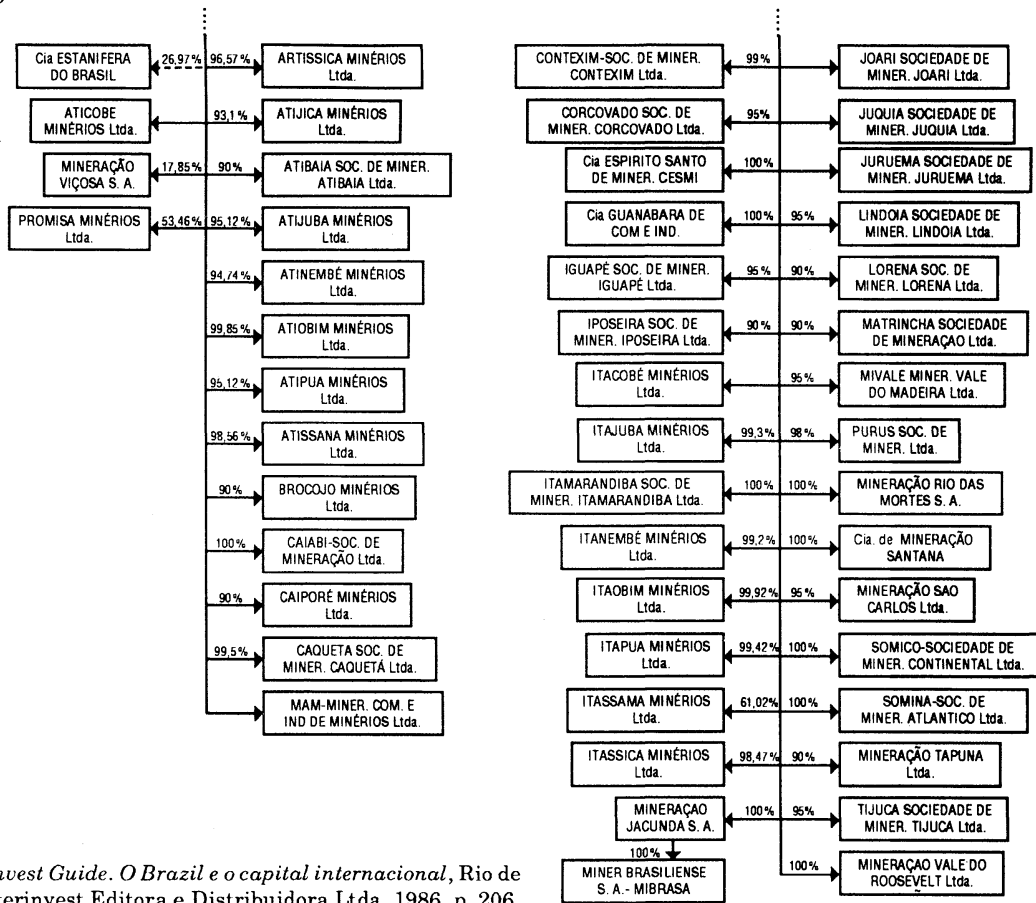
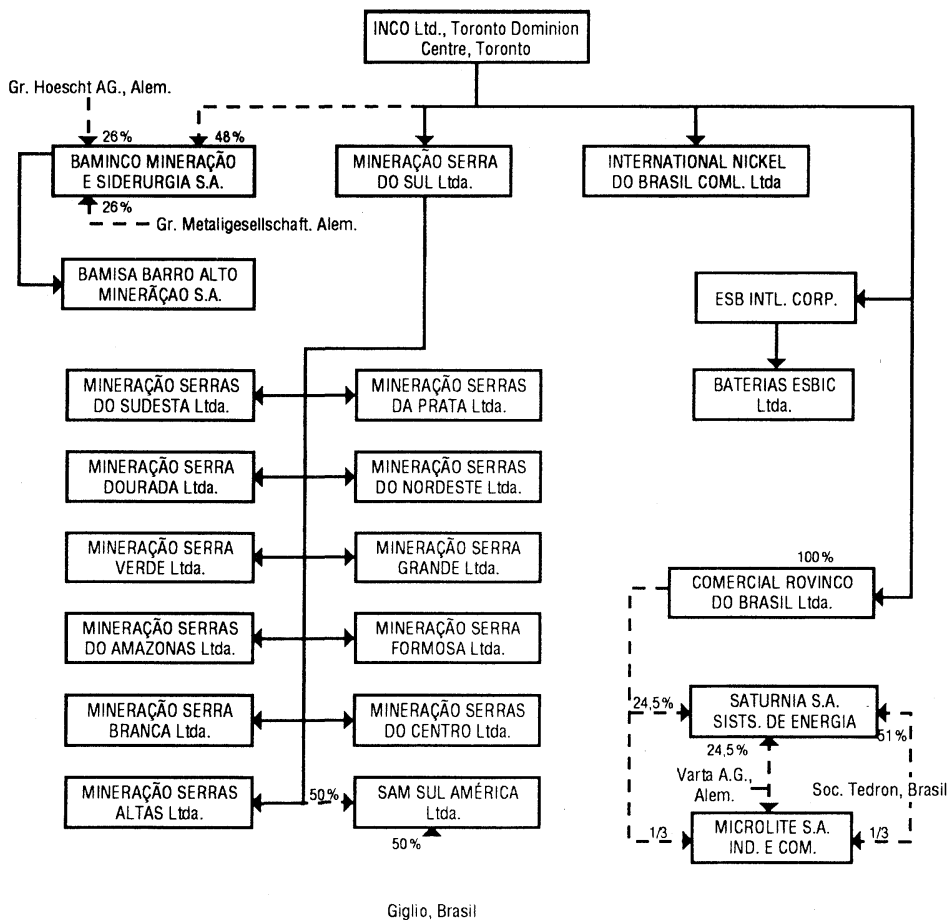


Figure I (suite)



Source: Guia Interinvest Guide. O Brazil e o capital internacional, Rio de Janeiro, Interinvest Editora e Distribuidora Ltda. 1986, p. 206.

**Figure II**  
**Organigramme d'ensemble de la firme INCO au Brésil**



Source: *Guia Interinvest Guide. O Brazil e o capital internacional*, p. 197.

des plus grosses compagnies opérant au Brésil. Le tableau est le suivant: Edper Equities Ltd. possède 56% des actions de la Compagnie Brascan qui à son tour contrôle 43% du capital de Noranda. Cette dernière est propriétaire à 48,55% de la firme MacMillan Bloedel, à 100% de Canadian Wire and Cable. Elle a, de plus, acquis 10% des actions de la Corporation de Développement du Canada et, l'an dernier, 24% de celles de Falconbridge Nickel. Il faut se rappeler que Noranda est un actionnaire important de Eluma S.A. Industria e Comércio, un holding brésilien.

Toutes ces entreprises se classent parmi les plus importantes du Brésil. Elles se situent aussi dans le groupe des plus grosses firmes canadiennes actives dans ce pays. Grâce à ces activités, Edper Enterprises est présente dans plusieurs branches industrielles (métallurgie, fabrication mécanique, chimie, pâtes et papiers), en plus d'être présente dans d'autres secteurs économiques tels l'exploitation minière et l'immobilier<sup>23</sup>. Il y a mieux, cependant.

Ces entreprises, pour la plupart, trouvent sur place au Brésil les équipements nécessaires. La technologie importée représente, selon les dirigeants rencontrés, entre 0 % et 20 % de l'équipement installé. Le fait est non significatif.

En effet, il confirme les difficultés éprouvées par le Canada à concurrencer internationalement ses compétiteurs étrangers. Le pays n'étant pas un producteur de technologies de pointe, a très peu de biens de capitaux à offrir au Brésil. Ce dernier dépend d'autres fournisseurs pour combler ses besoins dans ce domaine. Les relations économiques Canada-Brésil ne sont pas marquées par un mouvement actif de transfert de technologie. C'est une conséquence de la très forte pénétration étrangère dans le secteur manufacturier au Canada. Comme le constatait un document officiel du gouvernement en rapport avec une demande brésilienne d'assistance technique en matière d'exploitation minière, la grande majorité des entreprises minières canadiennes sont propriétés étrangères (américaines en particulier) et ne peuvent vendre des équipements au Brésil.

Mieux, la disponibilité au Brésil de l'équipement nécessaire au fonctionnement des firmes canadiennes laisse entrevoir les énormes progrès réalisés par ce pays du point de vue de son insertion dans la Division internationale du travail. Il peut, à tout le moins, prétendre à un rôle d'intermédiation comparable à celui du Canada. Il s'annonce comme un compétiteur de taille pour le Canada, un compétiteur susceptible même, vu les intentions et les politiques de ses dirigeants, de le dépasser.

Notons que les firmes canadiennes installées au Brésil font très peu ou pas du tout de Recherche et Développement. Quand ils en font, c'est en général pour adapter les produits au marché local.

L'analyse des investissements canadiens au Brésil met en relief un aspect intéressant, souvent négligé, de la situation, à savoir le rôle des capitaux étrangers. Certaines filiales canadiennes de firmes étrangères sont actives dans ce mouvement. En fait, elles y occupent une position dominante.

23. Notons que le groupe avait à une certaine époque des investissements dans la production de boissons alcoolisées. Une filiale de la John Labatt Ltd. a fonctionné assez longtemps au Brésil. Elle semble avoir cessé ses activités ou avoir été cédée à des intérêts locaux et/ou étrangers, puisque les statistiques récentes n'en parlent pas.



## B — Une position dominante

Une position dominante, en effet, qui traduit bien la réalité de la dépendance technologique canadienne. Comme nous le verrons plus loin, le pays s'est, en grande partie, remis à l'investissement étranger pour assurer son développement industriel. Cette situation, couplée à une politique générale peu dynamique en matière de Recherche et Développement, est à l'origine de la dépendance technologique. Dès lors, il n'est pas surprenant que les firmes étrangères installées au Canada se soient intéressées aux possibilités d'investissement à l'extérieur du pays. Mais, avant de présenter la position de telles firmes dans l'investissement canadien au Brésil, quelques considérations générales s'imposent.

La participation du capital étranger aux activités internationales d'un pays est, dans la période actuelle, chose courante. Vu l'ampleur du mouvement d'internationalisation du capital, il n'est pas étonnant que des filiales installées dans un pays soient utilisées par leur maison mère comme point d'origine d'investissements internationaux. À ce titre, le cas canadien n'est pas unique. Ce qui, cependant, retient l'attention dans la situation de l'investissement direct canadien au Brésil, c'est l'imposante participation du capital étranger. Toutefois, il est difficile encore là de s'en faire une idée exacte à partir de statistiques existantes, étant donné la grande variété des méthodes de collecte.

Il y a le cas classique du consortium, c'est-à-dire de l'association de plusieurs capitaux d'origines diverses pour la réalisation de certains projets. Les firmes d'ingénieurs-conseils en fournissent les exemples les plus frappants. Lavalin International et Montreal Engineering Overseas Ltd. utilisent cette formule. Selon un responsable de la firme Lavalin, la compagnie recourt à différentes approches. Selon le type de projet, elle travaille parfois en association avec d'autres compagnies ou s'associe à des compagnies locales<sup>24</sup>.

C'est aussi vrai de Montreal Engineering Overseas Ltd. Celle-ci a même, à une certaine époque, mis sur pied une compagnie au Brésil pour y mener ses activités<sup>25</sup>. Mais ce n'est pas tout.

Certaines compagnies canadiennes s'associent en effet à des compagnies étrangères, brésiliennes ou autres, dans leur expansion internationale. Ces entreprises conjointes (*joint ventures*) se retrouvent surtout dans l'industrie. Alcan, par exemple, est associée au groupe Royal-Dutch-Shell, à Reynold Metals, à Endasa (Espagne), à Votorantim et au Groupe C.V.R.D., dans une de ses filiales brésiliennes, la Mineração Rio do Norte S.A. Elle a aussi des partenaires (Universal, Votorantim,

24. Entrevue réalisée le 24 février 1986 au siège de la compagnie.

25. Propos tenu par un responsable de la compagnie lors d'une entrevue en février 1986.

Petrobras) dans une autre filiale : la Petrocoque S.A. Indústria e Comércio. On pourrait multiplier les exemples. Tel Inco Ltd. associée aux Groupes allemands Hoechst A.G. et Metallgesellschaft, d'une part, et à Varta A.G. (Allemagne) et à la Société Tedron (Brésil), d'autre part. Ou Massey Ferguson Ltd. dont le Groupe brésilien Iochpe est le plus important partenaire.

L'autre cas d'espèce est celui de firmes considérées comme canadiennes mais qui sont en partie propriété canadienne et en partie propriété étrangère. On en trouve un certain nombre, et pas des moindres. Citons l'exemple de la compagnie Alcan Aluminium Ltd. propriété canadienne à 48 % seulement.

Mais, ce sont surtout les activités internationales (investissements directs ici) de filiales canadiennes de firmes étrangères qui sont les plus intéressantes à considérer. Fait important et significatif : ces investissements concernent avant tout le secteur manufacturier. Il s'agit en général d'entreprises actives dans des industries particulières : la chimie (produits pharmaceutiques, chimie de base, notamment) et les industries mécaniques et électriques. La plupart de ces industries sont des filiales de compagnies européennes. Le Canada n'est-il pas souvent considéré comme la porte d'entrée du marché nord-américain ? Il est dès lors normal que l'on profite de l'implantation au Canada pour accélérer la pénétration des autres marchés du continent, même si, par ailleurs, il n'est pas absolument nécessaire d'utiliser ce détour. Et la part du capital étranger représenté par ces filiales dans l'investissement direct total canadien au Brésil est considérable.

En effet, selon les statistiques de la Banque centrale du Brésil<sup>26</sup>, 48,69 % de l'investissement direct canadien au Brésil serait le fait de filiales canadiennes d'entreprises étrangères<sup>27</sup>. Au mois de juin 1985, la position des firmes en question était la suivante : Bayer Foreign Investment Ltd., 6,36 % ; Ciba-Geigy Quimica S.A., 16,89 % ; Chesebrough Pond's International Ltd. Canada, 0,25 % ; Eirich Machines Ltd., 0,03 % ; Montreal Trust Co. (Sandoz S.A.), 4,17 % ; Pharma-Investment Ltd. (Boehringer Cia. Ltda et Int. de Angeli do Brazil Prod. Terap. Ltda.), 2,62 % ; et Philips Trans-America Holdings Corp. et Philips Overseas Holding Corp. (inds. Bras. Philips Ltda Imbraphil et Philips do Brasil Ltda), 18,37 %.

26. Il est intéressant de remarquer que, contrairement aux informations publiées par Statistique Canada et d'autres sources où seules figurent quelques filiales canadiennes de firmes étrangères, les publications du gouvernement du Brésil que nous avons consultées semblent les inclure toutes.

27. Il est à noter que cette proportion pourrait être plus grande. Malheureusement, il ne nous a pas été possible d'établir, à partir des listes disponibles, la nationalité d'origine de toutes les entreprises canadiennes, ou supposées l'être, présentes au Brésil.

Le poids des filiales canadiennes d'entreprises étrangères dans les investissements canadiens au Brésil prend tout son relief quand on prend en compte la distribution sectorielle de ces investissements. En 1983, 33,56 % de ceux-ci vont, selon les statistiques officielles du Gouvernement brésilien, au secteur des produits chimiques de base, tandis que le secteur des produits pharmaceutiques et vétérinaires en recevaient 11,95 %, secteurs où la présence des filiales canadiennes de firmes étrangères est écrasante (Hoechst A.G., Boeringer Ingelheim International GMBH, Bayer, Ciba-Geigy, Sandoz...). On note aussi leur présence dans les industries mécaniques, autre secteur de concentration de l'investissement direct canadien, avec 16,04 % du total en 1983. Le directeur d'une de ces filiales, une entreprise de fabrication de machines, admettait lors d'une entrevue que la diminution des investissements<sup>28</sup> du Canada s'expliquait par son incapacité à produire des technologies avancées (hi-tech).

Notons que, d'une manière générale, plusieurs maisons mères de ces filiales ont des investissements propres au Brésil, à côté de ceux provenant de leurs filiales canadiennes. Dans certains cas, les investissements réalisés par la maison mère prédominent. Dans d'autres, c'est leur filiale canadienne qui est utilisée pour s'assurer d'une part du marché brésilien. Les situations sont donc diverses.

Ainsi, le groupe allemand Hoechst A.G. a choisi d'accorder une place plus importante à sa filiale brésilienne, soit Hoechst Do Brasil S.A., dans la structure implantée au Brésil. L'on doit tenir compte aussi des prises de participation décidées et contrôlées directement par la maison mère. Leur filiale canadienne, Canadian Hoechst Ltd., à en juger par la figure III ci-dessous, ne semble pas y tenir un rôle de premier plan.

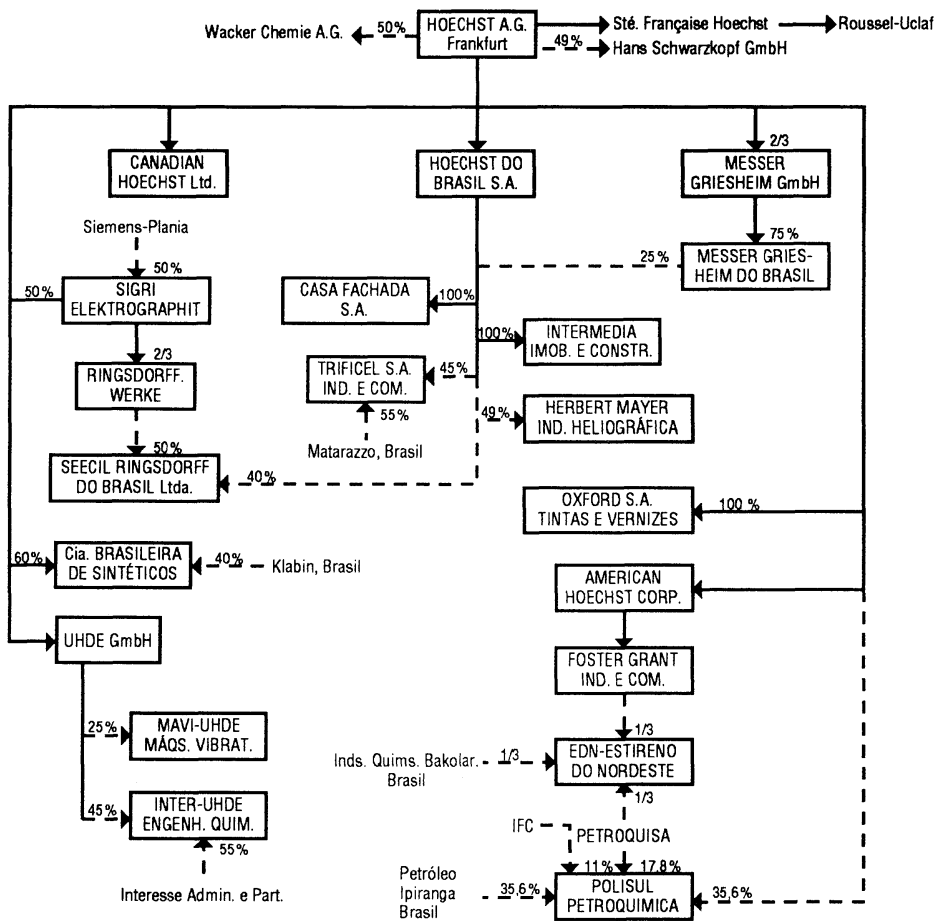
La firme suisse Ciba-Geigy A.G., par contre, accorde un rôle plus central à sa filiale canadienne dans ses opérations au Brésil, comme on peut le voir à la figure IV. C'est surtout à travers sa filiale Canada Trust Co. qu'elle opère.

C'est aussi le cas de l'entreprise allemande Bayer A.G. Sa filiale canadienne Bayforin Canada (Toronto) est au cœur de ses activités au Brésil. Bayforin Canada est un holding et, comme tel, diversifie ses activités, à travers des prises de participation ou d'établissement d'entreprises de production sous son contrôle exclusif. Comme pour les autres firmes canadiennes discutées plus haut, le holding est un moyen auquel recourent souvent les entreprises d'autres pays.

---

28. Entrevue réalisée en mai 1986.

**Figure III**  
**Organigramme d'ensemble de la firme HOECHST A.G. au Brésil**

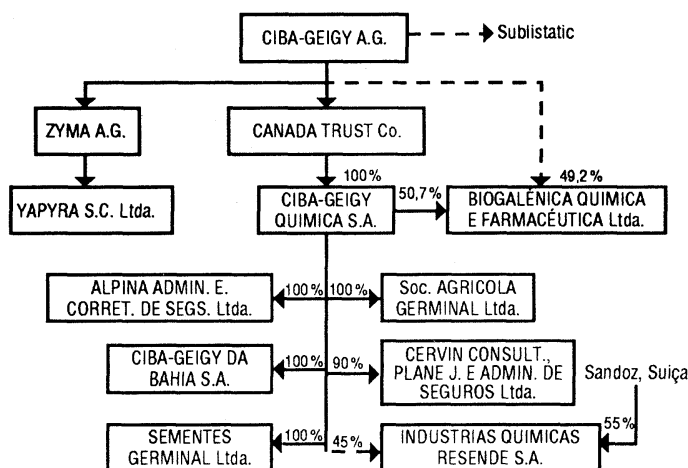


Source: *Guia Interinvest Guide. O Brazil e o capital internacional*, p. 92.

Parfois, les filiales canadiennes de firmes étrangères sont des éléments clés d'une stratégie de contrôle presque exclusif sur l'ensemble des activités du groupe au Brésil. C'est le cas, entre autres, de la compagnie hollandaise Philips et de ses deux filiales canadiennes: Philips Overseas Holding (Toronto) et Philips Trans-America Holding Corp.<sup>29</sup>

29. Les investissements de ces deux entreprises au Brésil représentaient, rappelons-le, 18,37 % de l'investissement total canadien dans ce pays en 1985.

**Figure IV**  
**Organigramme d'ensemble de CIBA-GEIGY A.G. au Brésil**



Source: *Guia Interinvest Guide. O Brazil e o capital internacional*, p. 843.

Comme on peut le constater à la figure v ci-dessous, c'est à travers deux de ses filiales surtout, soit Philips Overseas Holding et Philips Transatlantica S.A. (Panama), que la compagnie mère arrive à s'assurer du contrôle d'une bonne partie des firmes qui constituent l'essentiel de ses activités au Brésil. Le rôle de Philips Overseas Holding est central dans cette stratégie qui permet à la maison mère de réaliser ses objectifs de contrôle à travers un réseau de relations denses et complexes entre ses filiales brésiliennes.

Tel est schématiquement la situation des investissements canadiens au Brésil dans les années 70 et 80. Au terme de cette présentation, un fait ressort pleinement: le rôle stratégique des entreprises d'origine étrangère dans ce mouvement, avec près de 50 % du total (48,69 % selon les statistiques brésiliennes) et une très forte concentration dans le secteur manufacturier. L'autre aspect à retenir, c'est bien la prépondérance des firmes proprement canadiennes dans les secteurs mous (extraction et transformation des minerais, agri-business, etc.). Maîtrisant certains créneaux technologiques liés à certaines branches industrielles, le pays n'est finalement compétitif internationalement que dans ces domaines. En ce qui concerne les branches industrielles à fort contenu de «haute technologie», la participation du pays à la concurrence internationale, – l'exemple du Brésil semble le confirmer –, dépend en grande partie des stratégies globales des firmes étrangères ayant des filiales installées au Canada. Il se confirme ainsi



### III – Le fondement de la performance des investissements canadiens au Brésil

L'érosion de la position du Canada au Brésil, le manque de compétitivité de ses entreprises dans l'ordre concurrentiel mondial traduisent bien la position du pays dans la Division internationale du travail. Face à des appareils productifs nationaux plus puissants, il semble devoir se contenter d'un rôle restreint.

La nature de ses exportations en donne une excellente indication. D'un côté, malgré un développement industriel important, le Canada, aujourd'hui encore, est un grand exportateur de matières premières et de produits (matières premières) transformés<sup>30</sup>.

De l'autre côté, ce qui retient l'attention c'est bien la faiblesse des exportations canadiennes de produits ouvrés, surtout de produits ouvrés de haute technologie. Ce qui contribue largement d'ailleurs «à la grave détérioration de la balance canadienne au titre des produits ouvrés: le déficit correspondant atteignait 17 milliards de dollars en 1979»<sup>31</sup>.

Tout cela confirme le peu de compétitivité internationale des industries manufacturières du Canada et conforte la position du pays dans l'ordre mondial. L'analyse ne révèle-t-elle pas, en effet, le rôle prépondérant des autres pays développés dans l'équipement industriel du Brésil? Cette situation comment l'expliquer? Il nous semble qu'un élément essentiel de la réponse est fourni par l'état général de la R-D au Canada. La R-D n'est-elle pas en définitive, un élément central de la compétitivité des entreprises?

Or, en matière de R-D, ce qui saute aux yeux, c'est le caractère insuffisant de l'effort national, la dépendance du Canada de la technologie importée pour assurer la reproduction du procès de travail, et le poids énorme des firmes étrangères.

#### A — Un effort de Recherche et Développement (R-D) insuffisant

De l'avis de tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, se sont intéressés à la question, l'effort canadien en matière de R-D est insuffisant. Insuffisant, au niveau des trois intervenants, qu'il s'agisse de l'État, des universités ou de l'industrie.

30. J.N.H. BRITTON and J.M. GILMOUR, *The Weakest Link*, Ottawa, Science Council of Canada, 1978, p. 26.

31. Conseil des sciences du Canada, *Les multinationales et la stratégie industrielle. Le rôle des droits exclusifs de diffusion mondiale d'un produit*, Ottawa, Conseil des sciences du Canada, 1980.

Les interventions de l'État se font à plusieurs niveaux. Il subventionne ses propres projets de recherche, certains d'entre eux réalisés, par exemple, par le Conseil national de recherche. Mais en même temps il finance les activités de recherche en octroyant des subventions aux universités et à l'industrie.

À en juger par les diverses publications sur la question, la recherche fondamentale, celle qui est surtout du ressort des universités, est la parente pauvre du programme canadien de R-D. La recherche industrielle est de loin celle qui attire le plus de ressources. Mais, là encore, l'effort est loin d'être méritoire. En effet, une étude du ministère d'État de la Science et de la Technologie, publiée en 1981, notait la faible implication du gouvernement canadien, comparée à celle d'autres gouvernements, dans la recherche industrielle. Le gouvernement ne finançait que 11,2 % de la recherche industrielle comparé à 37,2 % aux États-Unis, 25,4 % en France, 20,9 % en Grande-Bretagne, 17,9 % en Allemagne et 15,9 % en Suède<sup>32</sup>.

Les montants consacrés à la R-D industrielle par le Canada en 1977, représentaient l'équivalent de 0,4 % de son produit intérieur brut. Dix ans après, cela ne représentait que 0,7 %. Pour les mêmes années, la Suède investissait 1,3 % et 2,0 % de son produit intérieur brut, le Japon 1,1 % et 1,9 %, l'Allemagne 1,4 % et 2,1 %, les États-Unis 1,6 % et 1,9 % respectivement<sup>33</sup>. Parmi tous les grands pays industrialisés, il n'y a que l'Italie à partager la même place que le Canada.

Notons, en outre, qu'en 1987, la plus grande partie de la recherche industrielle était financée par l'industrie elle-même. Les fonds en provenance de l'État n'atteignent même pas la moitié des dépenses entraînées par cette activité<sup>34</sup>.

Mieux. La situation désastreuse de la R-D au Canada apparaît plus clairement quand on prend en compte les ressources totales que lui consacre le Canada comparé aux autres. Avec des dépenses totales de \$2,438.000.000 en 1979, le Canada est en septième position. L'Italie, le pays le plus proche du Canada, affecte \$3,086.000.000 à la R-D. Mais là encore, les différences entre les deux pays sont appréciables, lorsqu'on prend en compte le nombre des chercheurs impliqués. Dans le cas de l'Italie on recense un peu plus de 46 mille chercheurs, tandis que dans celui du Canada leur nombre atteint environ 26 mille<sup>35</sup>.

32. Canada, Ministry of State for Science and Technology, *R-D Policies, Planning and Programming*, MOSST Background Paper N° 13, Ottawa, Department of Supply and Service, 1981.

33. Statistique Canada, *Statistiques sur la recherche et le développement industriels 1987 (avec des estimations pour 1988 et 1989)*, Ottawa, Statistique Canada, 1989, p. 14.

34. *Id.*, p. 13.

35. Statistique Canada, *Critères servant à mesurer les dépenses consacrées à la recherche et au développement au Canada*, Ottawa, Statistique Canada, 1984, p. 36.



Cette modicité relative de l'effort canadien en matière de R-D n'explique pas entièrement la place du Canada dans l'ordre économique mondial. Après tout, il est concevable que, bien orientée, la recherche industrielle aurait pu renforcer la position concurrentielle du pays. Ce n'est pourtant pas le cas. Pourquoi en est-il ainsi? La réponse à cette question réside dans le contrôle étranger du secteur manufacturier canadien.

## B — Une domination étrangère massive

Cette situation est assez connue. Toutes les recherches l'établissent hors de tout doute: la mainmise étrangère sur l'économie canadienne, en général, et sur l'industrie manufacturière, en particulier, est assez étendue<sup>36</sup>. Aussi, nous ne nous y arrêtons pas outre mesure.

En général, les firmes étrangères produisent pour le marché domestique. Elles sont peu intéressées par l'exportation. Ce sont des entreprises à haute intensité technologique qui dépendent pour une bonne part de la technologie fournie par leur maison mère. Cette dépendance technologique, remarquons-le, est aussi caractéristique des firmes sous contrôle canadien, comme le notent Britton and Gilmour:

«From the mid-1960's to mid-1970's Canada's imports doubled while the domestic market increased by about one-third. Import penetration occurred: Canada has become generally more reliant on the manufactures of other countries...

... In 1964 Canada imported approximately 14 % of its requirements in consumer electronics. By 1976 imports met almost 63 % of Canadian requirements. In computer and office equipment, imports moved from 56 % to about 90 % of domestic needs between 1964 and 1976. In the general machinery category, the import ratio rose from 65 % to 74 %<sup>37</sup>.

Ces constatations sont encore valables dans les années 80. Ainsi, la balance commerciale du Canada pour les produits de fabrication hautement technologique est déficitaire depuis 1968. Elle n'a cessé de se détériorer, passant d'un total de un milliard et demi de dollars en 1968 à plus de sept milliards de dollars en 1982<sup>38</sup>.

36. Cf. par exemple, Canada, Ministry of State for Science and Technology, *R-D Policies, Planning and Programming*, MOSST Background Paper No. 13, Ottawa, Department of Supply and Services, 1981; S.G. McFETRIDGE, *Government Support of Scientific Research and Development: An Economic Analysis*, Toronto, Ontario Economic Council, 1977; Canada, Ministry of State for Science and Technology, *R-D in Canada and Foreign Controlled Manufacturing Firm*, MOSST, Background Paper No. 9, Ottawa, Department of Supply and Services, 1979.

37. BRITTON and GILMOUR, *op.cit.*, pp. 45-46.

38. Statistique Canada, *La technologie et le commerce des marchandises*, Ottawa, Statistique Canada, 1984, p. 48.

Les données sur les recettes et paiements au titre des services commerciaux par pays de contrôle donnent bien une mesure de cette dépendance technologique. Les montants impliqués pour 1981 sont importants: deux milliards de dollars au titre des recettes, d'un côté, plus de trois milliards et demi de dollars de paiements, de l'autre. Toutefois, c'est leur répartition entre les entreprises qui est révélatrice de l'état général de la situation. Les entreprises sous contrôle étranger reçoivent la plus grande partie des sommes impliquées, soit \$1,112 milliard sur \$2,011 milliards au titre des recettes et \$2,915 milliards pour un total de \$3,622 milliards pour les paiements<sup>39</sup>. C'est d'ailleurs pratiquement une constante de l'histoire canadienne récente. Une publication officielle du gouvernement ne note-t-elle pas, pour la période 1973-1975, que :

«Approximately 85 % of all the reported technology payments were made to concerns outside Canada. Also, the size of the payments were larger to concerns outside Canada than those in Canada<sup>40</sup>.

En l'absence d'une analyse plus fouillée de la structure industrielle canadienne, on peut penser que le Canada a perdu – s'il l'a jamais possédé vraiment –, du fait de la situation présentée plus haut, la maîtrise de la reproduction de son système productif. Par ailleurs, le contrôle étranger sur le système industriel du pays n'est pas sans causer d'autres désagréments. Ceux-ci se font sentir principalement sur la R-D. La position dominante des entreprises étrangères influence considérablement tout développement significatif sur ce front.

Il faut se rappeler que c'est la recherche industrielle qui reçoit la plus grande partie des ressources qui vont à la R-D. Et c'est l'industrie qui finance le plus gros de cet effort. D'après Statistique Canada, ce financement varie de 48 % à 90 %, selon la branche industrielle concernée. Or, les firmes sous contrôle étranger sont plus actives que les firmes contrôlées par des Canadiens. En effet, il a été établi que, dans les années 70, 54 % de la R-D *intra muros* étaient le fait des entreprises sous contrôle étranger<sup>41</sup>. De plus, cette R-D est très concentrée. En 1973, 3 % des entreprises impliquées «ont fait des dépenses équivalant à plus de la moitié des dépenses courantes *intra muros* de R-D»<sup>42</sup>. Selon une enquête menée en 1987 auprès des entreprises canadiennes : «parmi les 3,498 entreprises qui ont déclaré et réalisé de la R-D exécutée, seulement 14 compagnies ont dépensé plus de \$50 millions, 22 ont dépensé plus de \$25 millions et 106 plus de \$5 millions»<sup>43</sup>. On comprend, dès lors,

39. Cf. Statistique Canada, *Paiements et recettes internationaux au titre de la technologie*, Ottawa, Statistique Canada, 1984, p. 18.

40. Canada, Dominion Bureau of Statistics, *Industrial Research and Development Expenditures in Canada 1973-1975*, Ottawa, Queen's Printer, 1976.

41. Canada, Dominion Bureau of Statistics, *Industrial Research and Development Expenditures in Canada 1973-1975*, p. 14. Cf. aussi, Canada, Ministry of State for Science and Technology, *R-D in Canadian and Foreign Controlled Manufacturing Firms*.

42. *Ibid.*, p. 19.

43. *Ibid.*

la position dominante des firmes sous contrôle étranger dans ce domaine, vu qu'elles se situent massivement parmi les plus grandes. En 1975 ces entreprises étrangères réalisaient 70 % des ventes des industries à haute intensité de recherche (*research-intensive industries*).

Ces activités de recherche contribuent-elles au développement d'une technologie de pointe susceptible de rendre le Canada plus compétitif internationalement?

Les données ne trompent pas. Le genre de recherche menée principalement par les firmes sous contrôle étranger vise davantage l'adaptation des technologies étrangères et des produits au marché canadien. Il ne se fait pas généralement de recherche fondamentale ni de recherches liées à un projet d'innovation technologique.

«Foreign-controlled firms in Canada, [note Statistique Canada], have to concentrate on producing limited quantities of a wide range of products for the domestic market, while relying on technological imports from parent corporations for much of their competitive advantage»<sup>44</sup>.

Ce qui fait qu'en définitive, leur apport au potentiel scientifique et technologique du pays, tout en n'étant pas nul, est loin d'améliorer la position concurrentielle du Canada<sup>45</sup>.

L'ironie du sort, c'est que ces entreprises reçoivent la plus grande part des subventions de recherche allouées par le gouvernement fédéral à la R-D industrielle, soit environ les trois quarts des subventions fédérales à ce titre<sup>46</sup>.

## Conclusion

L'analyse qui précède a mis en relief la faiblesse des positions canadiennes au Brésil, en matière d'investissements. Face à la concurrence internationale, le Canada assiste impuissant à l'érosion de sa place. La dépendance technologique du pays et le manque de dynamisme de la R-D dans le domaine de la haute technologie lui enlèvent les moyens essentiels de la compétition internationale. Ce sont les autres grandes puissances industrielles qui contribuent principalement à «l'équipement» industriel du Brésil.

D'un point de vue plus général, cette étude partielle des relations Canada-Brésil laisse entrevoir un rôle marginalisé du Canada dans la Division internationale du travail. N'arrivant pas à reproduire les

44. Canada, Dominion Bureau of Statistics, *Industrial Research and Development Expenditures in Canada 1973-1975*, p. 19.

45. *Ibid.*, p. 19.

46. *Ibid.*, p. 25.

éléments de son propre procès de travail, le pays paraît devoir se contenter d'une position d'intermédiation des plus limitées dans l'ordre mondial. D'autres recherches devraient permettre de vérifier cette question.

Comme on s'en doute, cette position du Canada dans la Division internationale du travail, n'est pas donnée une fois pour toute. Produit de l'histoire, elle est susceptible de changer. Tout dépendra de la volonté collective des Canadiens et des politiques adoptées par le gouvernement du pays. Le Canada devra choisir entre la continuation de l'état de choses actuel et son corollaire, à savoir une perte d'influence marquée dans les relations économiques internationales et des politiques de redressement plus agressives et davantage orientées vers la consolidation et l'élargissement des capacités concurrentielles du pays.