



Micro

Volume 6, Numéro 2
Été 1999

Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique

Dans ce numéro ...

DOSSIERS DE RECHERCHE

- **Profil des entreprises autochtones**
- **Les multinationales étrangères et le commerce international du Canada**
- **Technologie et demande de compétences**

PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

- **John McMillan :**
Pourquoi vendre le spectre aux enchères?
- **Dani Rodrik :**
Faire fonctionner l'ouverture
- **Dale Jorgenson :**
Qu'est-il arrivé à la croissance de la productivité?

Aller à l'essentiel

Une bonne analyse empirique est l'assise essentielle d'une politique bien structurée. C'est dans cette ligne de pensée que le présent numéro met en vedette trois études empiriques qui jettent un éclairage utile sur certaines questions d'actualité. Le profil des entreprises autochtones au Canada, esquissé par David Caldwell et Pamela Hunt, présente un intérêt tout particulier. Il vise à approfondir notre compréhension des entreprises appartenant à des intérêts privés autochtones, ainsi que leurs perspectives de succès et d'échec, en explorant les objectifs et les stratégies de ces entreprises ainsi que les facteurs qui contribuent à leur expansion. Cette étude intéressera toute personne concernée par le développement des entreprises autochtones.

Ce numéro renferme aussi une analyse du rôle des multinationales étrangères dans le commerce extérieur du Canada, réalisée par Richard Cameron, et une évaluation empirique de la demande de compétences dans l'industrie canadienne, de Surendra Gera, Wulong Gu et Zhengxi Lin.

Nous faisons également rapport sur l'exposé du professeur John McMillan, qui traite de l'utilisation des ventes aux enchères pour céder les droits relatifs au spectre électromagnétique, celui du professeur Dani Rodrik, portant sur les éléments nécessaires au bon fonctionnement d'une économie ouverte dans les pays en développement, et celui du professeur Dale Jorgenson, consacré au ralentissement de la croissance de la productivité. Ces exposés s'inscrivaient dans le cadre du Programme des conférenciers éminents en économie, d'Industrie Canada.

Visitez notre site web à **strategis.ic.gc.ca** et choisissez ***Analyse économique et statistiques*** pour consulter ou télécharger le texte intégral des publications de recherche de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique ainsi que le texte de ***MICRO***.

Été 1999

Canada

PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION LE CANADA AU 21^e SIÈCLE

N^o 1 – *Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà*, J. Bradford De Long.

N^o 2 – *Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne*, Randy Wigle.

N^o 3 – *L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années*, Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott.

N^o 4 – *Les tendances démographiques au Canada, 1996-2006 : les répercussions sur les secteurs public et privé*, David K. Foot, Richard A. Loreto et Thomas W. McCormack.

N^o 5 – *Investissement : les défis à relever au Canada*, Ronald P. M. Giammarino.

N^o 6 – *Visualiser le 21^e siècle – Investissements en infrastructure pour la croissance économique, le bien-être et le mieux-être des Canadiens*, Christian DeBresson et Stéphanie Barker.

N^o 7 – *Les conséquences du changement technologique pour les politiques de main-d'oeuvre*, Julian R. Betts.

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION LE CANADA AU 21^e SIÈCLE

N^o 8 – *L'économie et l'environnement : l'expérience récente du Canada et les perspectives d'avenir*, Brian R. Copeland.

N^o 9 – *Réactions individuelles à l'évolution du marché du travail au Canada*, Paul Beaudry et David A. Green.

N^o 10 – *La réaction des entreprises – L'innovation à l'ère de l'information*, Randall Morck et Bernard Yeung.

N^o 11 – *Institutions et croissance – Les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité*, Ronald J. Daniels.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS HORS-SÉRIE

N^o 21 – *La recherche universitaire et la commercialisation de la propriété intellectuelle au Canada*, Wulong Gu et Lori Whewell.

MICRO est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche micro-économique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique d'Industrie Canada. Ce numéro a été produit sous la direction de William Horsman, qui en a aussi été le rédacteur principal. Des sommaires des documents de recherche, de même que les textes intégraux des documents de travail, des documents hors série, des documents de discussion d'Industrie Canada et de MICRO peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de nos publications de recherche, ou pour en commander des exemplaires, veuillez communiquer avec la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 5^e étage, tour ouest, 235, rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Téléphone : (613) 952-5704; télécopieur : (613) 991-1261; courrier électronique <micro.news@ic.gc.ca>. ISSN 1198-3558.

Profil des entreprises autochtones

Favoriser la croissance des entreprises autochtones est un important objectif gouvernemental au Canada. Divers ministères fédéraux offrent une gamme étendue de programmes de soutien aux entrepreneurs autochtones. Afin d'assurer une bonne conception et une mise en oeuvre réussie de ces programmes, il importe de bien comprendre les caractéristiques des entreprises autochtones.

Dans *Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance*, David Caldwell et Pamela Hunt nous présentent un tableau des entreprises autochtones. Leur étude explore les objectifs et les stratégies des entreprises autochtones et les facteurs qui concourent à leur essor.

Comme la majorité des autres entreprises canadiennes, les entreprises autochtones ont en général une petite taille. De plus, seulement la moitié des entreprises autochtones considèrent que l'expansion est un objectif important. Les buts visés par les entreprises autochtones sont, entre autres, la stabilité, la rentabilité et l'emploi personnel ou familial. Les dirigeants de la plupart de ces entreprises estiment que la gestion est le facteur le plus important en vue d'atteindre les objectifs de l'entreprise. Dans l'ensemble, ces résultats concordent avec ceux d'autres études sur le comportement des petites entreprises; les auteurs en concluent que les entreprises privées autochtones ont de nombreux points en commun avec les autres petites entreprises canadiennes.

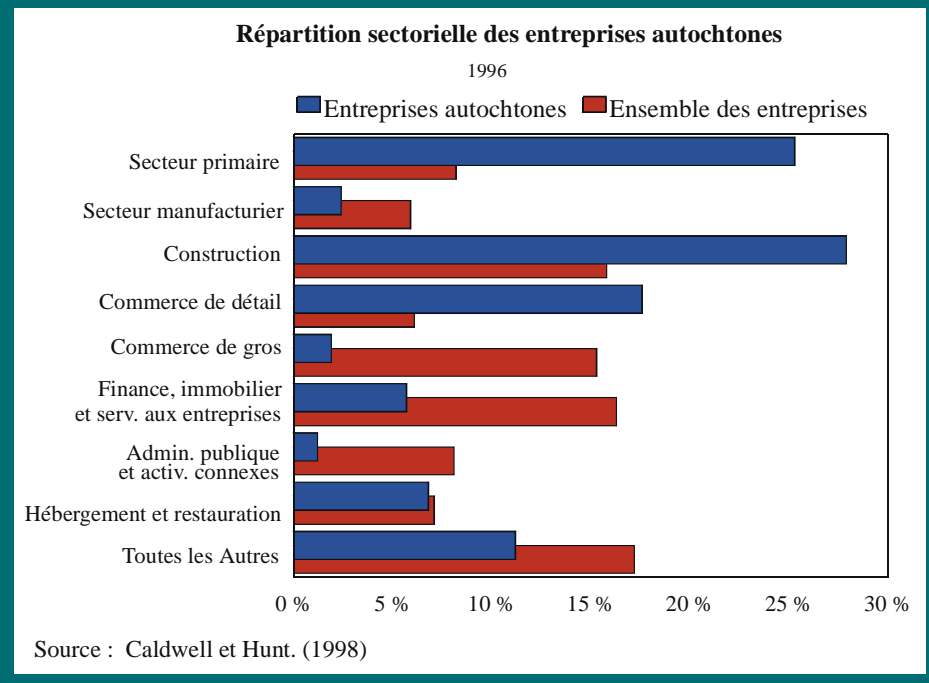
Les données indiquent que les entreprises privées autochtones accusent un certain retard sur le sentier du développement. Les pratiques

d'affaires modernes (comme la formation et l'informatique) y sont moins répandues. Si l'on exclut l'agriculture, seulement 21 p. 100 des entreprises autochtones de plus d'un employé offrent une formation structurée, contre 42 p. 100 de l'ensemble des établissements canadiens. Seulement 33 p. 100 des entreprises autochtones utilisent l'ordinateur, comparativement à 84 p. 100 des membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI).

entreprises. On les retrouve donc massivement dans des créneaux traditionnels, généralement plus axés sur la main-d'oeuvre mais moins sur le savoir.

Les auteurs ajoutent toutefois une mise en garde à leurs conclusions : le segment hors réserve de la population des entreprises privées autochtones diffère sensiblement et à divers égards des entreprises établies sur une réserve; ces écarts mériteraient un exa-

Les entreprises autochtones se retrouvent principalement dans les secteurs traditionnels, qui sont généralement moins axés sur le savoir.



Un facteur qui pourrait expliquer cette situation est que plus de 70 p. 100 des entreprises autochtones évoluent dans le secteur primaire, la construction ou le commerce de détail, contre 30 p. 100 de l'ensemble des

men plus attentif. Nonobstant cette réserve, l'étude de Caldwell et Hunt jette un éclairage utile sur la situation des entreprises autochtones au Canada.

Les multinationales étrangères et le commerce international du Canada

En volume, le commerce international a crû plus rapidement que la production mondiale presque sans interruption durant les quatre dernières décennies. L'interdépendance au sein de l'économie mondiale a donc fortement progressé.

importations totales du Canada et d'un peu moins de la moitié de ses exportations.

Cameron observe certaines grandes similitudes dans les profils commerciaux

Les filiales canadiennes de multinationales étrangères sont à l'origine d'environ la moitié des importations et des exportations du Canada.

En bonne partie, cette croissance rapide des échanges internationaux s'est faite sous le contrôle des sociétés multinationales et une part importante des exportations et des importations de ces entreprises représente des échanges intrasociétés.

En dépit de l'importance du commerce comme moteur de la croissance économique au Canada et du rôle primordial des échanges intrasociétés, le Canada ne publie pas de statistiques officielles régulières sur le commerce entre entités apparentées. Afin de combler cette lacune analytique, Richard Cameron a réalisé une étude détaillée des échanges intrasociétés, dont les résultats sont présentés dans *Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada*. L'auteur y examine l'importance des filiales des multinationales étrangères établies au Canada dans l'ensemble du commerce et il dégage certaines caractéristiques fondamentales de leur comportement commercial, en prêtant une attention particulière aux échanges intrasociétés.

L'auteur constate que les entreprises multinationales étrangères au Canada sont concentrées dans les activités manufacturières à forte valeur ajoutée et dans le secteur des ressources; par ailleurs, elles sont beaucoup plus orientées vers le commerce que leurs concurrentes nationales. Le groupe relativement restreint des filiales étrangères est à l'origine d'un peu plus de la moitié des

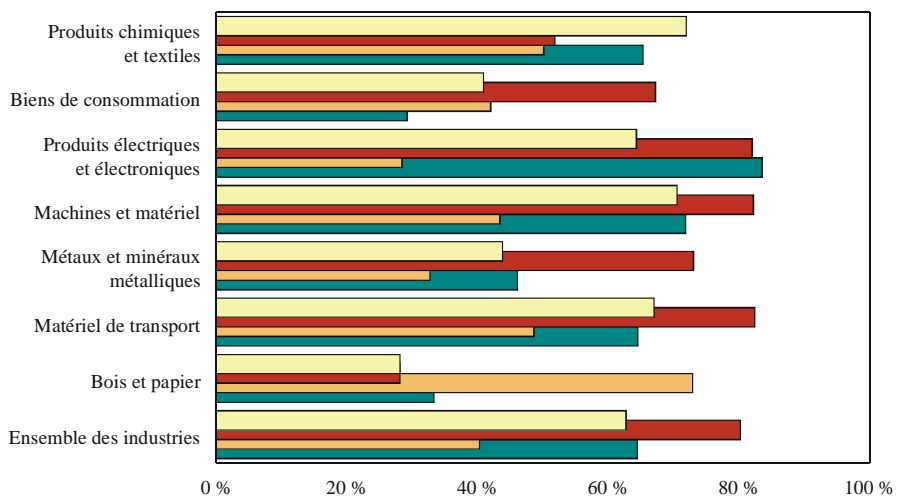
des filiales étrangères. Les secteurs de haute technologie ont un niveau élevé d'importations intrasociétés. Les industries de services ont en général des niveaux moins élevés d'importations

des deux tiers des importations des entreprises multinationales sous contrôle étranger au Canada sont des expéditions intrasociétés, tandis qu'un peu plus des deux tiers des exportations des filiales vers les États-Unis sont destinées à des entités apparentées. Comme il était à prévoir, on constate des différences selon le pays d'origine de la société de contrôle. Les entreprises contrôlées par des intérêts japonais acquièrent près des quatre cinquièmes de leurs importations auprès d'entités apparentées, dont la plupart sont situées au Japon. Les filiales sous contrôle allemand ou américain se situent près de la moyenne des importations intrasociétés, tandis que les filiales britanniques sont celles qui font le moins d'importations auprès d'entités apparentées. Les exportations des entreprises

Parts des importations des sociétés sous contrôle étranger au Canada provenant d'entités apparentées

moyenne, 1990-1992

■ Allemandes ■ Japonaises ■ R.-U. ■ É.-U.



Source : Cameron. (1998)

intrasociétés. Par ordre d'importance, les importations intrasociétés proviennent d'abord du pays d'origine de la société mère, puis des filiales américaines, de sorte que le pays d'origine de la société mère et les États-Unis fournissent l'essentiel des importations intrasociétés.

Pour ce qui est des échanges entre sociétés, les données révèlent que près

des multinationales étrangères vers les États-Unis font voir des caractéristiques semblables.

Ces résultats mettent en relief la contribution des multinationales étrangères à la performance commerciale du Canada et l'importance concomitante de l'investissement étranger direct pour la bonne tenue de l'économie canadienne.

Technologie et demande de compétences

Durant la dernière décennie, d'innombrables études ont été consacrées à l'impact du changement technologique sur les écarts de compétence observés dans les marchés du travail aux États-Unis. Si l'accroissement de l'intensité des compétences a été bien documentée, il n'y a pas consensus sur son explication. Le changement technologique « propice » à l'utilisation d'une main-d'œuvre plus spécialisée est ressorti comme explication préférée de ce déplacement relatif de l'emploi. D'autres explications ont invoqué l'immigration ou le commerce international comme source de cette évolution de l'emploi, quoiqu'en produisant des résultats moins convaincants.

Que pouvons-nous dire au sujet de la demande de compétences au Canada? Dans *Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie*, Surendra Gera, Wulong Gu et Zhengxi Lin ont étudié l'effet du changement technologique sur la demande relative de main-d'œuvre spécialisée dans l'industrie canadienne. Les auteurs examinent deux questions : d'abord, l'intensité des compétences a-t-elle augmenté dans l'industrie canadienne au cours de la période 1981-1994? Puis, le changement technologique non neutre est-il la principale cause de ce déplacement de la demande vers les travailleurs spécialisés? La réponse à la première question est oui.

Une caractéristique distinctive de la période 1981-1994 est l'accroissement de l'intensité des compétences dans presque tous les secteurs de l'industrie canadienne. Cette progression du degré de compétence est plus remarquable dans les industries manufacturières où les effets d'échelle sont importants, comme l'imprimerie, l'édition et les activités connexes et l'industrie des machines. De même, la hausse du coefficient de compétences a été supérieure à la moyenne dans la plupart des industries de services.

Les auteurs envisagent deux explica-

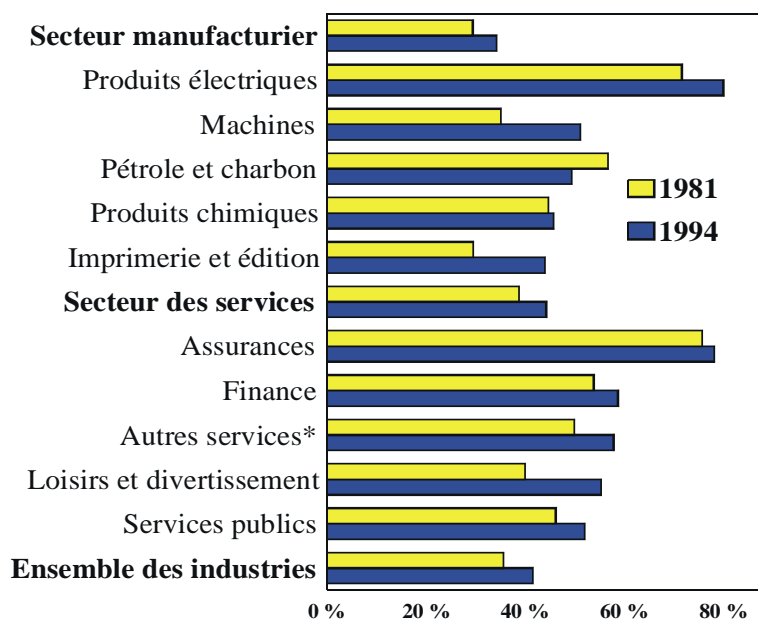
tions : le changement technologique favorable aux compétences et l'intensification du commerce avec les pays en développement, qui aurait causé un déplacement de la production des secteurs moins exigeants sur le plan des compétences et plus sensibles aux importations vers les secteurs d'exportation nécessitant des niveaux plus élevés de compétence. Les auteurs arrivent à la conclusion que la croissance de la demande de compétences durant les années 80 et au début des années 90, dans le secteur manufacturier et les services, peut s'expliquer entièrement par un relèvement des compétences « au sein des industries » plutôt que par un déplacement de l'emploi « entre industries ». Cela voudrait dire que le change-

ment technologique non neutre serait un facteur déterminant du renforcement des compétences. À cet égard, on doit noter que le niveau des compétences a progressé tant dans les industries ayant beaucoup investi dans de nouveaux biens d'équipement durant les années 80 que dans celles ayant un coefficient élevé de capital de R-D.

Dans l'ensemble, l'étude nous apprend que l'accroissement de l'intensité des compétences a été largement répandu dans l'industrie canadienne au cours de la période examinée et que la demande de compétences a été déterminée par le changement technologique « propice » à un renforcement des compétences.

L'intensité des compétences a augmenté dans presque tous les secteurs de l'industrie canadienne.

Intensité des compétences*, 1981 et 1994



* L'intensité des compétences est mesurée par la part du nombre total d'heures travaillées détenue par les employés qualifiés (gestionnaires, professionnels et personnel technique spécialisé). Les autres services englobent les services aux entreprises.

Source : Gera, Gu et Lin. (1999)



LE PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS



Pourquoi vendre le spectre aux enchères?

John McMillan

À la faveur d'une vaste réforme de la réglementation des télécommunications, les années 90 ont vu se généraliser le recours à la vente aux enchères des licences d'exploitation du

thodes d'attribution du spectre, la vente aux enchères est une meilleure solution administrative. Elle donne des résultats beaucoup plus rapidement que les audiences administratives et on peut

formule a eu beaucoup de succès, permettant de recueillir 23 milliards de dollars en recettes – plus du double du montant prévu. En outre, le gouvernement a pu poursuivre d'autres objectifs publics. Ainsi, on a fixé au départ certains plafonds relatifs au spectre afin de réduire la possibilité que des monopoles se forment. On a aussi employé des mesures d'impartition réservée et des rabais de soumission à l'appui d'objectifs de recrutement équitable.

La vente aux enchères est essentiellement un moyen de révéler de l'information sur les évaluations.

spectre électromagnétique. Mais quels avantages offre la mise aux enchères des droits relatifs au spectre? John McMillan a traité de cette question dans l'exposé qu'il a présenté en novembre 1998, intitulé *La vente aux enchères des ondes*.

démontrer qu'elle permet de percevoir des recettes plus élevées. Elle produit aussi un résultat efficient en termes économiques parce que les biens mis aux enchères vont à ceux qui leur accordent la valeur la plus élevée et qui peuvent donc les affecter à la meilleure utilisation.

Les ventes aux enchères ont démontré leur utilité dans de nombreux pays, dont le Canada, pour l'attribution efficace des droits relatifs au spectre électromagnétique. De même, elles ont été employées dans certains pays pour céder les droits de construction d'infrastructures telles que les routes à péage, attribuer des contingents d'importation ou encore privatiser des entreprises publiques. Le mécanisme de la vente aux enchères est actuellement utilisé aux États-Unis dans le cadre des efforts visant à confier au marché, plutôt qu'à des sociétés de services publics, la distribution de l'électricité. En somme, la vente aux enchères est de-

venue un important outil dans le secteur public au cours des années 90.

La vente aux enchères est utile en situation d'incertitude, surtout lorsque le vendeur ne connaît pas la valeur de l'article vendu. Si l'on savait le prix que les entreprises de télécommunications sont prêtes à payer pour obtenir les licences d'utilisation du spectre et quelles entreprises en feraient le meilleur usage, il ne serait pas nécessaire de recourir à la solution complexe qu'est l'organisation d'une vente aux enchères. Ainsi, la vente aux enchères est essentiellement un moyen de révéler de l'information sur les évaluations.

- *La vente aux enchères permet de percevoir plus de recettes qu'un mécanisme d'attribution administratif.*
- *Elle produit également un résultat plus efficient en termes économiques.*
- *La vente aux enchères peut servir d'autres objectifs publics au delà de la perception des recettes.*
- *La vente aux enchères est devenue un important outil dans le secteur public au cours des années 90.*

Le professeur McMillan a décrit les ventes aux enchères du spectre qui ont débuté aux États-Unis en 1993. Cette

venue un important outil dans le secteur public au cours des années 90.

Comparativement à d'autres mé-



Faire fonctionner l'ouverture

Dani Rodrik

De nombreux pays en développement ont pratiqué une politique de fermeture entre les années 50 et les années 70. Mais, de plus en plus, on préconise une politique d'ouverture, notamment en matière d'exportation et

ser, cela ne veut pas dire qu'une économie fermée croîtrait plus vite. Plutôt, l'argument qu'il avance est qu'il n'y a aucune garantie que l'ouverture permettra à un pays de connaître une expansion plus rapide.

viennent de meilleurs exportateurs. Pour y arriver, toutefois, ils ont besoin d'une stratégie d'investissement cohérente.

L'ouverture des pays en développement au commerce et aux flux de capitaux est-elle en voie de devenir un nouveau dogme?

d'investissement étranger direct. Cette orientation est-elle justifiée par les données disponibles?

Dans un exposé présenté en mars 1999, intitulé *Faire fonctionner l'ouverture*, Dani Rodrik a soutenu que l'ouverture comme moteur de la performance économique a acquis le statut de dogme parmi les responsables des politiques ces dernières années. Mais il estime que, pour la plupart, les vertus associées à l'ouverture en tant que source de performance économique vont au delà de ce que les économistes peuvent étayer par des preuves empiriques.

En dépit des affirmations voulant que de nombreuses études empiriques montrent un rapport étroit entre les politiques d'ouverture et la croissance économique, le professeur Rodrik a fait valoir que les preuves empiriques sur les tarifs, les barrières non tarifaires et la variabilité du compte de capital contredisent de nombreuses conclusions que l'on retrouve dans les écrits sur le sujet. Mais, s'est-il empressé de préci-

Les pays parvenus au stade de la transition en matière d'investissement, selon l'expression de Rodrik, soit ceux qui ont haussé leur taux d'investisse-

- *L'ouverture en tant que politique économique avisée pour les pays en développement a acquis le statut de dogme.*
- *Cela va au delà de ce que les économistes peuvent étayer par des preuves empiriques.*
- *Les données montrent que l'investissement et la stabilité macroéconomique sont les facteurs qui favorisent véritablement la croissance.*
- *Les mécanismes de règlement des conflits, comme il en existe dans une démocratie libérale, sont une importante assise de la stabilité macroéconomique et de la croissance.*

ment de cinq points de pourcentage du PIB ou plus, voient leur taux de croissance augmenter sensiblement. Mais, plus étonnant, les pays qui connaissent ces périodes de transition en matière d'investissement enregistrent une progression soutenue du ratio des exportations au PIB et, éventuellement, de-

Un second facteur important est la stabilité macroéconomique. Une mauvaise gestion de l'économie ralentira la croissance et il existe un rapport étroit entre stabilité macroéconomique et croissance. Plus important encore, un ensemble adéquat d'institutions de gestion des conflits accroîtra la probabilité de la stabilité macroéconomique en refermant les écarts sociaux latents et en rendant plus acceptables les ajustements aux chocs externes. De l'avis du professeur Rodrik, une véritable démocratie libérale est l'institution la plus efficace pour gérer les conflits. Cela s'inscrit dans la ligne de pensée traditionnelle, qui privilégie la stabilité macroéconomique, mais va à l'encontre des affirmations selon lesquelles les gouvernements autocratiques réussissent plus facilement à mettre en œuvre des mesures d'ajustement macroéconomique.

Par conséquent, il juge que l'ouverture au commerce et aux flux de capitaux ne suscitera pas, en soi, la croissance. Pour que l'ouverture donne les résultats souhaités, les pays en développement doivent réunir deux conditions essentielles : une stratégie d'investissement cohérente et des institutions adéquates en matière de gestion des conflits, lesquelles contribueront à une plus grande stabilité macroéconomique.



Qu'est-il arrivé à la croissance de la productivité?

Dale Jorgenson

Dans un exposé présenté en novembre 1998, intitulé *Qu'est-il arrivé à la croissance de la productivité?*, Dale Jorgenson a abordé la question de la croissance de la productivité dans un contexte international. Depuis 1989, la croissance de la productivité a presque disparu comme moteur de l'expansion économique dans les pays du G7. Cette situation inquiète les économistes parce

niveaux de productivité n'ont jamais dépassé ceux des autres pays du G7. De fait, la France vient en tête actuellement pour ce qui est du niveau de productivité, même si d'autres pays, comme les États-Unis, peuvent atteindre des niveaux plus élevés de production par habitant en faisant appel à des niveaux plus élevés d'intrants sous la forme d'un plus grand nombre d'heures

Canada, telle que définie par Jorgenson, a été effectivement nulle entre 1973 et 1995. Mais l'expérience du Canada n'est pas unique. Il n'y a eu aucune croissance de la productivité en Italie sur une période d'environ 20 ans, tandis qu'elle stagne au Royaume-Uni depuis 1978. Les États-Unis et le Japon ont connu une certaine croissance de la productivité, mais à des niveaux très modestes.

Selon le professeur Jorgenson, dans leur étude de la productivité, les économistes en sont venus à centrer leur attention sur les retombées ou les éléments immatériels que l'on ne peut s'approprier, à l'exclusion de tout autre

facteur. À son avis, cela cadre mal avec la réalité économique. Les économistes devraient s'intéresser davantage à l'investissement en capital humain et en biens matériels, comme les nouvelles usines et machines qui détermineront les rendements futurs.

Le conférencier a conclu en affirmant qu'il était essentiel de s'assurer que des stimulants propices à ces investissements en capital humain et matériel soient mis en place. Les autorités doivent se préoccuper des investissements qui ont de bonnes chances de se réaliser,

ainsi que de la façon dont on pourrait améliorer leur contribution à la croissance économique. Cela a des conséquences pour un large éventail de politiques, qui vont de l'éducation à la fiscalité.

Entre 1973 et 1995, le taux de croissance de la productivité au Canada a été nul.

que la croissance de la productivité est la source de la croissance économique et de notre bien-être futur.

travaillées et d'un investissement plus intensif en capital.

Si la productivité de la main-d'oeuvre par heure travaillée continue de croître dans de nombreux pays du G7, dont le Canada, Jorgenson constate toutefois que lorsque les intrants sont définis de façon plus complète, c'est-à-dire en incluant le capital et le travail différenciés selon le type et la qualité, la croissance de la productivité devient presque nulle. Il affirme que cette notion plus raffinée de la croissance de la productivité est l'un des moteurs de la croissance économique et que nous devrions être préoccupés par sa disparition.

Le conférencier a aussi noté que, même si le Japon et l'Allemagne ont connu des *taux de croissance* de la productivité spectaculaires, surtout durant les premières décennies, leurs

- *Depuis 1989, la croissance de la productivité a pratiquement disparu comme moteur de l'expansion économique dans les pays du G7.*
- *Cette situation est inquiétante parce que la croissance de la productivité est la source de la croissance économique et de notre bien-être futur.*
- *Les investissements en biens matériels et en capital humain sont à l'origine d'une part considérable de la croissance économique dans les pays du G7.*
- *Dans l'optique de la politique économique, l'enjeu essentiel est de s'assurer que des stimulants soient mis en place pour encourager de tels investissements.*

La croissance de la productivité au Canada a suivi celle des États-Unis jusqu'à la fin des années 80. Par la suite, le taux de croissance de la productivité au Canada a chuté rapidement et est même devenu négatif, au point où la croissance de la productivité du

PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

BON DE COMMANDE

Veillez cocher les publications que vous souhaitez recevoir et fournir les détails requis pour l'expédition à la page suivante.

Collection Documents de travail



- N° 21 Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada
- N° 23 La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique
- N° 24 Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada
- N° 25 Une évaluation structuraliste des politiques technologiques - Pertinence du modèle schumpétérien
- N° 26 Commerce intrasociétés des compagnies transnationales au Canada
- N° 27 La hausse récente des demandes de brevets et la performance des principaux pays industrialisés sur le plan de l'innovation – Tendances et explications
- N° 28 Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie
- N° 29 L'écart de productivité entre les entreprises canadiennes et américaines
- N° 30 Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil

Collection Documents hors-série

- N° 16 Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise
- N° 17 La mesure du développement durable: étude des pratiques en vigueur
- N° 18 Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada
- N° 19 Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur
- N° 20 Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance

Collection Documents de discussion

- N° 6 Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce
- N° 7 Conséquences des restrictions à la propriété étrangère pour l'économie canadienne – Une analyse sectorielle



Moniteur micro-économique

- Premier trimestre de 1999 L'accroissement de la productivité : La clé de l'amélioration du niveau de vie
- Quatrième trimestre de 1998 Les régions du Canada et l'économie du savoir : Un élan irrésistible vers un avenir prometteur
- Troisième trimestre de 1998 La cage de verre : histoire du passé? : Les femmes entrepreneurs à l'ère de l'économie du savoir
- Deuxième trimestre de 1998 L'APME : Un monde de savoir -- Aperçu des nombreux produits et services offerts par la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique (APME) d'Industrie Canada
- Premier trimestre de 1998 Les entrepreneurs autochtones du Canada : Progrès et perspectives
- Quatrième trimestre de 1997 Pleins feux sur le Canada! : Notre économie vue de l'étranger

Veillez fournir les détails requis pour l'expédition.

BON DE COMMANDE		DATE D'ENVOI:	
NOM			
ORGANISATION			
ADRESSE			
VILLE		PROVINCE	
CODE POSTAL		PAYS	

Et postez ou télécopiez ce formulaire au ...

Responsable des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704
Fax : (613) 991-1261
Courriel : mepa.apme@ic.gc.ca

