

MICRO

Bulletin de recherche microéconomique

Volume 1, N° 1
Hiver 1994

Voici . . .

... le premier numéro qui marque le lancement de *MICRO*, un *Bulletin de recherche microéconomique* publié par Industrie Canada.

MICRO sera distribué aux lecteurs quatre fois par an dans le cadre du programme de publications de recherche du Ministère.

Le *Bulletin* renseignera les lecteurs sur les projets et les études de recherche réalisés à Industrie Canada. On y trouvera, entre autres :

- des résumés de publications nouvelles ou récentes;
- des avis sur des événements à venir dans le domaine de la recherche, tels que des tables rondes et des conférences;
- des annonces et des mises à jour sur des projets de recherche;
- des listes de publications et des renseignements sur la façon de se les procurer;
- de courts exposés sur des questions touchant le rendement et les perspectives microéconomiques du Canada.

Nous invitons les lecteurs à nous faire part de leurs commentaires et de leurs suggestions.

Dans ce numéro

<i>Les multinationales en Amérique du Nord . . .</i>	2
<i>Capital Budgeting in the Public Sector</i>	4
<i>L'intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement direct et les 1 000 entreprises les plus grandes</i>	5
<i>Programme de conférenciers éminents</i>	6
<i>De notre carnet sur la compétitivité</i>	7

Programme de publications de recherche d'Industrie Canada

Industrie Canada lance un programme de publications de recherche, afin de diffuser ses travaux analytiques et de stimuler les échanges entre les Canadiens sur les questions microéconomiques. Ce programme prévoit la publication de documents de travail, de documents hors série et d'études de recherche.

Les ouvrages publiés dans le cadre du programme seront consacrés à l'examen d'une vaste gamme de questions microéconomiques, dont le contexte économique à l'échelle internationale, la politique en matière de sciences et de technologie, l'infrastructure, la politique de concurrence, l'investissement et la mondialisation.

Le programme sera administré en collaboration avec des spécialistes de l'extérieur du ministère et avec d'autres canadiens qui s'intéressent à ces questions.

Industrie Canada a pour mandat de contribuer à l'essor économique du pays en favorisant le développement des entreprises, l'efficacité des marchés et la compétitivité afin de stimuler la croissance et la création d'emplois dans les années 90. Le programme de publications de recherche appuiera la réalisation de ce mandat en mettant l'accent sur l'analyse de la politique microéconomique qui servira de fondement à l'élaboration des orientations et des programmes du ministère.

Ce bulletin est publié à chaque trimestre. On peut obtenir des renseignements sur toutes les publications en communiquant avec l'agent des publications par téléphone au (613) 947-2068 ou par télécopieur au (613) 991-1261. Pour plus de détails sur la façon de se procurer les publications mentionnées dans le Bulletin, se reporter à la page 8.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada
ISSN N° 1198-3558



Industrie Canada Industry Canada

Canada

Multinationales en Amérique du Nord

Sous la direction de Lorraine Eden
 Presses de l'Université de Calgary

Lorsque des multinationales décident d'établir une nouvelle usine à l'étranger, quels sont les facteurs qui influent sur le choix du pays? Est-ce le coût de la main-d'oeuvre, la proximité des matières premières, la stabilité politique, la réglementation en matière d'environnement, la formation de la main-d'oeuvre?

Il s'agit là de questions qui sont examinées dans les *Multinationales en Amérique du Nord*, un compte rendu de colloque que publiera sous peu Industrie Canada. L'ouvrage renferme des documents présentés en mai dernier par des économistes canadiens, américains et mexicains à l'occasion d'un colloque de deux jours organisé par Industrie Canada, en collaboration avec le Centre de droit et de politique commerciale de l'Université Carleton.

On trouvera, dans les *Multinationales en Amérique du Nord*, une introduction de la directrice de la rédaction, Lorraine Eden de l'Université Carleton, qui donne un aperçu de l'ouvrage et résume chacun de ses chapitres. Les documents contenus dans ce compte rendu portent sur toute une gamme de sujets, mais on peut les regrouper sous quatre rubriques principales :

Théories de la localisation et de l'organisation des installations des multinationales

Raymond Vernon de l'Université Harvard soutient que deux groupes principaux d'intervenants auront une influence déterminante sur les répercussions de l'ALENA : les gouvernements signataires de l'accord et les multinationales établis dans la zone de libre-échange. Même s'il est pour l'essentiel favorable à l'Accord, Vernon entrevoit des difficultés attribuables au fait que l'ALENA ne tient pas compte de façon explicite de la présence des multinationales et ne traite pas des problèmes épineux que soulève leur comportement intégrateur.

Curtis Eaton et Richard G. Lipsey, de l'Université Simon Fraser, et A. Edward Safarian, de l'Université de Toronto, soutiennent que l'ALENA n'aboutira vraisemblablement pas à la formation d'un bloc commercial nord-américain parce qu'il ne prévoit pas de politique commerciale commune à l'égard des pays à l'extérieur de la zone. Ils proposent une théorie de l'agglomération, qui attribue la concentra-

tion géographique de l'activité des entreprises à deux forces qui agissent dans des directions opposées : les économies d'échelle au niveau des usines (qui encouragent la concentration) et les frais de transport et de communications (qui la défavorisent). Les auteurs concluent qu'il est difficile de prévoir les effets de l'ALE et de l'ALENA puisque les économies d'échelle et la nature précise des immobilisations, qui peut empêcher leur transformation rapide à d'autres fins, engendrent des pressions dont l'influence s'exerce dans des directions opposées.

Bruce Kogut, de l'Université de la Pennsylvanie, est d'avis qu'il ne faut pas négliger la dimension historique, puisque les pays possèdent des structures et des processus traditionnellement différents et que les principes d'organisation des multinationales ont tendance à refléter ceux de leurs pays d'origine. Selon lui, l'investissement étranger direct (IED) est devenu l'instrument par l'entremise duquel le transfert de ces principes d'organisation s'est effectué entre les pays.

«Fred Bergsten ... a raison ... l'absence de règles régissant l'investissement aura vraisemblablement pour effet de porter la question de l'investissement en tête de liste de l'ordre du jour des négociations commerciales qui suivront celles de l'Uruguay Round». Alan Nymark

Alan M. Rugman et Joseph R. D'Cruz, de l'Université de Toronto, examinent les réseaux d'entreprises. Ils concluent qu'à cause de l'asymétrie des relations entre les partenaires d'un réseau, les gouvernements ne peuvent jouer qu'un rôle de soutien, que l'incidence sur la politique de concurrence est difficile à évaluer et que la réglementation gouvernementale a des répercussions profondes sur les réseaux d'affaires.

Interventions des multinationales en Amérique du Nord - Les faits

Un document rédigé par le personnel d'Industrie Canada présente une analyse de l'évolution de l'investissement étranger direct et du commerce en Amérique du Nord depuis 1980. Les auteurs considèrent que l'intégration économique plus poussée de l'Amérique du Nord devrait inciter les grandes sociétés, et les trois pays, à se spécialiser davantage dans les domaines où ils possèdent déjà des avantages comparatifs.

Lorraine Eden, de l'Université Carleton, se demande si l'ALENA encouragera les multinationales américaines à transférer leurs opérations au Mexique afin de profiter d'une main-d'œuvre à meilleur marché. Elle conclut que, pour la majorité des multinationales américaines, les bas salaires sont un facteur secondaire dans les décisions de localisation. À son avis, l'ALENA entraînera une rationalisation des fonctions des usines plutôt qu'un exode vers le Mexique.

Eleanor Westney, de l'Institut de technologie du Massachusetts, s'intéresse aux nouvelles multinationales qui sont apparues sur la scène nord-américaine, en l'occurrence les filiales japonaises. Elle montre, dans son étude, que les sociétés nippones établies à l'étranger affichent une préférence pour des cadres, des pièces et des modes d'organisation qui proviennent de la mère-patrie. Elle conclut que les multinationales japonaises ont adopté, pour l'Amérique du Nord, une stratégie régionale axée sur les États-Unis.

John Dunning, de l'Université Rutgers et de l'Université de Reading, examine les réactions stratégiques des multinationales face à l'intégration régionale de l'Amérique du Nord et de la Communauté européenne. L'auteur estime que les répercussions sur l'IED seront comparables dans les deux régions, bien que moins profondes dans le cas des pays visés par l'ALENA. Toutefois, la répartition de l'IED devrait être inégale dans les deux cas. Ce sont sans doute les pays ou les régions offrant le meilleur rapport coût-efficacité qui enregistreront les gains les plus importants.

Dennis J. Encarnation, de l'Université Harvard, s'appuie lui aussi sur l'expérience européenne pour faire observer que l'intégration régionale s'accompagnera d'une plus grande intégration des sociétés mères et des filiales des multinationales, accentuant ainsi les échanges intrasociétés. Il prévoit que l'ALENA incitera les sociétés établies au Canada à accroître leurs exportations, leur IED et leurs ventes locales aux États-Unis. Il prévoit aussi un renforcement des liens avec les entreprises américaines.

Kurt Unger, du *Centro de Investigación y Docencia Económicas* du Mexique, retrace l'évolution de l'IED au Mexique. Il considère que l'intégration régionale issue de l'ALENA provoquera une intégration verticale plus poussée des usines mexicaines aux multinationales américaines.

Jorge Niosi, de l'Université du Québec à Montréal, examine l'évolution du rôle du Canada comme pays de destination et d'origine de l'IED. Il présente des données sur la diversification de l'origine géographique de l'IED et sur le déclin de la part des IED américains au Canada. Il passe aussi en revue les alliances techniques du Canada à l'étranger et constate que les sociétés canadiennes ont conclu un plus grand nombre d'alliances avec des partenaires européens qu'avec des Américains.

Réactions des gouvernements — Politiques et initiatives à l'égard des multinationales

Fred Bergsten, de l'*Institute for International Economics*, analyse l'évolution de la réglementation internationale de l'IED. À son avis, la nécessité de réglementer l'investissement à l'échelle internationale aura pour effet de conférer à cette question une priorité plus élevée dans les négociations qui suivront l'Uruguay Round. Dans ses commentaires sur l'étude de Bergsten, Sylvia Ostry, de l'Université de Toronto, affirme que l'Uruguay Round s'est tenu trop tard et que ces négociations se sont intéressées à des dossiers des années 70 plutôt qu'à ceux des années 80 et 90. En conséquence, certains enjeux qui devraient figurer à l'ordre du jour des négociations multilatérales du GATT font actuellement l'objet de pourparlers bilatéraux entre les États-Unis et le Japon. Or, les négociations bilatérales des superpuissances ont tendance à favoriser les plus forts au détriment des plus faibles, en particulier dans le domaine de l'investissement.

«Avec l'accélération de la mondialisation, des frictions sont apparues en raison des divergences observées au niveau des systèmes. Mais ... c'est sur la scène multilatérale que ces questions devraient être réglées». *Sylvia Ostry*

Robert T. Kurdle, de l'Université du Minnesota, présente une analyse détaillée des politiques nord-américaines à l'égard des multinationales, en mettant l'accent sur les politiques générales et les restrictions sectorielles. Il soutient que le Canada et le Mexique ont libéralisé considérablement leur réglementation des activités des multinationales et des entrées d'IED depuis 1980, afin de resserrer les liens économiques avec les États-Unis.

Ellen Frost et Edward Graham, de l'*Institute for International Economics*, soutiennent que, dans

certaines pays, notamment aux États-Unis, la définition traditionnelle de la sécurité nationale a été élargie de manière à englober des dimensions considérées jusque-là comme relevant de la sécurité économique. À leur avis, le Canada, comme tous les autres pays du G-7, devrait se donner le pouvoir de bloquer les acquisitions pour des raisons de sécurité nationale.

Edward Graham et Mark Warner, de l'*Institute for International Economics*, estiment qu'en raison du rôle accru des multinationales dans le monde des affaires, il conviendrait de créer une commission nord-américaine trilatérale de la concurrence. Cet organisme, qui aurait le pouvoir de rendre des décrets exécutoires, faciliterait l'harmonisation des procédures des trois pays et réduirait la dépendance actuelle à l'égard des lois nationales sur les sanctions commerciales.

Frederick Mayer, de l'Université Duke, étudie la dynamique des relations entre les multinationales et la réglementation du travail et de l'environnement en Amérique du Nord. L'auteur soutient que des normes de réglementation sociale moins rigoureuses ont eu peu d'effet sur les décisions de localisation des entreprises. Il prévoit que l'ALENA contribuera au relèvement des normes de protection de la main-d'oeuvre et de l'environnement.

Enseignements et nouvelles orientations

L'ouvrage se termine par des commentaires présentés par les trois rapporteurs du colloque. Christopher Maule évalue l'apport des divers documents à la théorie des multinationales et de l'organisation industrielle. À son avis, les observations empiriques au sujet de la restructuration ne permettent pas de dégager de conclusions bien définies, de sorte que la recherche à l'avenir devrait se concentrer davantage sur des études de cas de sociétés individuelles, à partir d'un échantillon de multinationales d'origines diverses établies dans les trois pays.

Murray Smith dresse le bilan, examine les nouvelles orientations à l'échelle multilatérale et se demande si l'évolution des rôles des multinationales et des États-nations renferme des indices sur la façon dont le Canada pourrait rétablir l'équilibre de son compte courant.

Alan Nymark signale qu'on est en droit de s'étonner de l'évolution des sociétés transnationales et de l'accueil favorable que leur réservent les

gouvernements à l'heure actuelle. Il fait observer qu'au cours de la dernière décennie, les multinationales ont mené le bal dans le processus de mondialisation, rendant révolue l'époque où les échanges de produits et de services dominaient le processus de l'intégration internationale.

Capital Budgeting in the Public Sector *Sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston* Institut John Deutsch

Ces dernières années, certains gouvernements provinciaux du Canada en sont venus à soupçonner que leurs pratiques traditionnelles de budgétisation - qui consistent à traiter les dépenses en immobilisations comme des dépenses courantes - pourraient bien avoir pour effet de décourager l'investissement dans l'infrastructure publique. Afin de résoudre ce problème, certains gouvernements provinciaux ont envisagé la possibilité de dresser des budgets et des comptes d'immobilisations distincts.

Cette tendance et ses répercussions sont le sujet d'un nouvel ouvrage intitulé *Capital Budgeting in the Public Sector*, publié par Industrie Canada et l'Institut John Deutsch de l'Université Queen's.

«À titre d'instrument de prise de décision, un budget des immobilisations pourrait inciter les décideurs à envisager davantage les investissements à long terme à la lumière du débat sur le niveau optimal du stock de capital public».

Préparé sous la direction de Jack Mintz, de l'Université de Toronto, et de Ross Preston, l'ouvrage renferme des documents présentés à l'occasion d'un colloque organisé conjointement, qui s'est tenu à l'Université Queen's en mai 1993.

Ce compte rendu souligne que, traditionnellement, toutes les dépenses gouvernementales sont regroupées dans un même cadre comptable, de sorte qu'il est impossible de mesurer toutes les retombées des dépenses d'infrastructure et des autres investissements. La mise au point d'un budget des immobilisations bien conçu pourrait bien être une solution efficace à ce problème. Selon ce modèle, les investissements du secteur public destinés à stimuler la croissance économique, la création d'emplois et l'obtention d'autres avantages ne seraient pas intégrés aux

dépenses qui sont l'équivalent, au sein du secteur public, des dépenses de consommation.

L'ouvrage traite de plusieurs grandes questions liées à la budgétisation des investissements, notamment celles qui découlent de divergences importantes sur le plan de la définition de ce terme entre les économistes et les comptables. Parmi les autres problèmes examinés figurent la façon de déterminer la valeur sociale, par opposition à la valeur financière, des avoirs publics et la manière de mesurer ces avoirs et leur dépréciation. Certains participants au colloque ont exprimé la crainte qu'un budget des immobilisations ne serve à justifier une augmentation des dépenses créatrices de déficit.

Avec la publication de cette étude, Industrie Canada et l'Institut John Deutsch souhaitent attirer l'attention des décideurs et des chercheurs sur ces questions et stimuler la réalisation de nouveaux travaux d'analyse dans ce domaine.

Capital Budgeting in the Public Sector a été publié en janvier 1994. On trouvera à la page 8 des détails sur la façon de se procurer cet ouvrage.

Intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes ***Personnel d'Industrie Canada***

Notre premier document de travail, l'*Intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes* a été rédigé par le personnel d'Industrie Canada et publié en février 1994. L'étude poursuit trois objectifs principaux : donner un aperçu de l'intégration des trois économies nord-américaines; analyser la structure, le rendement et les caractéristiques des principales sociétés nord-américaines; et examiner le rôle de ces sociétés dans l'économie nord-américaine. Au sein de l'échantillon des 1 008 entreprises les plus importantes (mesurées d'après les ventes totales), on retrouve 823 sociétés américaines, 158 entreprises canadiennes et 27 compagnies mexicaines. Collectivement, ces grandes sociétés jouent un rôle crucial dans la détermination des avantages comparatifs et des positions concurrentielles des trois pays. Étant donné que ces sociétés sont des joueurs clés sur la scène économique nord-américaine, leurs décisions, leurs stratégies et leurs activités revêtent un intérêt

primordial sur le plan de l'évolution de la compétitivité des trois pays.

L'intégration économique plus poussée des trois partenaires de l'ALENA aboutira vraisemblablement à une plus grande spécialisation des entreprises et des pays. Le Canada devrait accroître sa spécialisation dans les richesses naturelles, dans la fabrication à fort coefficient de ressources et dans les industries de services financiers. Les États-Unis, pour leur part, se spécialiseront davantage dans la fabrication à coefficient technologique élevé et dans les industries de services commerciaux. Quant aux sociétés mexicaines, elles concentreront vraisemblablement leurs activités dans le segment inférieur et intermédiaire de la chaîne de valeur ajoutée du secteur manufacturier et elles pourraient connaître une croissance spectaculaire à mesure qu'elles rattraperont leurs homologues des économies industrialisées.

«... les grandes sociétés déterminent l'évolution des échanges, les mouvements de l'investissement direct et la situation concurrentielle des trois économies [nord-américaines]».

Ces résultats ne sont pas étonnants. Il faut toutefois tenir compte d'autres facteurs dynamiques afin de les interpréter. Dans le cas du Canada, des données supplémentaires indiquent que les sociétés qui connaissent la plus forte croissance sont de taille relativement petite et ne se classent pas aux premiers rangs des 1 008 sociétés les plus importantes. Elles exercent aussi leurs activités, en règle générale, dans des domaines à fort coefficient technologique et de connaissance.

Soulignons que si cette étude montre qu'il existe toujours un écart de productivité entre les secteurs manufacturiers canadien et américain, les données récentes nous permettent d'afficher un certain optimisme. Les fabricants canadiens ont pris plusieurs mesures en vue d'améliorer leur productivité et leur rapport coût-efficacité au cours des trois dernières années. Des données préliminaires indiquent en outre que la productivité du secteur manufacturier canadien a augmenté à un rythme considérablement plus rapide que celui de la productivité américaine en 1993. Ces gains de productivité, conjugués à la dépréciation du dollar canadien et au ralentissement de la progression des salaires, ont permis de refermer en partie l'écart qui existait entre les coûts de fabrication du Canada

et des États-Unis, dans une proportion atteignant peut-être les 35 p. 100.

Certes, les sociétés canadiennes continueront d'être soumises à des pressions en vue de rationaliser et de restructurer davantage leurs opérations afin d'améliorer leur compétitivité sur le plan des coûts. Mais l'ALENA pourrait bien permettre aux sociétés canadiennes de poursuivre leur croissance et de surmonter leur handicap sur le plan de la taille, de profiter d'économies d'échelle et d'envergure, et d'accroître leur rendement relatif en matière de productivité. Enfin, des liens verticaux et des alliances avec des entreprises mexicaines pourraient les aider à atteindre ces objectifs.

Programme de conférenciers éminents

Dans un effort pour attirer les chefs de file de la microéconomique à Industrie Canada, la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique a mis sur pied un Programme de conférenciers éminents. Le programme a pour but de donner au personnel d'Industrie Canada l'occasion d'entendre directement le point de vue de ces penseurs éminents et de leur permettre d'analyser les questions microéconomiques qui font partie du mandat du nouveau ministère.

Cette série de conférences s'intègre aussi aux activités du programme de publications de recherche. Les économistes en vue qui participent au programme seront également invités à présenter des exposés sur leurs travaux à l'ensemble du Ministère.

La série a débuté le 2 novembre dernier avec la venue de Marcel Côté, du groupe SECOR de Montréal. Son exposé portait sur la façon dont les économies des pays industrialisés subissent les effets d'un choc de type schumpeterien, attribuable à l'avènement de l'ère de la technologie de l'information. M. Côté est d'avis qu'une profonde restructuration industrielle est en voie de submerger la main-d'oeuvre. Selon lui, il importe de définir les politiques industrielles en tenant compte de cette réalité. Il faut mettre l'accent, d'une part, sur cette main-d'oeuvre et, d'autre part, sur la création de nouvelles activités qui permettront de tirer profit de la nouvelle technologie de l'information.

Le programme s'est poursuivi dans la nouvelle année (le 11 janvier) avec la participation de Peter Howitt, professeur d'économie à l'Université Western Ontario. Son exposé consistait en une

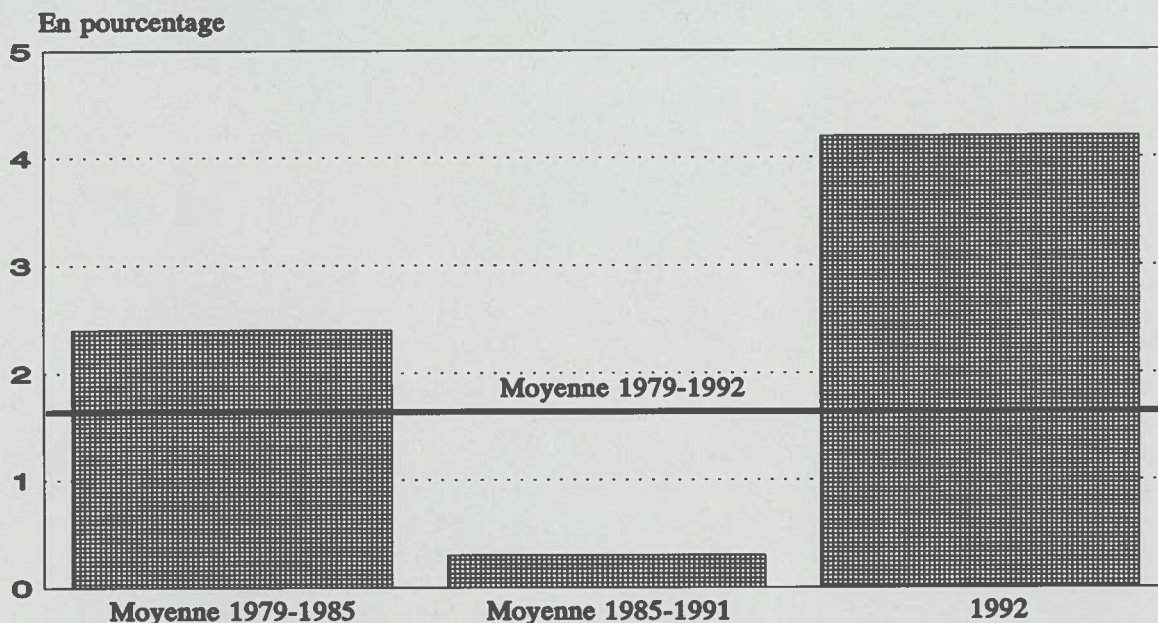
analyse générale de la nature de la théorie de la croissance endogène et, plus précisément, de ses effets sur le bien-être et la politique économique. À son avis, bon nombre des conclusions tirées des anciens modèles de croissance ne sont plus valables si l'on tient compte du fait que le changement technologique entraîne des pertes aussi bien que des gains économiques. M. Howitt conclut que la théorie de la croissance endogène a fait évoluer le modèle néoclassique dans des directions utiles et a ouvert de nouveaux horizons intéressants pour le développement de la théorie économique.

Le 25 janvier, Pierre Fortin, professeur d'économie et attaché de recherche à l'Institut canadien de recherches avancées, a présenté ses vues sur le chômage et l'endettement. Son exposé portait sur la façon dont le Canada a réussi à éliminer l'inflation presque complètement, mais en demeurant toujours aux prises avec une productivité en faible progression, des taux de chômage élevés et persistants, et des déficits budgétaires et extérieurs importants. Son exposé a passé en revue les causes et les conséquences identifiables de cette évolution; les remèdes qu'il a proposés reposent sur une discipline budgétaire, une politique monétaire souple et un taux de change fixe entre le dollar canadien et le dollar américain.

Le 8 février, Fernand Amesse, professeur agrégé du Service de l'enseignement du marketing et du Centre d'études en administration internationale (CETAI), a fait porter sa présentation sur des données recueillies lors d'une enquête menée auprès d'industries du Québec en 1988 et en 1993. Selon lui, ces données mettent en évidence les attitudes des cadres à l'égard de l'ALÉ et de l'ALÉNA, les effets positifs et négatifs qui devraient découler de ces accords commerciaux et la fréquence selon laquelle les entreprises ont pris des mesures afin de tirer profit de ces effets ou de les neutraliser.

Parmi les prochains conférenciers invités figurent les suivants : John Helliwell, rapporteur de la conférence conjointe organisée par Industrie Canada et l'Institut John Deutsch sur l'*Infrastructure et la compétitivité*, qui parlera de la démocratie et de la croissance économique; Lorraine Eden, directrice générale de la rédaction de l'étude de recherche (sous presse) portant sur les *Multinationales en Amérique du Nord*, qui présentera un exposé sous le titre «Qui fait quoi après l'ALENA? - Stratégie de localisation des multinationales américaines»; et Robin Boadway, qui traitera des politiques publiques à l'égard de l'investissement.

Croissance de la productivité des industries manufacturières canadiennes



Source: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, décembre 1993.

- La productivité des industries manufacturières canadiennes, mesurée en fonction de la production horaire, a progressé de 4,2 p. 100 en 1992.
- Cette remontée de la productivité était attendue depuis longtemps. Entre 1985 et 1991, la productivité n'a crû, en moyenne, que de 0,3 p. 100.
- Cette reprise indique que les entreprises canadiennes se préparent à adopter des structures plus efficaces qui leur permettront de soutenir plus efficacement la concurrence sur le marché mondial.
- Au sein du G-7, seuls le Royaume-Uni et les États-Unis ont eu un rendement supérieur à celui du Canada à ce chapitre, avec des hausses de 4,9 et de 4,3 p. 100, respectivement.
- À titre de comparaison en 1992, la productivité du Japon a reculé de 5,0 p. 100, tandis que celle de l'Allemagne n'a augmenté que de 0,5 p. 100.

PUBLICATIONS

DISPONIBLES

Série de documents de travail d'Industrie Canada

N° 1 - *Intégration économique de l'Amérique du Nord : Les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes*, personnel de l'analyse de la politique micro-économique, janvier 1994.

Collection des études de recherche

Volume I - *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, sous la direction de D. McFetridge, 1991

Volume II - *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, sous la direction de L. Waverman, 1991

Volume III - *Multinationales en Amérique du Nord*, sous la direction de L. Eden, 1994

Publications conjointes

Capital Budgeting in the Public Sector (en collaboration avec l'Institut John Deutsch), sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

À PARAÎTRE

Série de documents de travail d'Industrie Canada

Canadian-based Multinational Enterprises: An Analysis of Activities and Performance

International Comparisons of the Cost of Capital

Documents hors série d'Industrie Canada

Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7

Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : Résumé et conclusions

Collection des études de recherche

Volume IV - *Les multinationales d'origine canadienne*, sous la direction de S. Globerman, 1994

Publications conjointes

Infrastructure and Competitiveness (en collaboration avec l'Institut John Deutsch), sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston

Investment and the Environment (en collaboration avec l'Institut C.D. Howe)