Document generated on 04/25/2024 7:44 a.m.

L'Actualité économique

Le commerce interrégional des services : le rôle des relations intra-firme et des facteurs organisationnels

Interregional Trade in Services: Intra-Firm Transactions and Organizational Factors

Mario Polèse

Volume 59, Number 4, décembre 1983

URI: https://id.erudit.org/iderudit/601074ar
DOI: https://doi.org/10.7202/601074ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)
1710-3991 (digital)

Explore this journal

Cite this article

Polèse, M. (1983). Le commerce interrégional des services : le rôle des relations intra-firme et des facteurs organisationnels. *L'Actualité économique, 59*(4), 713–728. https://doi.org/10.7202/601074ar

Article abstract

Interregional and international trade in services are in part composed ofintra-firm transactions, which in general are difficult to quantify. Using originalsurvey data for a Quebec region, the author attemps to measure intra-firmtransactions for a set of twenty-four business services, comparing them withanalogous market transactions. Clear differences are found between the types ofservices which are traded internally, among establishments of the same firm, andthose which are traded on the market among non-affiliated establishments. Thedifferences are in large part linked to the "tradeable" nature of the service and toits role within the firm. Those services with the highest propensity to be tradedinternally are also in general those which require the most specialized skills(finance, insurance, computer services, publicity, plus various consulting services)and those whose over-all growth rate in the economy has been most rapid. As such,we should expect corporate links to play an increasingly important role inexplaining international and interregional service transactions.

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1983

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

L'Actualité Économique. Revue d'analyse économique, vol. 59 no 4 décembre 1983

LE COMMERCE INTERRÉGIONAL DES SERVICES: LE RÔLE DES RELATIONS INTRA-FIRME ET DES FACTEURS ORGANISATIONNELS*

Mario POLÈSE
I.N.R.S.-Urbanisation,
Institut national de la recherche scientifique

Comme pour le commerce des biens, le commerce interrégional des services se compose en partie de transactions intra-firme, difficilement mesurables. Par une analyse service par service, l'auteur cherche à caractériser ce commerce intra-firme, en s'appuyant sur des données d'enquête pour une région du Québec. Suite à une discussion des problèmes de mesure, l'auteur identifie, dans un premier temps, les services qui font l'objet de transactions intra-firme, en les distinguant des services davantage tournés vers les échanges inter-firmes. Il analyse, dans un deuxième temps, la structure des importations régionales de services, par comparaison à celle des achats locaux, en soulignant à la fois le rôle des relations intra-firme et celui des conditions particulières de production des services aux entreprises. L'analyse lui permettra, finalement, de tirer quelques perspectives d'évolution du commerce interrégional des services.

INTRODUCTION

Comme pour le commerce des biens, le commerce interrégional des services se compose en partie de transactions intra-firme, difficilement mesurables. Par une analyse service par service nous cherchons ici à caractériser ce commerce intra-firme, en nous appuyant sur des données d'enquête pour une région du Québec[1]. Suite à une discussion des problèmes de mesure, nous identifions, dans un premier temps, les services qui font l'objet de transactions intra-firme, en les distinguant des services davantage tournés vers les échanges inter-firmes. Nous analysons, dans un deuxième temps, la structure des importations régionales de services, par comparaison à celle des achats locaux, en soulignant à la fois le rôle des relations intra-firme et celui des conditions particulières de production

* Communication présentée au colloque annuel de l'Association canadienne des sciences régionales, Vancouver, C.-B., les 5 et 6 juin 1983.

1. L'analyse actuelle reprend plusieurs éléments de Polèse (1982) tout en poussant plus loin l'examen des relations intra-firme.

des services aux entreprises. L'analyse nous permettra, finalement, de tirer quelques perspectives d'évolution du commerce interrégional des services.

I — LES PROBLÈMES DE MESURE

La mesure du commerce interrégional des services se heurte à plusieurs obstacles. Dès que l'on recherche un certain niveau de précision, le chercheur doit, en général, procéder par voie d'enquête[2]. Notre analyse s'appuie sur une enquête de l'I.N.R.S. (1980a) menée auprès de 408 établissements de la région québécoise de l'Estrie, à savoir la région administrative numéro 5. L'enquête touchait 127 établissements miniers et manufacturiers, 130 détaillants, 65 grossistes et 83 établissements dans d'autres secteurs, qui, selon les secteurs, représentaient 65% à 75% de la production régionale. C'est la demande (intermédiaire) en services, pour ces établissements, que nous nous proposons donc d'évaluer, selon 24 catégories de services.

— *Les transactions intra-firme: un commerce en partie invisible*

Le recours à des enquêtes, pour mesurer les flux intermédiaires de services, ne se fait pas sans problème. Pour des établissements « liés » (succursales ou filiales), une partie de la demande en services se satisfait, non pas par des transactions de marché, mais plutôt par des transferts intra-firme. Calculer les prix de cession interne est déjà une tâche difficile pour les biens; elle le devient encore plus pour les services. Ceci ne tient pas uniquement à la nature intangible des services, dont le coût réel se calcule difficilement, mais également aux pratiques de comptabilité et de gestion des grandes entreprises à unités multiples; de sorte que l'établissement lié peut parfois totalement ignorer le coût et l'origine ultime de services qu'il aurait obtenus par le biais d'un autre établissement de la même firme. Puisque ces transactions ne font parfois l'objet d'aucune comptabilité distincte (explicite) au niveau de l'établissement, il s'agit, en quelque sorte, d'un commerce invisible[3].

Les transferts intra-firme (interrégionaux) peuvent emprunter plusieurs canaux. À titre d'exemple, imaginons un établissement dans l'Estrie, mais sous contrôle new-yorkais. L'établissement peut obtenir des services, soit directement du siège social à New York (qui les produit), soit d'un autre établissement hors-région de la même firme (le service peut

2. Il existe des moyens indirects d'estimation, mais qui ne permettent pas, en général, la mesure de la direction des échanges. Pour l'application d'une méthode simple, voir par exemple Polèse et Stafford (1982).

3. D'après notre expérience, les entreprises transrégionales ne procèdent pas toujours à des imputations régionales très précises de leurs coûts de services (surtout pas pour les unités régionales que le chercheur aurait souhaité trouver), de sorte que l'on n'obtient pas nécessairement de meilleurs renseignements en s'adressant aux sièges sociaux.

alors être fourni directement, ou par l'intermédiaire du siège social), soit d'une autre firme hors-région, mais le service est alors acheté « pour son compte » par le siège social ou un autre établissement de la firme. Pour autant que le service est produit à l'extérieur de la région, il s'agit toujours, pour la région, d'une importation de services.

L'importance de ce commerce invisible dépend, en partie, de l'importance des entreprises transrégionales et de la nature des services échangés. Dans l'Estrie, les établissements sous contrôle extérieur (hors-région) comptaient pour 35% de l'échantillon total, mais pour 76% de la production régionale pour les secteurs couverts. L'estimation des transactions intra-firme, pour ces établissements, s'est faite directement par voie d'enquête lorsque possible. Les valeurs manquantes furent estimées sur la base de transactions comparables de marché, en supposant une relation linéaire entre le coût des services et la valeur de la production. Cette relation s'est avérée significative, après vérification, pour la grande majorité des services aux entreprises (numéros 12 à 20 dans les tableaux), pour les services financiers (4 à 6) et pour les services de transport (21 à 23). Pour les autres services, la relation s'est avérée moins nette. Cependant, pour ces services (construction, entretien, ressources humaines, etc.), les transactions intra-firme sont, nous le verrons, beaucoup moins importantes, si bien que le problème des valeurs manquantes se pose moins. Finalement, nous supposons que tout service attribué au siège social (par l'établissement répondant) est effectivement produit dans la région du siège social, et donc importé par la région.

II — LA NATURE DES RELATIONS INTRA-FIRME

Nous désirons distinguer les services qui s'échangent surtout sur le marché, des services qui font davantage l'objet de transferts à l'intérieur d'une même firme ou organisation. Cette différenciation des services se fera en deux temps. Nous examinons, dans un premier temps, la répartition des établissements entre différents modes d'approvisionnement, service par service (tableau 1), pour ensuite comparer la structure des transactions intra-firme à celle des transactions de marché (tableau 2).

— *Le choix d'approvisionnement en services : le marché ou l'organisation ?*

Au tableau 1, les établissements enquêtés (en Estrie) sont répartis, par service, selon trois modes possibles d'approvisionnement[4] : produits sur place à l'établissement (I_i) ; fournis par un autre établissement de la même firme, souvent le siège social (R_i) ; achetés sur le marché auprès d'une autre firme (A_i). Il ne s'agit pas nécessairement de choix exclusifs, de sorte que $A_i + R_i + I_i$ peut dépasser 100. Pour les services comptables, à titre

4. La signification précise des symboles est expliquée en annexe.

d'exemple, des établissements peuvent être comptés aux trois rubriques s'ils possèdent à la fois leurs propres services comptables et en obtiennent du siège social, tout en faisant affaire avec des bureaux extérieurs. Le tableau 1 donne également le taux d'utilisation par service (U_i) ainsi que le taux de dépendance organisationnelle (F_i), à savoir le pourcentage (pondéré) des établissements liés qui obtiennent le service par l'intermédiaire de transferts intra-firme.

TABLEAU 1

RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS ENQUÊTÉS SELON LE MODE D'APPROVISIONNEMENT DES SERVICES, ESTRIE, 1979

Services	Mode d'approvisionnement				
	Taux d'utilisation U_i	Taux d'internalisation à l'établissement I_i	Taux d'approvisionnement intra-firme R_i	Taux d'achat inter-firmes A_i	Taux de dépendance intra-firme F_i
1. Agences de placement	25,8	19,2	12,8	68,0	15,6
2. Services de formation	62,2	67,7	11,7	57,1	12,2
3. Services de stagiaires	49,5	2,9	0,7	96,4	0,3
4. Services de prêts d'expansion	12,8	0,1	30,7	70,1	64,9
5. Services d'affacturage	40,5	72,6	39,6	3,5	51,4
6. Courtiers d'assurances	99,4	0,1	59,9	40,0	78,0
7. Entrepreneurs généraux	44,6	2,0	2,2	95,8	1,5
8. Entrepreneurs spécialisés	41,0	17,7	1,6	80,8	1,9
9. Services immobiliers	2,2	37,2	0,0	64,3	0,0
10. Services après-vente	38,6	71,8	16,6	11,9	22,0
11. Services de réparations	76,7	63,8	3,9	51,7	5,0
12. Services juridiques	75,3	2,1	45,0	57,3	57,7
13. Services de comptabilité	98,9	64,1	30,5	46,2	39,8
14. Services de conseillers en gestion	25,9	72,8	15,9	55,4	19,2
15. Services de publicité	76,0	7,3	34,3	64,5	43,7
16. Services d'études de marketing	36,1	64,5	32,8	33,2	38,4
17. Services d'informatique	57,5	33,4	33,8	34,6	40,9
18. Services d'aménagement	11,0	65,6	9,3	75,0	11,8
19. Services de génie-conseil	46,6	10,2	28,3	61,5	32,8
20. Services d'études techniques	35,9	56,8	34,2	9,0	37,5
21. Courtiers en douanes (imp. - exp.)	54,3	37,2	5,1	61,0	4,9
22. Services de transport par camion	94,2	38,3	20,3	78,4	24,6
23. Services de transport par rail	38,0	0,0	3,5	96,5	4,3
24. Location d'équipement	39,6	0,0	10,6	96,5	14,3

SOURCE : I.N.R.S. - Urbanisation, 1980a.

Notons d'abord que le taux d'internalisation sur place (I_i) est souvent élevé, ce qui représente, en quelque sorte, la face cachée de la production des services, pour autant qu'il s'agit d'établissements non tertiaires; ce que Cossette (1982) appelle alors le tertiaire du secondaire[5]. Cependant, c'est l'importance relative de R_i et de F_i qui retient surtout notre attention. Si, au tableau 1, nous ne retenons que les services pour lesquels $R_i > 30$ et $F_i > 35$, c'est-à-dire des services dont l'approvisionnement se fait en bonne partie par l'intermédiaire de transferts intra-firme, nous y trouvons exclusivement des services financiers et des services aux entreprises. Par ordre décroissant d'importance, en termes de valeurs de F_i, nous y trouvons les services d'assurances; le service de la dette; les services juridiques; les services de recouvrement; la publicité; l'informatique; la comptabilité; les études de marché et les autres études techniques. Pour les assurances ($F_i = 78{,}0$), la grande majorité des établissements liés ne conservent, semble-t-il, aucune autonomie d'approvisionnement. Il faut également croire, pour les assurances, que le siège social achète, en général, ce service « pour le compte » de ses établissements dispersés; conclusion d'autant plus plausible que le taux d'internalisation à l'établissement est très faible ($I_i = 0{,}1$). Pour les études techniques, dont R_i est nettement supérieur à A_i, le peu d'importance de ce dernier (l'approvisionnement direct sur le marché) s'accompagne, par contre, d'une forte propension à l'internalisation à l'établissement ($I_i = 56{,}0$). Dans ce cas, il faut croire que l'approvisionnement par l'organisation (R_i) reflète souvent une internalisation de ce service au niveau de la firme, probablement au siège social.

Pour autant que I_i peut servir d'indicateur de comportement au niveau de la firme, il est alors possible de distinguer, dans les résultats, deux formes de transactions intra-firme. Parmi les services orientés vers l'organisation ($F_i > 35$), les services financiers (sauf le recouvrement), les services juridiques et les services de publicité seraient en bonne partie achetés par l'intermédiaire du siège social, tandis que les autres services « organisationnels » seraient plus souvent internalisés au niveau de la firme.

Regardons maintenant les services davantage tournés vers le marché ($R_i < 20$; $F_i < 25$). Nous y trouvons les services de transport, les services de location, les services liés à la construction et à l'entretien, les services immobiliers, ainsi que des services liés aux ressources humaines (1 à 3). Seulement deux services aux entreprises, au sens strict du terme, s'y trouvent: les services d'aménagement et la gestion-conseil. Pour ce groupe de services, le choix d'approvisionnement se fait surtout entre l'internalisation sur place (I_i) et l'achat direct (A_i), beaucoup plus qu'entre A_i et R_i. Le

5. Selon Cossette (p. 31), environ 40% de l'emploi manufacturier du Québec était engagé en 1975 à des tâches que nous pouvons qualifier de tertiaires. Pour notre échantillon, le secteur manufacturier comptait pour plus de 80% de la demande intermédiaire en services.

taux d'internalisation sur place peut parfois être significatif, comme par exemple pour le camionnage (I_i =38,3), les services de formation (I_i = 67,7) ou encore les services d'aménagement (I_i = 65,6). Pour d'autres services, l'achat direct sur le marché ressort comme l'option quasi unique : la location d'équipement ; le transport par rail ; les entrepreneurs généraux ; l'engagement de stagiaires.

— La structure de la demande intra-firme

Le tableau 2, par une comparaison des structures de dépenses des transactions de marché et des transactions intra-firme, nous permet de préciser la distinction entre services « organisationnels » et services « de marché ». Les transferts intra-firme comptaient, selon nos résultats, pour 26,5% de la demande totale en services, en excluant la production sur place. Leur part monte cependant à 43,7% si nous ne retenons que les services financiers et les services aux entreprises, ou à 50,7% si nous excluons en plus le génie-conseil qui, selon nos résultats, se distingue des autres services aux entreprises par le peu d'importance relative des transactions intra-firme[6].

En adoptant 30% comme point de rupture (comme part minimum des transactions intra-firme), la distinction entre services organisationnels et services de marché en devient clairement une entre les services financiers et les services aux entreprises d'une part, et toutes les autres catégories de services, d'autre part. Seuls les services après-vente et le génie-conseil ne respectent pas cette dichotomie simple. Le poids relatif des deux types de services est alors très différent d'une structure à l'autre. Les services financiers et les services aux entreprises comptent pour 68,1% de la demande intra-firme ; par comparaison, il ne comptent que pour 31,4% de la demande de marché, largement composée, à son tour, de services de transport et de location ainsi que de services liés à la construction et à l'entretien. Les transactions intra-firme ne se limitent pas, évidemment, aux services dits « organisationnels ». Le camionnage, à titre d'exemple, surtout orienté vers le marché, occupe une place importante dans les deux structures, en partie parce qu'il s'agit également du service le plus important en termes absolus, responsable de 25,8% de la demande globale en services.

6. Nos résultats se rapprochent de ceux de Marshall (1982), qui, pour une gamme comparable de services, attribuait 57% de la demande globale en services aux transferts intra-firme. Son étude touchait le secteur manufacturier dans trois régions de l'Angleterre. Les résultats de Marshall laissent cependant croire que notre estimation de l'importance des flux intra-firme est plutôt conservatrice.

TABLEAU 2

STRUCTURE DE LA DEMANDE DE SERVICES, POUR LES ÉTABLISSEMENTS ENQUÊTÉS, ESTRIE, 1979

Services	(1) Demande inter-firmes (000$)	%	(2) Demande intra-firme (000$)	%	(3) Demande totale (000$)	%	(2) /(3) %
1. Agences de placement	461,0	0,5	120,1	0,3	581,1	0,4	20,7
2. Services de formation	585,2	0,6	105,4	0,3	690,5	0,5	15,3
3. Services de stagiaires	1 963,9	2,0	30,0	0,08	1 993,9	1,5	1,5
4. Services de prêts d'expansion	4 127,9	4,1	2 578,6	7,2	6 706,5	5,0	38,4
5. Services d'affacturage	398,7	0,4	3 551,0	9,9	3 949,7	2,9	89,9
6. Courtiers d'assurances	3 610,5	3,6	5 288,0	14,7	8 898,9	6,6	59,4
7. Entrepreneurs généraux	14 417,0	14,5	692,3	1,9	15 109,3	11,2	4,6
8. Entrepreneurs spécialisés	2 560,7	2,6	145,0	0,4	2 705,7	2,0	5,4
9. Services immobiliers	46,8	0,05			46,8	0,03	
10. Services après-vente	690,5	0,7	1 996,3	5,6	2 686,8	2,0	74,3
11. Services de réparations	2 919,8	2,9	395,8	1,1	3 316,6	2,4	11,9
12. Services juridiques	845,6	0,8	1 404,1	3,9	2 249,6	1,7	62,4
13. Services de comptabilité	1 609,4	1,6	2 617,1	7,3	4 226,5	3,1	61,9
14. Services de conseillers en gestion	201,6	0,2	296,4	0,8	498,0	0,4	59,5
15. Services de publicité	4 361,5	4,4	2 834,2	7,9	7 195,7	5,3	39,4
16. Services d'études de marketing	122,2	0,1	438,1	1,2	560,9	0,4	78,1
17. Services d'informatique	3 570,1	3,6	1 669,0	4,7	5 239,1	3,9	31,9
18. Services d'aménagement	238,6	0,2	107,5	0,3	346,1	0,3	31,1
19. Services de génie-conseil	8 786,8	8,8	1 151,2	3,2	9 938,0	7,3	11,6
20. Services d'études techniques	3 583,0	3,6	2 505,6	7,0	6 088,5	4,5	41,2
21. Courtiers en douanes (imp. - exp.)	1 199,1	1,2	146,9	0,4	1 346,0	1,0	10,9
22. Services de transport par camion	27 812,6	28,0	7 139,3	19,9	34 951,9	25,8	20,4
23. Services de transport par train	8 643,9	8,7	240,0	0,7	8 883,9	6,6	2,7
24. Location d'équipement	6 749,5	6,8	436,2	1,2	7 185,6	5,3	6,1
TOTAL	99 506,5	100,0	35 888,5	100,0	135 394,3	100,0	26,5

SOURCE : I.N.R.S. - Urbanisation, 1980a.

La demande « organisationnelle » intra-firme se caractérise, en somme, par des services dont la teneur en information et en capital humain est relativement élevée, et qui, dans leur production, s'appuient en général sur les économies externes de la grande ville. Certains parleraient alors de services « supérieurs ». Il s'agit en plus, dans plusieurs cas, de services névralgiques reliés aux fonctions de contrôle et de gestion : comptabilité ; services juridiques ; service de la dette ; études techniques, etc. Que le siège social cherche souvent à centraliser ces services ne doit pas étonner.

La demande inter-firmes « de marché » se caractérise davantage par des services reliés aux aspects physiques de la production, à l'entretien des équipements et au mouvement des biens. Leur teneur en information et en matière grise est plus faible, à l'exception du génie-conseil. Dans l'ensemble, il ne s'agit pas de services dont les conditions de production sont très exigeantes; c'est-à-dire qu'ils ne requièrent pas, du moins pas autant, un environnement urbain complexe. De plus, ces services ne sont pas, sauf exception, reliés aux fonctions de contrôle de l'entreprise.

Le choix du mode d'approvisionnement repose finalement sur plusieurs considérations (Williamson, 1981): le caractère confidentiel du service; le degré d'incertitude des besoins; le niveau de standardisation du service; l'importance des connaissance spécialisées requises; les coûts de transaction, etc. Le mode d'organisation de la firme[7], la disponibilité locale des services et l'importance des économies d'échelle entrent, par exemple, également en ligne de compte[8]. S'il est difficile de prévoir, avec une précision absolue, le choix d'approvisionnement que fera la firme, il est cependant possible de dire que tous les services ne possèdent pas la même propension à l'internalisation organisationnelle; qu'il s'agit clairement de deux familles de services. Finalement, la distinction entre services organisationnels et services de marché rappelle, à quelques exceptions près, la distinction qu'il est également possible de tracer entre services exportables et services non exportables. Les services financiers et les services aux entreprises s'exportent dans l'ensemble plus facilement que les autres services (Polèse et Stafford, 1982); ce qui nous amène maintenant à parler du commerce interrégional.

III — LES IMPORTATIONS RÉGIONALES DE SERVICES

Pour l'Estrie, les importations en provenance d'autres régions, comptaient pour plus de la moitié, 55,7%, de la demande en services[9], dont 44,2% sous forme de transactions intra-firme (tableaux 3 et 4). Par comparaison, les achats locaux de services, auprès de fournisseurs de la région, ne s'appuient que très peu sur des transactions intra-firme (3,9% des achats locaux). Bref, le commerce interrégional des services comprend, selon nos résultats, une part significative de flux « invisi-

7. Daneau (1980) insiste, par exemple, sur la distinction intégration verticale-intégration horizontale, en faisant ressortir la plus grande autonomie d'approvisionnement des établissements dont l'intégration à la firme se fait à l'intérieur d'un schéma horizontal.

8. La distance du siège social peut également constituer une considération majeure. Selon notre expérience, les établissements dont le siège social est très loin (outre-mer, par exemple) conservent, en général, plus d'autonomie que les établissements dont le siège social se trouve plus proche.

9. 62,3% des importations de services provenaient de la région montréalaise, 12,2% des autres régions du Québec, 10,5% du reste du Canada et 3,0% de l'étranger.

bles »[10]. La propension à l'échange interrégional est beaucoup plus forte pour les transactions intra-firme que pour les achats directs de marché. Lorsque le siège social de la firme est situé dans une autre région, ceci découle, en bonne partie, de la logique même des transactions intra-firme ; de sorte que, pour notre région, les services obtenus par l'intermédiaire de relations intra-firme sont importés à 93,5%. Par comparaison, le taux d'importation pour les transactions de marché est de 42,1%, ce qui demeure néanmoins significatif.

Si les importations de service peuvent donc, en partie, s'expliquer par des liens organisationnels, la nature des services échangés n'en demeure pas moins un facteur majeur. Il est, à nouveau, possible de distinguer les services aux entreprises et services financiers des autres catégories de services. Pour cette première catégorie, majoritairement composée de flux intra-firme, le taux d'importation s'élève à 76,4%, comparativement à 41,2% pour les services restants. Il serait cependant faux d'attribuer ce taux élevé d'importation exclusivement à la présence des flux intra-firme. Même pour les transactions directes de marché, les services aux entreprises et les services financiers accusent, à l'exception des services juridiques, des taux d'importation supérieurs à la moyenne. L'importation « de marché » est surtout prononcée pour les services de publicité et de marketing, les services informatiques et les services d'études techniques. Puisqu'il s'agit dans l'ensemble de services *urbains,* dont les conditions de production sont très exigeantes, il n'est pas étonnant que la région importe en partie ces services de Montréal ou d'autres métropoles nord-américaines[11]. Le niveau des importations doit, en somme, se comprendre par le jeu combiné des relations intra-firme et des avantages comparés (de la région). La distance joue également un rôle important, de sorte que des services « de marché » sont également importés dans des proportions significatives pour notre région située à seulement 150 km de Montréal.

Il existe un effet de rétroaction entre les facteurs organisationnels et les facteurs « normaux » de concurrence interrégionale, si bien qu'il est difficile de les séparer. Si l'organisation transrégionale choisit de centraliser certains services, plutôt que d'autres, ce serait justement, en partie, parce qu'ils voyagent bien (ils sont exportables) et parce qu'ils se trouvent en plus grande quantité et qualité dans certaines métropoles, à proximité

10. À nouveau, il est probable que notre estimation de l'importance des flux intra-firme soit plutôt conservatrice. Selon Proulx, Dulude et Rabeau (1979), 60% des exportations canadiennes de *biens* vers les États-Unis étaient, en 1975, le fruit de transactions intra-firme. Selon une enquête spéciale de Statistique Canada pour l'année 1977 environ 80% des paiements de services commerciaux à des non-résidents (à l'extérieur du Canada) se faisait par des établissements sous contrôle étranger (Statistique Canada, 1979, pp. 4-9); ces paiements se composent sans doute en bonne partie de flux intra-firme.

11. Le rôle de Montréal comme fournisseur principal de services « supérieurs » pour les autres régions du Québec ressort très clairement dans Polèse et Léger (1982).

TABLEAU 3
TAUX D'IMPORTATION RÉGIONALE SELON LES SERVICES ET LE TYPE DE TRANSACTION, POUR LES ÉTABLISSEMENTS ENQUÊTÉS, ESTRIE, 1979

Services	Proportion des achats effectués à l'extérieur de la région		
	Demande totale	Demande inter-firmes	Demande intra-firme
1. Agences de placement	31,8	14,1	100,0
2. Services de formation	30,2	19,5	89,1
3. Services de stagiaires	1,8	1,3	33,4
4. Services de prêts d'expansion	66,6	45,7	100,0
5. Services d'affacturage	94,8	43,6	100,0
6. Courtiers d'assurances	77,5	46,8	98,4
7. Entrepreneurs généraux	24,9	21,3	100,0
8. Entrepreneurs spécialisés	23,6	21,8	54,5
9. Services immobiliers	11,6	10,9	
10. Services après-vente	76,8	14,0	95,8
11. Services de réparations	52,3	47,2	90,1
12. Services juridiques	72,2	26,3	99,2
13. Services de comptabilité	77,2	46,5	97,8
14. Services de conseillers en gestion	75,3	47,0	94,6
15. Services de publicité	74,5	62,2	93,4
16. Services d'études de marketing	97,1	93,7	96,2
17. Services d'informatique	97,0	97,3	96,2
18. Services d'aménagement	63,6	47,2	100,0
19. Services de génie-conseil	53,9	47,9	100,0
20. Services d'études techniques	94,9	94,6	100,0
21. Courtiers en douanes (imp. — exp.)	57,5	56,2	68,6
22. Services de transport par camion	49,9	43,0	76,9
23. Services de transport par train	12,2	11,3	83,3
24. Location d'équipement	64,7	62,4	100,0
Tous les services	55,7	42,1	93,5

SOURCE : I.N.R.S.-Urbanisation, 1980a.

TABLEAU 4

STRUCTURE DES IMPORTATIONS INTERRÉGIONALES ET DES ACHATS LOCAUX, POUR LES ÉTABLISSEMENTS ENQUÊTÉS, ESTRIE, 1979

Services	Importations (000 $)	%	Achats locaux (000 $)	%
1. Agences de placement	184,7	0,2	396,4	0,7
2. Services de formation	208,3	0,3	482,2	0,8
3. Services de stagiaires	34,7	0,1	1 959,2	3,2
4. Services de prêts d'expansion	4 466,2	5,9	2 243,3	3,7
5. Services d'affacturage	3 743,6	4,9	206,1	0,3
6. Courtiers d'assurances	6 895,9	9,1	2 003,0	3,3
7. Entrepreneurs généraux	3 624,0	4,8	11 485,3	19,2
8. Entrepreneurs spécialisés	638,3	0,8	2 067,4	3,5
9. Services immobiliers	5,0	0,1	41,8	0,1
10. Services après-vente	2 062,8	2,7	624,0	1,0
11. Services de réparations	1 733,7	2,3	1 581,9	2,6
12. Services juridiques	1 623,7	2,2	625,9	1,0
13. Services de comptabilité	3 262,4	4,3	964,1	1,6
14. Services de conseillers en gestion	374,9	0,5	123,6	0,2
15. Services de publicité	5 360,2	7,1	1 835,5	3,0
16. Services d'études de marketing	543,7	0,7	17,2	0,1
17. Services d'informatique	5 081,8	6,7	157,3	0,3
18. Services d'aménagement	220,0	0,3	126,1	0,2
19. Services de génie-conseil	5 356,5	7,1	4 581,5	7,6
20. Services d'études techniques	5 777,5	7,7	311,0	0,5
21. Courtiers en douanes	774,5	1,0	572,5	0,9
22. Services de transport par camion	17 160,9	22,7	17 791,0	29,7
23. Services de transport par rail	1 083,3	1,4	7 800,6	13,0
24. Location d'équipement	4 648,6	6,1	2 537,0	4,2
TOTAL	75 479,0	100,0	59 915,8	100,0
Demande inter-firmes	42 117,3	55,8	57 593,0	96,1
Demande intra-firme	33 361,7	44,2	2 322,8	3,9

SOURCE : I.N.R.S. - Urbanisation, 1980a.

du siège social. Par leur propension à acheter des services à proximité du siège social, les transrégionales ne font, par la même occasion, qu'accentuer l'avantage comparé des grandes métropoles dans certains services. Les grandes entreprises constituent effectivement le principal marché (non gouvernemental) pour les établissements de services situés dans les grandes villes, du moins selon les résultats d'une enquête auprès des établissements[12] de la région montréalaise (Polèse et Léger, 1982). Parallèlement, si les grands sièges sociaux se concentrent dans les grandes villes, c'est précisément parce qu'ils y trouvent les services financiers et les services aux entreprises dont ils ont besoin (Goddard, 1975 ; Lund, 1979). Ainsi, les liens d'échange et d'interaction entre sièges sociaux, services financiers et services aux entreprises font naître, dans la plupart des grandes villes, des « complexes d'activités de bureau » (Gad, 1979; Columbia, 1979), dont les ensembles de tours à bureaux sont les manifestations les plus visibles.

Ces facteurs, qui influencent la localisation des établissements de services, se reflètent dans la structure des importations de services de l'Estrie, très différente de celle des achats locaux (tableau 4). Les services achetés et produits dans la région se concentrent dans quelques secteurs : transports, services de main-d'œuvre (1 à 3), génie, entretien et construction. Ces secteurs comptent pour plus de 80% de l'impact local. Les services de transports et de construction comptent, à eux seuls, pour 65% des achats locaux; ce qui laisse croire que l'impact local (sur le secteur tertiaire) d'un investissement ou d'une expansion se limiterait largement à ces deux secteurs, du moins pour les régions sans grande ville. En excluant les transports et la construction, le taux d'importation des services monte à 70,3%. Ce constat se confirme avec encore plus de clarté dans la région de l'amiante (Thetford-Mines), où nous avons effectué une étude analogue (I.N.R.S., 1980b) : le taux d'importation des services autres que les transports et la construction s'y élevait à 83,8%, comparativement à 41,9% pour l'ensemble des services[13]. Bref, dans les deux régions, l'impact sur le secteur tertiaire local se limite largement à des transactions « de marché » à teneur relativement faible en information et en matière grise. L'impact peut toutefois être important en termes absolus, tout simplement parce que les services de transport et de construction constituent des composantes importantes de la demande globale en services.

12. L'étude portait, plus précisément, sur trois secteurs d'activité : la publicité, l'informatique-conseil et les conseillers en administration.

13. Le taux plus faible d'importation qu'en Estrie s'explique précisément par le poids des transports et de la construction dans la demande globale en services, qui, à son tour, s'explique par la structure économique de la région, très dépendante du secteur minier.

CONCLUSION

À partir d'une enquête auprès de 408 établissements de la région de l'Estrie, nous constatons qu'une proportion élevée, soit 55,7%, de la demande intermédiaire en services est importée d'autres régions ou pays. Le niveau élevé des importations s'explique, en partie, par des facteurs « normaux » de concurrence interrégionale, notamment les avantages comparés de la région et la proximité de régions concurrentes (surtout Montréal). Cependant, nous constatons également qu'une part non négligeable des importations de services, soit 44,2%, porte sur des flux « invisibles », sous forme de transactions intra-firme. Des facteurs organisationnels et les liens de propriété constituent donc également des éléments importants pour comprendre le commerce interrégional des services. Nous ne sommes pas les premiers à constater le rôle des relations de contrôle dans le comportement de l'entreprise, plus particulièrement pour comprendre les réseaux d'approvisionnement (Britton, 1976; Gilmour, 1974; Marshall, 1979; Thibodeau, 1981). *Ceteris paribus,* l'établissement indépendant s'approvisionnera davantage localement que l'établissement sous contrôle extérieur, ne serait-ce qu'à cause des coûts de transaction et d'information.

Par notre analyse service par service nous avons surtout voulu distinguer les services « organisationnels » (portés vers les transactions intra-firme) des autres services. Ce sont surtout les services financiers et les services aux entreprises (consultation, informatique, publicité, comptabilité, etc.) qui font l'objet de transactions intra-firme. Il s'agit, dans l'ensemble, de services qui voyagent bien, ce qui facilite justement leur centralisation à l'intérieur des entreprises transrégionales. Il est probable que les améliorations dans les modes de communications ne feront qu'accentuer cette tendance.

Finalement, les services que nous qualifions d'organisationnels accusent, dans l'ensemble, des rythmes de croissance plus rapides que les autres catégories de services, autant au Québec qu'ailleurs (Cossette, 1982; Ginzberg et Vojta, 1981). Cette transformation structurelle du secteur tertiaire s'explique en bonne partie par la tertiarisation générale des fonctions de production, constatée dans tous les pays industrialisés (Stanback, 1979). Bref, la part des transactions « invisibles » intra-firme dans le commerce interrégional, voire international, est appelée à s'accroître, non pas seulement à cause de l'expansion des entreprises transrégionales, mais aussi parce que les services les plus portés vers les transactions intra-firme sont également ceux qui connaissent les rythmes de croissance les plus rapides.

ANNEXE

CALCUL DES MODES D'APPROVISIONNEMENT (TABLEAU 1)

Taux d'utilisation du service i: $U_i = C_i^u / C$

où C_i^u = la somme des chiffres d'affaires des établissements qui utilisent le service i.

C = la somme des chiffres d'affaires de touts les établissements de l'échantillon.

Taux d'internalisation à l'établissement: $I_i = C_i^i / C_i^u$

où C_i^i = la somme des chiffres d'affaires des établissements qui produisent les service i sur place.

Taux d'internalisation à l'organisation: $R_i = C_i^r / C_i^u$

où C_i^r = la somme des chiffres d'affaires des établissements qui obtiennent le service i par l'intermédiaire de l'organisation.

Taux d'achat direct sur le marché: $A_i = C_i^a / C_i^u$

où C_i^a = la somme des chiffres d'affaires des établissements qui achètent le service i sur le marché d'une autre firme.

Taux de dépendance intra-firme (ou intra-organisation): $F_i = C_i^r / C$

où C_i^r = la somme des chiffres d'affaires des établissements non indépendants qui obtiennent le service i par l'intermédiaire de l'organisation.

C = la somme des chiffres d'affaires des établissements non indépendants.

BIBLIOGRAPHIE

BRITTON, JOHN (1974), « Environmental adaptation of industrial plants: service linkages, locational environment and organisation » *in* F.E. Hamilton (ed.), *Spatial Perspectives in Industrial Organization and Decision-Making,* John Wiley, London.

COLUMBIA (1977), *The Corporate Headquarters Complex in New York City,* The Conservation of Human Resources Project, Columbia University, New York.

COSSETTE, ALFRED (1981), *La tertiarisation de l'économie québécoise,* Gaëtan Morin, Chicoutimi.

DANEAU, ALAIN (1980), *Les liens organisationnels et leur influence sur le caractère spatial de l'activité économique : le cas de Montréal,* mémoire de maîtrise en sciences économiques, Université de Montréal.

DULUDE, L., P.-P. PROULX et Y. RABEAU (1979), *Étude des relations commerciales Québec-U.S.A. et Québec-Canada ; options, impacts, contraintes et potentiels,* ministère des Affaires intergouvernementales, Québec.

GILMOUR, JAMES (1974), « External economies of scale, interindustrial linkages and decision-making in manufacturing », *in* F.E. Hamilton (ed.), *op. cit.*

GAD, G.K. (1979), « Face-to-face linkages and office decentralisation potentials » *in* P.W. Daniels (ed.), *Spatial Patterns of Office Growth and Location,* John Wiley, New York.

GINZBERG, E. et G.J. VOJTA (1981), « The Service Sector of the U.S. Economy, » *Scientific American,* vol. 244, no 3.

GODDARD, J.-B. (1975), *Office Location in Urban and Regional Development,* Pergamon Press, Oxford.

I.N.R.S. (1980a), *Pour développer l'achat régional dans l'Estrie : étude de flux de biens et de services,* M. Samson (dir.), Institut national de la recherche scientifique-Urbanisation, publié par l'Office de planification et de développement du Québec, Québec.

I.N.R.S. (1980b), *Les flux de biens et de services dans la région de l'Amiante — quelques résultats préliminaires,* M. Polèse (dir.), I.N.R.S.-Urbanisation, rapport soumis au ministère des Transports du Québec, Québec.

LUND, LEONARD (1979), *Factors in Corporate Locational Decisions,* The Conference Board Information Bulletin, no 66, New York.

MARSHALL, J.N. (1982), « Linkages between manufacturing industry and business services », *Environment and Planning,* vol. 14, pp. 1523-1540.

MARSHALL, J.N. (1979), « Ownership, organisation and industrial linkage : A case study in the Northern Region of England », *Regional Studies,* vol. 13, no 6.

POLÈSE, M. (1982), « Regional demand for business services and interregional service flows in a small Canadian region », *Papers of the Regional Science Association,* vol. 50.

POLÈSE, M. et J. LÉGER (1982), *Montréal, centre de services aux entreprises et métropole québécoise,* Centre d'études en administration internationale, École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

POLÈSE, M. et R. STAFFORD (1982), « Une estimation des exportations de services des régions urbaines: l'application d'un modèle simple au Canada », *Revue canadienne des sciences régionales,* vol. V, no 2.

STANBACK, T.M. (1979), *Understanding the Service Economy: Employment, Productivity, Location,* Johns Hopkins University Press, Baltimore.

STATISTIQUE CANADA (1979), *Le Quotidien de Statistique Canada,* Catalogue 11-001F, juillet, Statistique Canada, Ottawa.

THIBODEAU, J.-C. (1981), « Les effets d'entraînement du secteur manufacturier dans une région de polarisation de second niveau: le cas de l'Outaouais », *Revue canadienne des sciences régionales,* vol. IV, no 1.

WILLIAMSON, OLIVER (1981), « The modern corporation: Origins, evolution, attributes », *Journal of Economic Literature,* vol. XIX, no 4.