



Research Paper No. 8

Balance of Payments
Division

**Recent Trends in
Canadian Direct
Investment Abroad -
The Rise of Canadian
Multinationals,
1969 to 1992**

by Frank Chow



Travail de recherche N° 8

Division de la balance
des paiements

**Tendances récentes des
investissements directs
canadiens à l'étranger -
l'essor des multinationales
canadiennes, 1969 à 1992**

par Frank Chow



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Research Paper No. 8

Travail de recherche N° 8

Balance of Payments Division

Division de la balance des paiements

Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals, 1969 to 1992

by Frank Chow

Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - l'essor des multinationales canadiennes, 1969 à 1992

par Frank Chow

as published in Canadian Economic Observer
December 1993 (Catalogue no. 11-010)

tel que publié dans L'observateur économique canadien
Décembre 1993 (N° 11-010 au cat.)

Abstract

This article traces the profile and characteristics of Canadian direct investment abroad (CDIA), focusing on the years 1986 to 1992. Direct investment abroad by Canadian multinational enterprises rose rapidly during this period and some insight is first provided into this growth and the financing of it. The countries and industries into which CDIA is channelled is then outlined. This is followed by a description of the Canadian direct investors: their country of control; the relative importance of CDIA in terms of their long-term capitalization; and the size of their direct investment abroad. Details are finally provided about the characteristics of the foreign concerns, as to their size and their industrial pattern compared to that of their Canadian parent.

More recent update of data quoted in this article can be found in the publication "Canada's international investment position" catalogue no. 67-202-XPB.

Sommaire

Cet article retrace le profil ainsi que les caractéristiques de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCÉ), l'accent portant sur les années 1986 à 1992. L'investissement direct à l'étranger par les entreprises multinationales canadiennes a augmenté rapidement au cours de cette période et on donne premièrement un aperçu de leur croissance et de leur financement. Un survol est ensuite donné à des pays ainsi que des industries où l'investissement a été canalisé. Ceci est suivi d'une description des sociétés qui mènent l'investissement en termes de l'information sur leur pays de contrôle; l'importance relative de l'investissement direct au sein de leur capitalisation; et la taille de leur investissement à l'étranger. On retrouve enfin de l'information sur les caractéristiques des entités étrangères, quant à leur taille et leur nature industrielle par rapport à celle de leurs parents canadiens.

Les mises à jour des données citées dans cet article se retrouvent dans la publication "Bilan des investissements internationaux du Canada" numéro 67-202-XPB au catalogue.

Telephone/Téléphone: (613) 951-1871 or/ou (613) 951-1856

E-mail Address / Courrier électronique:
CHOWFRA@STATCAN.CA

Fax / Télécopieur: (613) 951-9031

Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad -- The Rise of Canadian Multinationals

by Frank Chow¹

Highlights

- Canadian direct investment abroad doubled since the mid-1980s to reach \$99.0 billion at the end of 1992. Some 95% of the \$45 billion increase in CDIA from 1986 to 1992 was financed with net capital coming from Canada. Over 75% of the Canadian funds capital went to create or add capital in subsidiaries abroad, with the balance used to acquire foreign businesses.
- From 1986 on, gross outflows amounted to \$79.1 billion and gross inflows to \$36.5 billion, more than doubling the gross flows from 1979 to 1985.
- The United States remains the most favoured location for CDIA, accounting for 58% of CDIA in 1991. However, this country's share of CDIA fell gradually from a peak in 1985, while that of the European Community rose from 12% in 1985 to 21% of the total by the end of 1991.
- By the end of 1991, almost 25% of CDIA was in the finance and insurance sector abroad. CDIA in the United States was much more diversified industrially than in other countries.
- After 1986, the number of Canadian enterprises with direct investment abroad fell slightly, but their average investment almost doubled to \$68 million.
- Fully 93% of CDIA at the end of 1991 was held by slightly less than 15% of Canadian direct investment enterprises.
- Although most of CDIA is carried out by Canadian controlled enterprises, almost 20% was accounted for by enterprises controlled by non-residents at the end of 1991. This was down from a peak of 37% in 1969.
- Canadian enterprises with the highest relative propensity to invest abroad, were in the electrical and electronic products industry (29%), followed by the metallic and metal products and food, beverage and tobacco products, with 25% each.

Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger -- l'essor des multinationales canadiennes

par Frank Chow¹

Faits saillants

- Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ) ont doublé depuis le milieu des années 1980 pour atteindre \$99.0 milliards à la fin de 1992. Quelque 95 % de l'augmentation de \$45 milliards des IDCÉ de 1986 à 1992 ont été financés par des capitaux provenant du Canada. Plus de 75 % des fonds canadiens ont servi à créer ou augmenter le capital de filiale étrangères tandis que le reste a servi à acquérir des entreprises existantes étrangères.
- À compter de 1986, les sorties brutes représentent \$79.1 milliards, et les entrées brutes, \$36.5 milliards, ce qui fait plus que doubler les flux bruts entre 1979 et 1985.
- Les États-Unis demeurent l'endroit préféré pour les IDCÉ, avec 58 % du total en 1991. Cependant, la part des IDCÉ de ce pays a baissé progressivement suite au sommet atteint en 1985, tandis que celle de la Communauté européenne est passée de 12 % en 1985 à 21 % du total à la fin de 1991.
- À la fin de 1991, environ 25 % des IDCÉ se trouvaient dans le secteur des finances et de l'assurance à l'étranger. Les IDCÉ aux États-Unis sont beaucoup plus diversifiés que dans les autres pays.
- Après 1986, le nombre d'entreprises canadiennes ayant des investissements directs à l'étranger a baissé légèrement, mais leurs investissements moyens ont plus que doublé pour atteindre \$68 millions.
- À la fin de 1991, 93 % des IDCÉ étaient détenus par un peu moins de 15 % des entreprises d'investissements directs canadiennes.
- Même si la plus grande partie des IDCÉ est faite par des entreprises sous contrôle canadien, les entreprises contrôlées par les non-résidents comptaient pour presque 20 % à la fin de 1991. Ce pourcentage est inférieur au sommet de 37 % enregistré en 1969.
- Les entreprises canadiennes qui ont la propension relative la plus élevée à investir à l'étranger opéraient dans le secteur des produits électriques et électroniques (29 %), suivies des produits métalliques et des métaux ainsi que des aliments, boissons et produits du tabac, avec 25 % dans chaque cas.

¹ Balance of Payments Division.

¹ Division de la Balance des paiements.

- Canadian direct investment enterprises invested abroad in the same industries as those in which they were engaged in Canada. This horizontal investment pattern was more evident for Canadian controlled than foreign controlled enterprises.

INTRODUCTION

Canadian direct investment abroad has grown rapidly in recent years. Since the mid-1980s the level of Canadian direct investment abroad has doubled to a level of \$99.0 billion by the end of 1992. This growth occurred during a time of trade liberalization marked by the formation or strengthening of trading blocs, such as the Free Trade Agreement (FTA) and the elimination of internal barriers to European Community trade. Such developments provided Canadian enterprises with more opportunities to set up operations through direct investment abroad, as well as to increase cross-border trade. At the same time, the competition for international capital intensified, as it became more mobile due to the deregulation of financial markets in a number of countries and to technological advances in communications.

This paper traces the profile and characteristics of Canadian direct investment abroad (CDIA), focusing on the years 1986 to 1992. The analysis is in three parts. The first part deals with some general features of CDIA -- its growth and how it was financed; the countries and industries into which CDIA was channelled. The second part focuses on Canadian direct investors -- their country of control; the relative importance of CDIA in terms of their long-term capitalization; and the size of their direct investment abroad. The third part looks at the characteristics of foreign concerns -- the size of the Canadian investment in these concerns; and their industrial pattern compared to that of the Canadian direct investors.

GENERAL CHARACTERISTICS OF CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD

Growth in Canadian direct investment abroad

Canadian direct investment abroad (CDIA) rose on average by \$6 billion a year to \$99.0 billion from the end of 1985 to 1992 (Figure 1), virtually all reflecting an outflow of funds from Canada as

- Les entreprises d'investissement direct canadiennes investissent en général à l'étranger dans les mêmes branches d'activité que celles dans lesquelles elles opèrent au Canada. Cette nature horizontale des investissements est plus marquée pour les entreprises sous contrôle canadien que pour celles sous contrôle étranger.

INTRODUCTION

Les investissements directs canadiens à l'étranger ont augmenté rapidement au cours des dernières années. Depuis le milieu des années 1980, le niveau des investissements directs canadiens à l'étranger a doublé pour atteindre \$99.0 milliards à la fin de 1992. Cette croissance est survenue au cours d'une période de libéralisation du commerce caractérisée par la formation ou le renforcement de blocs commerciaux, comme dans le cas de l'Accord de libre-échange (ALÉ), et par l'élimination des barrières internes au commerce de la Communauté européenne. Ces développements ont permis aux entreprises canadiennes de s'implanter par des investissements directs à l'étranger, de même que d'accroître le commerce transfrontalier. Simultanément, la concurrence pour les capitaux internationaux s'est intensifiée à mesure que ces derniers devenaient plus mobiles en raison de la déréglementation des marchés financiers dans un certain nombre de pays et des progrès technologiques dans le domaine des communications.

On examine ici le profil et les caractéristiques des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ), et plus particulièrement pour les années 1986 à 1992. L'analyse est en trois volets. Le premier traite de quelques caractéristiques générales des IDCÉ: leur croissance et la façon dont ils sont financés, de même que les pays et branches d'activité dans lesquels sont dirigés ces investissements. Le deuxième volet est consacré aux investisseurs directs canadiens: leur pays de contrôle, l'importance relative des IDCÉ en termes de leur capitalisation à long terme ainsi que la taille de leurs investissements directs à l'étranger. Le troisième volet porte sur les caractéristiques des entités étrangères: la taille des investissements canadiens dans ces dernières et leur nature industrielle par rapport à celle des investisseurs directs canadiens.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER

La croissance des investissements directs canadiens à l'étranger

Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ) augmentent en moyenne de \$6 milliards par année entre la fin de 1985 et 1992 pour se fixer à \$99.0 milliards (graphique 1), ce qui s'explique presque uniquement par une

retained earnings were not a significant factor. In addition, currency fluctuations of the Canadian dollar against currencies in which the investment was made (largely the US dollar) played an important role: an appreciating Canadian currency translates into a lower book value for CDIA expressed in Canadian dollars.

The average net outflow of \$6 billion a year from Canada masked very large two-way flows of capital into and out of Canada over the seven-year period under study. From 1986 to 1992, net outflows cumulated to \$42.6 billion, made up of gross outflows of \$79.1 billion and gross inflows of \$36.5 billion (Table 1).

sortie de capitaux du Canada, puisque les bénéfices non répartis n'ont pas joué un rôle important. De plus, les fluctuations du dollar canadien par rapport aux devises dans lesquelles les investissements ont été faits (principalement le dollar É.-U.) ont joué un rôle important: l'appréciation de la monnaie canadienne se traduit par une baisse de la valeur au livre exprimée en dollars canadiens des IDCÉ.

La sortie nette moyenne de \$6 milliards par année du Canada dissimule des flux bilatéraux extrêmement importants de capitaux en direction et en provenance du Canada au cours de la période de sept ans à l'étude. De 1986 à 1992, les sorties nettes ont totalisé \$42.6 milliards, se composant de sorties brutes de \$79.1 milliards et d'entrées nettes de \$36.5 milliards (tableau 1).

Figure 1

Canadian Direct Investment Abroad Positions,
1985-1992

Graphique 1

Bilan des investissements directs du Canada à
l'étranger, 1985-1992

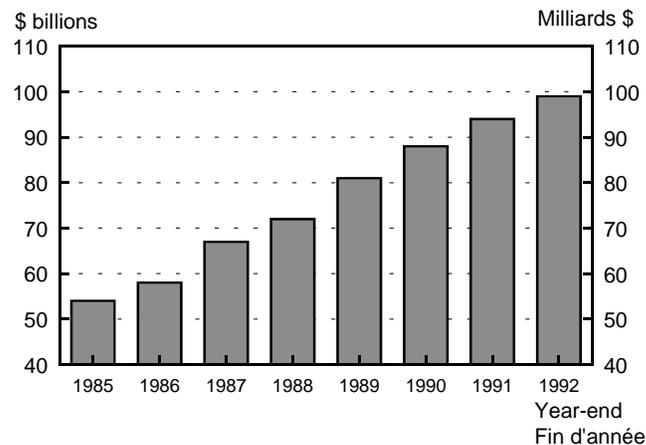


Table 1

**Canadian Direct Investment Abroad
Cumulative Gross Capital Movements
Sales, Acquisitions and Other Flows
1979 to 1985 and 1986 to 1992**

Tableau 1

**Investissement direct à l'étranger
Mouvements de capitaux bruts cumulatifs
Ventes, acquisitions et autres flux
1979 à 1985 et 1986 à 1992**

	1979-1985	1986-1992
	billions of dollars - milliards de dollars	
Gross Inflows - Entrées brutes	15.5	36.5
Sale of existing interests to non-residents - Ventes d'intérêts existants à des non-résidents	4.1	10.1
Other inflows - Autres entrées	11.4	26.4
Gross Outflows - Sorties brutes	39.2	79.1
Acquisition of direct investment interests abroad from non-residents - Acquisitions d'investissements directs de non-résidents	6.6	18.0
Other outflows - Autres sorties	32.6	61.1
Net Flows - Flux nets	-23.7	-42.6
Net sales/purchases - Ventes/achats nets	-2.6	-7.9
Other net flows - Autres flux nets	-21.2	-34.7

Geographical location of Canadian direct investment abroad

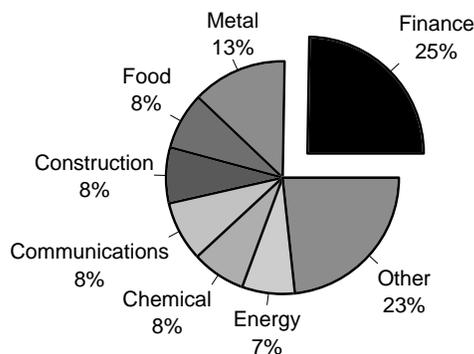
The United States has continued to be the predominant location for Canadian direct investment. However, there has been a gradual shift in recent years to European countries (Figure 2). From a peak of 69% at 1985 year-end, the share of direct investment accounted for by the United States steadily declined to 58% at 1991 year-end. Estimates for 1992 indicate a relative shift in favour of investment in the United States in spite of a mediocre earnings performance in that country.

Localisation géographique des investissements directs canadiens à l'étranger

Les États-Unis demeurent l'endroit préféré des investissements directs canadiens. Toutefois, on observe un mouvement progressif au cours des dernières années vers les pays européens (graphique 2). À partir d'un sommet de 69 % à la fin de 1985, la part des investissements directs représentée par les États-Unis a baissé de façon continue pour tomber à 58 % à la fin de 1991. Les estimations pour 1992 révèlent un mouvement relatif en faveur d'investissements aux États-Unis en dépit de la médiocrité des gains dans ce pays.

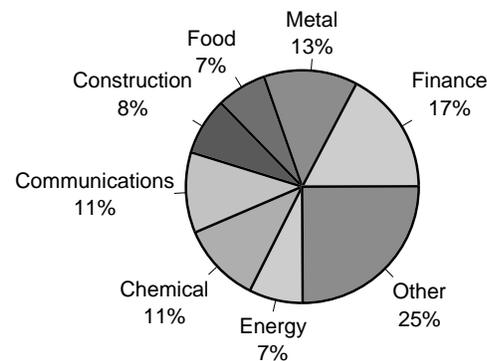
Figure 2

Industrial Distribution of CDIA, Total and the United States, Year-End 1991



Graphique 2

Répartition industrielle des IDCÉ, Ensemble et États-Unis, fin d'année 1991



The proportion of CDIA located in the United Kingdom and in other European Community countries has grown appreciably over the period. At the end of 1991, almost 21% of total direct investment was located in the European Community, an increase from 12% at 1985 year-end.

Outside the United States and Europe, the main locations for CDIA were Asia/Oceania, which accounted for 9%, followed by Mexico and the Caribbean with 8% and South and Central America with 2%. Canadian direct investment activity in 1992 and 1993 picked up in Mexico and in South American countries such as Chile and Guyana, although the outflows have not been substantial.

La proportion des IDCÉ au Royaume-Uni et dans les autres pays de la Communauté européenne a augmenté de façon sensible au cours de cette période. À la fin de 1991, presque 21 % de tous les investissements directs se trouvaient dans la Communauté européenne, comparativement à 12 % à la fin de 1985.

À l'extérieur des États-Unis et de l'Europe, les principaux endroits des IDCÉ sont l'Asie/Océanie, avec 9 %, que suivent le Mexique et les Caraïbes avec 8 %, et l'Amérique du Sud et Centrale, avec 2 %. Les investissements directs canadiens ont progressé au Mexique et dans les pays de l'Amérique du Sud comme le Chili et la Guyane en 1992 et en 1993, bien que les sorties n'aient pas été importantes.

Industrial distribution of CDIA

By far the largest share of CDIA was concentrated in finance and insurance concerns abroad, which represented one-quarter of total CDIA at 1991 year-end (Figure 3) while the metallic minerals and products industry followed. A number of industries each represented 8% of CDIA: communications; food, beverage and tobacco; chemicals, chemical products and textiles; and construction and related activities. The energy industry was next with 7% of total CDIA at the end of 1991.

In the United States, CDIA was more diversified. Finance and insurance still were predominant, but at only 17% of the total, reflecting sizeable investments in banking and life insurance subsidiaries.

Répartition par branche d'activité des IDCÉ

Les IDCÉ se concentrent, et de loin, dans les entreprises du secteur des finances et de l'assurance à l'étranger, qui comptent pour un quart du total des IDCÉ à la fin de 1991 (graphique 3), suivies de l'industrie des minéraux et produits métalliques. Un certain nombre d'industries comptent chacune pour 8% des IDCÉ : les communications; les aliments, boissons et tabacs; les produits chimiques et produits textiles; de même que la construction et activités connexes. L'industrie de l'énergie vient ensuite, avec 7% du total des IDCÉ à la fin de 1991.

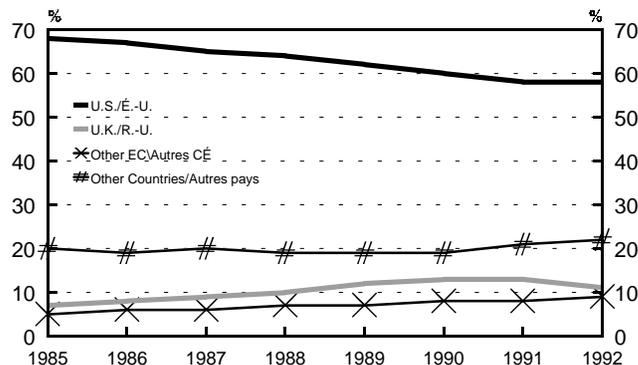
Aux États-Unis, les IDCÉ sont plus diversifiés. Là encore, les finances et l'assurance dominent, mais avec seulement 17% du total, ce qui traduit d'importants investissements dans les filiales des banques et des sociétés d'assurance-vie.

Figure 3

Percentage Distribution of Canadian Direct Investment Abroad by Geographical Area

Graphique 3

Répartition par région en pourcentage des investissements canadiens directs à l'étranger



Direct investment in other foreign countries was more concentrated, with some 35% in finance and insurance sector (largely banking). Metallic minerals and metal products followed with 14%. These two industries saw their share of direct investment decrease to less than 50% by the end of 1991, from 56% in 1987. Food, beverage and tobacco was the third largest at 9%, with most of the investment largely located in Europe. CDIA in the construction and related activities increased to 7%, up sharply from only 1% in 1987. Investment in the energy dropped to 7% from 9% in 1987, in spite of a 30% increase in investment in absolute terms. Transportation services and communications each represented 5% of total CDIA at the end of 1991.

Les investissements directs dans les autres pays étrangers sont plus concentrés, avec quelque 35% dans le secteur des finances et de l'assurance (essentiellement les banques). Les minéraux métalliques et les produits en métal viennent ensuite, avec 14%. Ces deux industries ont vu leur part d'investissement direct diminuer pour tomber à moins de 50% à la fin de 1991, alors qu'elle était de 56% en 1987. Les aliments, boissons et tabacs viennent en troisième place, avec 9%, la plus grande partie des investissements étant faite en Europe. Les IDCÉ dans la construction et activités connexes augmentent pour atteindre 7%, augmentation notable par rapport au 1% en 1987. Les investissements dans l'industrie de l'énergie passent de 9% à la fin de 1987 à 7%, en dépit d'une augmentation de 30% en valeur absolue des investissements. Les services de transport et les communications comptent chacun pour 5% du total des IDCÉ à la fin de 1991.

Table 2		Tableau 2			
Percentage Distribution of Canadian Direct Investment by Area of Control of Canadian Enterprise, Selected Year Ends		Distribution en pourcentage de l'investissement direct canadien selon la zone de contrôle de l'entreprise canadienne, certaines fins d'année			
Year Année		Number of canadian enterprises Nombre d'entreprises canadiennes		Book value of canadian direct investment abroad Valeurs aux livres des investissements canadiens directs à l'étranger	
		Canadian controlled Contrôlé du Canada	Foreign controlled Contrôlé de l'étranger	Canadian controlled Contrôlé du Canada	Foreign controlled Contrôlé de l'étranger
		%		%	
1969		70	30	63	37
1970		68	32	65	35
1971		68	32	71	29
1972		64	36	81	19
1975		62	38	79	21
1980		74	26	83	17
1986		75	25	88	12
1989		73	28	85	16
1991		72	28	82	18

CHARACTERISTICS OF CANADIAN DIRECT INVESTMENT ENTERPRISES

Control of Canadian direct investment enterprises

A declining share of Canadian direct investment abroad is itself controlled by non-residents. From a peak of 37% in 1969, the proportion of CDIA ultimately controlled by non-residents declined dramatically to a low of 12% in 1986 and picked up afterward to 18% at the end of 1991 (Table 2). The recent upturn was due to a number of factors such as the relative weakness of earnings and write-downs in foreign concerns controlled from Canada, notably in the real estate and merchandising sectors. Moreover, a number of United States corporations, in the past few years, have restructured their operations by recording their investment in third countries on the books of their subsidiaries in Canada.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES D'INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENNES

Le contrôle des entreprises d'investissements directs canadiennes

Les non-résidents contrôlent une part de plus en plus petite des investissements directs canadiens à l'étranger. À partir d'un sommet de 37 % en 1969, la part des IDCÉ que les non-résidents contrôlent a baissé de façon spectaculaire pour tomber à un minimum de 12 % en 1986, pour se redresser ensuite et atteindre 18 % à la fin de 1991 (tableau 2). Ce redressement s'explique par un certain nombre de facteurs tels que la faiblesse relative des gains et des réévaluations à la baisse dans les entités étrangères contrôlées du Canada, notamment dans les secteurs de l'immobilier et du commerce. De plus, un certain nombre de sociétés américaines ont restructuré leurs activités au cours des dernières années en enregistrant leurs investissements dans les pays tiers dans les livres de leurs filiales au Canada.

Canadian direct investment abroad relative to the long-term capitalization of Canadian direct investment enterprises

A rough indicator of the propensity to invest abroad, rather than in Canada, is provided by relating Canadian direct investment abroad to long-term capitalization¹ of the Canadian direct investors. Based on the industry of the Canadian enterprises (rather than that of the foreign concerns), this new series (Figure 4) shows which Canadian industries have devoted relatively more of their financial resources to investments in foreign countries.

Les investissements directs canadiens à l'étranger et la capitalisation à long terme des entreprises d'investissements directs canadiennes

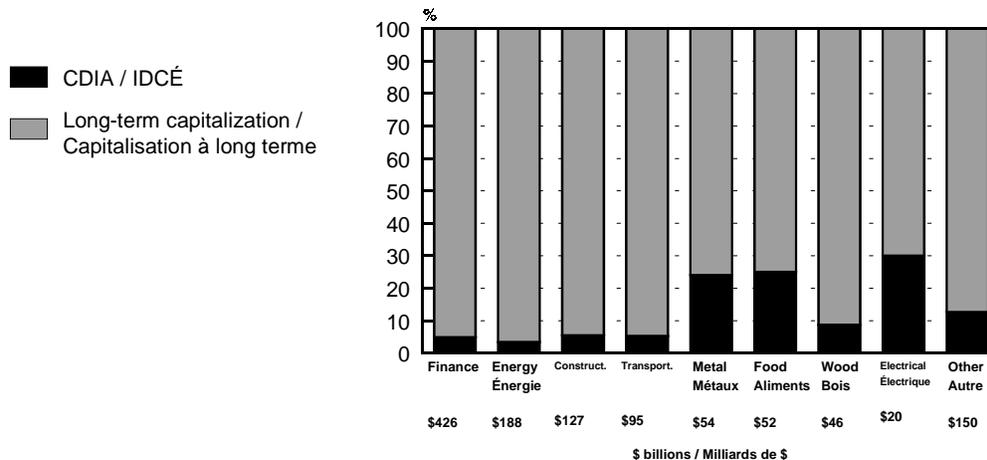
Un indicateur approximatif de la propension à investir à l'étranger plutôt qu'au Canada est fourni par la comparaison des investissements directs canadiens à l'étranger et de la capitalisation à long terme¹ des investisseurs directs canadiens. Selon l'industrie des entreprises canadiennes (plutôt que de celle des entités étrangères), cette nouvelle série (graphique 4) montre quelles industries canadiennes ont consacré relativement plus de leurs ressources financières aux investissements dans les pays étrangers.

Figure 4

Graphique 4

Canadian Direct Investment Abroad and Long-Term Capitalization of the Canadian Enterprises

Investissements directs canadiens à l'étranger et capitalisation à long terme des entreprises canadiennes



Electrical and electronic products was the industry with the highest propensity to invest abroad, with 29%. The "Other" industries category was also nearly as large, and includes communications; general services to business; accommodation, restaurants and recreation services; food retailing and consumer goods and services. The two next largest industries, with 25% each, were metallic, mineral and products and the food, beverage and tobacco. The ratio was 9% in wood and paper. While finance and insurance was by far the largest category of CDIA accounting for fully 25% of the total, it represented only 5% of long-term capital, lagging behind many other industries. Finally, construction and related activities (which includes real estate) also invested 5% of its long-term capital in direct investment abroad.

L'industrie des produits électriques et électroniques est celle qui a la propension la plus élevée à investir à l'étranger, avec 29%. La catégorie des «autres» industries est presque aussi importante et comprend les communications; les services généraux aux entreprises; l'hébergement, la restauration et les services de loisirs; les aliments vendus au détail et les biens et services de consommation. Les deux industries suivantes, avec 25% chacune, sont celles des minéraux et produits métalliques et des aliments, boissons et tabacs. Le ratio est de 9% pour celle du bois et du papier. Même si les finances et l'assurance sont de loin la principale catégorie des IDCÉ, avec 25% du total, cette dernière ne compte que pour 5% seulement des capitaux à long terme et se situe ainsi derrière de nombreuses autres industries. Enfin, la construction et activités connexes (qui comprennent l'immobilier) ont également investi 5% de leurs capitaux à long terme dans les investissements directs à l'étranger.

¹Long-term capital comprises shareholders' equity, deferred taxes and long-term debt.

¹Les capitaux à long terme comprennent l'avoir des propriétaires, les impôts différés et la dette à long terme.

Size of investment of Canadian enterprises

While CDIA was rising sharply, the number of Canadian enterprises with direct investment abroad oscillated downwards from a peak of 1,555 in 1985 to 1,396 at the end of 1991 (Table 3). Concurrently, the average size of investment abroad by Canadian enterprises almost doubled from \$34.8 million in 1988 to \$67.7 million in 1991.

At the end of 1985, 10 Canadian enterprises held direct investments of over \$1 billion, and comprised 40% of total direct investment. By 1991, there were 17 enterprises in this size range comprising virtually half of total Canadian direct investment abroad.

At the end of 1991, Canadian-controlled enterprises accounted for 72% of the total number of Canadian enterprises and held as much as 82% of the total value of CDIA. Conversely, foreign controlled enterprises accounted for 28% of the number of Canadian enterprises but for less than 18% of total CDIA. In other words, the size of CDIA by enterprises under Canadian control averaged \$77.0 million, much larger than the average \$43.4 million held by foreign-controlled enterprises.

CHARACTERISTICS OF FOREIGN CONCERNS

Size of Canadian direct investment in foreign firms

From 1985 to 1991, the number of foreign concerns with Canadian direct investment fell from 3,593 to 3,282 firms even as the average size of investment increased (Table 4). At the end of 1991, the foreign firms with the largest average size of CDIA were in the United Kingdom (\$45.6 million) followed by the United States (\$34.0 million) and, far behind, the other countries (\$19.6 million). Within the latter group, the average size of concerns in other European Community countries (excluding U.K.) was slightly higher at \$20.5 million; and that for concerns in Japan was even higher at \$37.4 million.

The relative size of foreign concerns had changed significantly since 1987, when the average size of such concerns in the United Kingdom was, at \$25.2 million, slightly smaller than \$25.8 million in the United States. Over the next four years, the dramatic 81% growth of the average U.K. concern far outstripped the 32% rise of the U.S. concerns, as companies appeared to position themselves to compete in the more open trading environment in Europe.

La taille des investissements des entreprises canadiennes

Alors que les IDCÉ augmentaient fortement, le nombre des entreprises canadiennes ayant des investissements directs à l'étranger a légèrement baissé, passant d'un sommet de 1,555 en 1985 à 1,396 à la fin de 1991 (tableau 3). Inversement, la taille moyenne des investissements à l'étranger des entreprises canadiennes a presque doublé, passant de \$34.8 millions en 1988 à \$67.7 millions en 1991.

A la fin de 1985, 10 entreprises canadiennes détenaient des investissements directs supérieurs à \$1 milliard et comptaient pour 40 % du total des IDCÉ. En 1991, il y avait 17 entreprises dans cette tranche, qui représentaient presque la moitié de tous les investissements directs canadiens à l'étranger.

À la fin de 1991, les entreprises sous contrôle canadien comptaient pour 72 % du nombre total d'entreprises canadiennes et détenaient jusqu'à 82 % de la valeur totale des IDCÉ. Inversement, les entreprises sous contrôle étranger comptaient pour 28 % du nombre d'entreprises canadiennes mais pour moins de 18 % de tous les IDCÉ. Autrement dit, les IDCÉ moyens des entreprises sous contrôle canadien étaient en moyenne de \$77.0 millions, soit beaucoup plus que la moyenne de \$43.4 millions détenue par les entreprises sous contrôle étranger.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTITÉS ÉTRANGÈRES

La taille des investissements directs canadiens dans les entités étrangères

De 1985 à 1991, le nombre d'entités étrangères ayant des investissements directs canadiens a diminué de 3,593 à 3,282, même si l'investissement moyen a augmenté (tableau 4). À la fin de 1991, les entités étrangères ayant les IDCÉ moyens les plus élevés se trouvaient au Royaume-Uni (\$45.6 millions), suivies de celles aux États-Unis (\$34.0 millions) et, loin derrière, les autres pays (\$19.6 millions). Dans ce dernier groupe, la taille moyenne des entités dans les autres pays de la Communauté européenne (à l'exclusion du Royaume-Uni) était légèrement supérieure, à \$20.5 millions; et la valeur correspondante dans le cas du Japon était encore plus élevée, à \$37.4 millions.

La taille relative des entités étrangères a changé sensiblement depuis 1987; alors que la taille moyenne de ces entités au Royaume-Uni était de \$25.2 millions, soit un peu moins que celle des États-Unis (\$25.8 millions). Au cours des quatre années suivantes, la croissance spectaculaire de 81 % de l'entité étrangère au Royaume-Uni a dépassé de loin l'augmentation de 32 % observée dans le cas des États-Unis, alors que les compagnies semblaient manoeuvrer pour se placer sur un marché plus ouvert en Europe.

At the end of 1987, direct investment in foreign concerns in overseas countries averaged \$14.1 million, or about 55% of the average size of concerns in the United States. This ratio was maintained over the period as the U.S. concerns grew at about the same rate as those in other countries. Almost 20% of the foreign concerns in

À la fin de 1987, la taille des entités étrangères dans les pays d'outre-mer était en moyenne de \$14.1 millions, soit environ 55 % de la taille moyenne de celles aux États-Unis. Ce ratio s'est maintenu au cours de la période, puisque les entités américaines ont augmenté à peu près au même rythme que celles dans les autres pays. Presque 20 % des entités étrangères dans les autres pays opéraient comme

Table 3 Canadian Direct Investment Abroad, by Area of Control and by Size of Investment of the Canadian Enterprise, Year Ends, 1985 and 1991	Tableau 3 Investissements directs canadiens à l'étranger, selon la zone de contrôle et la taille de l'investissement de l'entreprise canadienne, fins d'années, 1985 et 1991			
Size of investment of the canadian enterprise controlled in	1985		1991	
Taille de l'investissement des entreprises canadiennes contrôlées dans	Number of enterprises Nombre d'entreprises	Millions of dollars Millions de dollars	Number of enterprises Nombre d'entreprises	Millions of dollars Millions de dollars
Canada:				
\$1,000,000,000 and over - et plus	8	19,369	16	45,560
500,000,000 - 999,999,999	11	8,001	17	11,182
300,000,000 - 499,999,999	11	4,302	13	4,828
100,000,000 - 299,999,999	47	8,036	51	8,815
50,000,000 - 99,999,999	33	2,332	39	2,715
25,000,000 - 49,999,999	61	2,227	65	2,367
10,000,000 - 24,999,999	104	1,564	74	1,219
5,000,000 - 9,999,999	90	627	89	641
1,000,000 - 4,999,999	306	709	209	536
0 - 999	405	135	350	103
Less than \$0 - Moins que \$0	73	- 864	85	- 376
Sub-total - Total partiel	1,149	46,440	1,008	77,591
United States - États-Unis:				
\$100,000,000 and over - et plus	6	1,307	20	5,677
50,000,000 - 99,999,999	11	719	16	1,159
25,000,000 - 49,999,999	12	412	13	514
10,000,000 - 24,999,999	19	295	25	432
5,000,000 - 9,999,999	23	165	22	160
1,000,000 - 4,999,999	49	115	30	74
0 - 999	105	24	52	15
Less than \$0 - Moins que \$0	3	- 46	9	- 43
Sub-total - Total partiel	228	2,991	187	7,987
All other foreign countries - Tous les autres pays étrangers:				
\$100,000,000 and over - et plus	8	3,566	19	7,058
50,000,000 - 99,999,999	4	258	8	510
25,000,000 - 49,999,999	13	430	20	702
10,000,000 - 24,999,999	13	225	22	344
5,000,000 - 9,999,999	19	125	18	132
1,000,000 - 4,999,999	37	90	55	134
0 - 999	68	20	43	15
Less than \$0 - Moins que \$0	16	- 18	16	- 38
Sub-total - Total partiel	178	4,692	201	8,857
All countries - Tous les pays:				
\$100,000,000 and over - et plus	10	21,587	17	46,575
500,000,000 - 999,999,999	12	8,503	22	14,653
300,000,000 - 499,999,999	12	4,702	22	8,474
100,000,000 - 299,999,999	57	9,788	75	13,418
50,000,000 - 99,999,999	48	3,309	63	4,384
25,000,000 - 49,999,999	86	3,069	98	3,583
10,000,000 - 24,999,999	136	2,084	121	1,995
5,000,000 - 9,999,999	132	917	129	933
1,000,000 - 4,999,999	392	914	294	744
0 - 999	578	179	445	133
Less than \$0 - Moins que \$0	92	- 928	110	- 457
Total	1,555	54,123	1,396	94,435

Table 4 Canadian Direct Investment by Size of Canadian Investment in the Foreign Concern, Year-Ends, 1985 and 1991	Tableau 4 Investissement direct canadien selon la taille de l'investissement dans les exploitations étrangères, fins d'années, 1985 et 1991			
	1985		1991	
Size of investment in the foreign concern	Number of foreign concerns	Millions of dollars	Number of foreign concerns	Millions of dollars
Taille de l'investissement dans l'exploitation étrangère	Nombre d'exploitation étrangères	Millions de dollars	Nombre d'exploitations étrangères	Millions de dollars
\$100,000,000 and over - et plus	95	35,496	181	73,378
50,000,000 - \$99,999,999	91	6,395	108	7,561
25,000,000 - 49,999,999	150	5,231	176	6,307
10,000,000 - 24,999,999	285	4,431	295	4,689
5,000,000 - 9,999,999	288	1,995	277	1,991
1,000,000 - 4,999,999	863	2,044	720	1,814
0 - 999,999	1,514	453	1,185	339
Less than \$0 - Moins que \$0	307	- 1,921	340	- 1,643
Total	3,593	54,123	3,282	94,435

other countries operated as branches, a much higher proportion than in the United States, reflecting unincorporated exploration and development activities, particularly in developing countries.

Industry of origin and destination

Canadian direct investors generally invested abroad in the same industry as the ones in which they operate in Canada. Such horizontal linkages in CDIA increased further over the period, from 81% at the end of 1987 to 85% at the end of 1991 (Table 5). In other words, the period 1987-1991 was one marked by a tendency to invest in industries of established expertise or to pull back from diversified investments in other sectors. All sectors operated abroad largely in the same industry as that in Canada except for two: food, beverage and tobacco and other industries. At 1991 year-end, horizontal strategies were predominant in communications and transportation services with 99% and 98% of their CDIA in the same industry, respectively, in the electrical and electronic products sector, with 95% of their CDIA. None of the other thirteen sectors fell below 58%, except for food beverage and tobacco and other industries, which had ratios of 56% and 48%, respectively.

Horizontal investment may be a natural result of the maturation of Canadian companies in the domestic market and the small size of the Canadian market, as continued expansion requires the exploitation of foreign markets in order to mine

des succursales; proportion beaucoup plus élevée que celle observée aux États-Unis et qui s'explique par les activités non constituées d'exploration et de développement, en particulier dans les pays en développement.

Industries d'origine et de destination

Les investisseurs directs canadiens investissent en général à l'étranger dans la même industrie que celle dans laquelle ils opèrent au Canada. Ces liens horizontaux des IDCÉ se sont renforcés au cours de la période, passant de 81 % à la fin de 1987 à 85 % à la fin de 1991 (tableau 5). Autrement dit, la période 1987-1991 s'est caractérisée par une tendance à l'investissement dans les industries dans lesquelles une expertise était établie ou à un retrait des investissements diversifiés dans d'autres secteurs. Tous les secteurs opèrent à l'étranger dans une large mesure dans la même industrie que celle au Canada, à l'exception de deux: les aliments, boissons et tabacs, et les autres industries. À la fin de 1991, les stratégies horizontales dominaient dans les communications et les services de transport, avec 99 % et 98 % respectivement de leurs IDCÉ dans la même branche d'activité, suivies, avec 95 %, du secteur des produits électriques et électroniques. Aucun des treize autres secteurs n'enregistre un chiffre inférieur à 58 %, à l'exception de ceux des aliments, boissons et tabacs et des autres industries, dont les ratios sont respectivement de 56 % et de 48 %.

Les investissements horizontaux peuvent être un résultat naturel de la maturité des compagnies canadiennes sur le marché intérieur et de la petite taille du marché canadien, en ce sens que la poursuite de l'expansion se traduit par l'exploitation des marchés étrangers afin de miner les

the comparative advantage that has fuelled the growth of these companies in Canada. With respect to the manufacturing sector, investment abroad may have been hastened by tariff and non-tariff barriers which restricted the flow of trade. Instead of exporting products from Canada, enterprises opted to establish smaller manufacturing replicas of themselves in the protected foreign market. Factors such as these have likely fostered the strategy to establish direct investment operations abroad similar to the firms' industrial activity in Canada.

Industry of origin and destination by area of control of Canadian direct investment enterprise

Canadian-controlled enterprises are more likely than foreign-controlled enterprises to adopt conservative strategies characterized by investment in the industry of their expertise. Investments by Canadian-controlled companies were more horizontal than those by foreign-controlled Canadian enterprises (82% compared to 72% at the end of 1987). This pattern was further accentuated over the next four years when the percentages diverged further to 89% and 67% for the Canadian and foreign controlled enterprises respectively. The horizontal integration of Canadian-controlled companies was high in virtually all sectors except for the food, beverage and tobacco sector.

In comparison, foreign controlled companies, which are international in their operations, were much less integrated horizontally except for those operating in the energy sector. Compared to 1987, the percentages of horizontal investments

avantages comparatifs qui ont alimenté la croissance de ces compagnies au Canada. En ce qui concerne la fabrication, les investissements à l'étranger ont pu être précipités par les barrières tarifaires et non tarifaires qui limitaient le mouvement du commerce. Au lieu d'exporter les produits du Canada, les entités ont préféré établir des répliques manufacturières d'elles-mêmes plus petites sur le marché étranger protégé. De telles considérations ont probablement encouragé la stratégie d'établissement d'opérations d'investissements directs semblables à l'activité des entités au Canada.

Branches d'origine et de destination selon la région de contrôle des entités d'investissements directs canadiennes

Les entités sous contrôle canadien sont plus susceptibles que celles sous contrôle étranger d'adopter des stratégies prudentes caractérisées par des investissements dans l'industrie de leur expertise. Les investissements des compagnies sous contrôle canadien sont plus horizontaux que ceux des entités canadiennes sous contrôle étranger (82%, contre 72% à la fin de 1987). Cette tendance s'est trouvée accentuée au cours des quatre années suivantes lorsque les pourcentages se sont écartés davantage pour passer à 89% et 67% respectivement pour les entités sous contrôle canadien et étranger. L'intégration horizontale des compagnies sous contrôle canadien est élevée dans pratiquement tous les secteurs, à l'exception de celui des aliments, boissons et tabacs.

À titre de comparaison, les compagnies sous contrôle étranger, dont les opérations sont internationales, étaient beaucoup moins intégrées horizontalement, à l'exception de celles du secteur de l'énergie. Par rapport à 1987, les pourcentages des investissements horizontaux ont

Table 5 Percentage of Canadian Direct Investment Abroad Accounted for by Horizontal Investments by Area of Control, Year Ends 1987 and 1991	Tableau 5 Pourcentage de l'investissement direct canadien à l'étranger expliqué par l'investissement horizontal, selon la zone de contrôle, fins d'années 1987 et 1991	
	Year-end Fin d'année	
	1985	1991
	percent - pourcentage	
Canadian-controlled enterprises - Entreprises contrôlées au Canada	82.1	88.7
Foreign-controlled enterprises - Entreprises contrôlées à l'étranger	72.0	67.4
All enterprises - Toutes les entreprises	80.5	84.9

increased in seven sectors, remained the same in one, and decreased in seven others. The more noteworthy drops which showed more diversified investments abroad, were in the transportation equipment sector and the metallic minerals and metal products industry.

CONCLUSION

In retrospect, 1986 to 1992 was a very turbulent period for the Canadian multinational companies. On the one hand, Canadian multinationals went abroad to a large extent to position themselves in foreign markets, especially those created by the integration of the European market and other free trade agreements. This translated into a rapid expansion of Canadian direct investment abroad, with large outflows of capital from Canada by the Canadian multinationals. However, the foreign investment often proved unprofitable leading to weak earnings, or worse, to sizeable losses and writedowns. This affected not only many small Canadian direct investors who dropped out of the picture but also resulted in bankruptcies among the large Canadian multinational groups. On the other hand, the Canadian multinationals used that experience to learn the ropes of the foreign market, consolidating, restructuring and repositioning their activities and investments abroad.

The relatively faster growth of CDIA than of foreign direct investment in Canada has brought Canadian direct investment assets and liabilities into better balance. Canada is no longer preponderantly a recipient of foreign capital, but also acts as a provider of capital on the international scene. An in-depth knowledge of the inter-corporate structure which resulted from these international movements of capital should help to better understand the behaviour of production, employment, investment and trade in Canada compared to that abroad of Canadian direct investors.

augmenté dans sept secteurs, sont restés inchangés dans un et ont baissé dans sept autres. Les diminutions les plus appréciables, qui révèlent des investissements plus diversifiés à l'étranger, ont été notés dans le secteur du matériel de transport et dans l'industrie des minéraux métalliques et des produits en métal.

CONCLUSION

À titre rétrospectif, la période 1986 à 1992 s'est avérée très chaotique pour les multinationales canadiennes. D'un côté, ces multinationales ont investi à l'étranger, principalement dans les marchés étrangers créés par l'intégration du marché Européen et autres accords de libre-échange. Ceci a donné lieu à une expansion rapide des investissements directs canadiens à l'étranger, se traduisant par des sorties importantes de capitaux de la part des multinationales canadiennes. Cependant, ces investissements à l'étranger se sont souvent avérés non-profitables, résultant en des bénéfices faibles, ou pire encore, à des pertes et des radiations substantielles. Ceci a affecté non seulement les entités canadiennes de petite taille qui se sont retirées du marché étranger, mais a aussi causé en certaines cas des faillites au sein des grandes multinationales canadiennes. De l'autre côté, les multinationales canadiennes ont profité de cette expérience pour se familiariser avec les marchés financiers étrangers, consolidant, restructurant, et repositionnant leurs opérations et leurs investissements à l'étranger.

La croissance relativement plus rapide des IDCÉ par rapport à celle des investissements directs étrangers au Canada a mieux équilibré les actifs et les passifs des investissements directs canadiens. Le Canada n'est plus de façon dominante un récipiendaire de capitaux étrangers, mais fournit maintenant des capitaux sur la scène internationale. Une connaissance poussée de la structure entre sociétés qui a résulté de ces mouvements internationaux de capitaux devrait mieux aider à comprendre le comportement de la production, de l'emploi, de l'investissement et du commerce au Canada par rapport à ceux des investisseurs directs canadiens à l'étranger.

BIBLIOGRAPHY

Gorecki, Paul. "Patterns of Canadian Foreign Direct Investment Abroad", Statistics Canada, Analytical Branch, #33, 1990.

International Monetary Fund. Balance of Payments Manual, Fourth Edition, Washington, D.C., 1977

Laliberté, Lucie. "Globalisation and Canada's International Investment Position", Canadian Economic Observer, April 1993.

OECD. Detailed Bench-mark Definition of Foreign Direct Investment, 2nd Edition, Paris, 1992.

Richards, C.F.J. "Canadian Direct Investment Position Abroad: Trends and Recent Developments", Statistics Canada, mimeo, 1985.

Statistics Canada. The Canadian Balance of International Payments and International Investment Position, A Description of Sources and Methods, Catalogue No. 67-506E, 1981.

Statistics Canada. Canada's International Investment Position, Historical Statistics, 1926 to 1992, Catalogue No. 67-202, 1993.

United Nations Centre of Transnational Corporations. The Determinants of Foreign Direct Investment, New York, United Nations, 1992.

BIBLIOGRAPHIE

Gorecki, Paul. "Patterns of Canadian Foreign Direct Investment Abroad", Statistics Canada, Analytical Branch, #33, 1990.

International Monetary Fund. Balance of Payments Manual, Fourth Edition, Washington, D.C., 1977

Laliberté, Lucie. "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada", L'Observateur économique canadien, avril 1993.

OECD. Detailed Bench-mark Definition of Foreign Direct Investment, 2nd Edition, Paris, 1992.

Richards, C.F.J. "Canadian Direct Investment Position Abroad: Trends and Recent Developments", Statistics Canada, mimeo, 1985.

Statistique Canada. La balance des paiements et le bilan des investissements internationaux du Canada - Description des sources et des méthodes, n° 67-506F au catalogue, 1981.

Statistique Canada. Bilan des investissements internationaux du Canada, données historiques 1926 à 1992, n° 67-202 au catalogue, 1993.

United Nations Centre on Transnational Corporations. The Determinants of Foreign Direct Investment, New York, United Nations, 1992.