
MICRO

Bulletin de recherche microéconomique

Volume 1, N° 3
Été 1994

Lancement de projet

La croissance fondée sur la connaissance : conséquences du point de vue des politiques

Des représentants gouvernementaux et des universitaires ont pris part à une **séance de planification** le 7 juillet dernier, à Ottawa, en vue du lancement d'un nouveau projet d'Industrie Canada visant à examiner les conséquences, au niveau de la politique microéconomique, des nouvelles façons de concevoir le rôle de la connaissance dans la croissance économique.

Les participants ont prédit que le lien entre l'innovation et la croissance économique retiendra de plus en plus l'attention au niveau international et que les gouvernements devront tenir compte de nouvelles données à cet égard dans l'élaboration des politiques. Le changement est omniprésent dans une société progressive et, par conséquent, les politiques doivent être au diapason de l'évolution technologique et institutionnelle.

Dans ce numéro

<i>Les multinationales canadiennes : des chercheurs se penchent sur les résultats de l'étude</i>	2
<i>Getting the Green Light : document de synthèse de la table ronde</i>	3
<i>Infrastructure et compétitivité</i>	4
<i>Les avantages de la R-D : une analyse des retombées</i>	6
<i>Concurrence nationale et internationale</i>	7
<i>Autres nouvelles</i>	8
<i>De notre carnet sur la compétitivité</i>	9

Le programme comportait une discussion des thèmes proposés comme sujets de recherche dans le cadre du projet. D'éminents spécialistes étudieront les thèmes suivants : la notion et la mesure de la connaissance, les interrelations entre les facteurs d'innovation et de croissance, l'incidence de la croissance liée à la connaissance sur l'augmentation de la productivité totale des facteurs et les politiques cadres, les meilleures pratiques internationales comme guide de formulation de politiques, la conception des politiques de R-D, les grappes industrielles comme stratégie de croissance, et l'impact sur le Canada de la révolution mondiale dans le domaine des télécommunications.

Cette séance de planification a aussi permis de réfléchir aux retombées internationales de la R-D et à la complémentarité entre le développement du capital humain, notamment la formation, l'innovation et l'évolution technologique. En outre, les participants ont tenté de définir les industries axées sur la connaissance et les ramifications humaines de la croissance fondée sur le savoir.

Peter Howitt, professeur à l'Université Western Ontario, a été invité à superviser le déroulement de cet important projet de recherche et à agir comme directeur général de la publication des nombreux travaux qui en découleront.

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 10.



Les multinationales canadiennes : des chercheurs se penchent sur les résultats de l'étude

Un colloque d'orientation tenu en juin, à Ottawa, a été l'occasion du lancement de l'ouvrage *Les multinationales canadiennes*, quatrième titre dans la série des documents de recherche d'Industrie Canada. Les faits saillants de l'ouvrage ont été présentés dans le numéro du printemps de *MICRO*.

Dans leurs exposés au colloque, les professeurs **Steven Globerman**, directeur général de la publication, et **André Raynauld**, rapporteur de la conférence d'examen par les pairs organisée à mi-parcours du mandat, ont fait état des principales constatations de la recherche et de leurs conséquences sur le plan des politiques.

Les conférenciers ont constaté que les multinationales canadiennes ont exercé une influence favorable, comme en témoignent les effets suivants :

- Les multinationales canadiennes ont fait progresser la spécialisation de la production au Canada et ont ainsi contribué aux gains de productivité et de revenu réel enregistrés au pays.
- Les résultats de l'étude rejettent toute corrélation entre les investissements étrangers directs des entreprises canadiennes et une hausse du taux de chômage ou une réduction des exportations nettes. Au contraire, les activités des multinationales canadiennes ont stimulé le flux des échanges - et davantage les exportations que les importations.
- Quant à l'incidence sur le marché du travail, les résultats montrent que l'investissement direct des entreprises canadiennes à l'étranger risque plus d'avoir des effets sur la structure de l'emploi (répartition sectorielle de l'activité, des occupations et des compétences) que sur le nombre total d'emplois dans l'économie, entraînant ainsi un mouvement vers les emplois plus spécialisés et, par conséquent, mieux rémunérés. Le professeur Globerman a indiqué que sans investissement à

l'étranger - et les gains au niveau des échanges et de la productivité qui en découlent - les grandes entreprises canadiennes seraient moins concurrentielles et le Canada perdrait davantage d'emplois.

"Nous devons travailler à la libéralisation de l'économie...le protectionnisme ne protège rien...dans la nouvelle économie mondiale dans laquelle nous vivons."

Les conférenciers ont aussi traité de la préoccupation suscitée par le fait que les sociétés canadiennes sont moins portées à former des alliances stratégiques internationales que leurs concurrentes américaines, européennes et japonaises. La recherche effectuée dans le cadre du projet montre qu'aucune intervention gouvernementale n'est requise à cet égard. En effet, les entreprises canadiennes sont moins portées à conclure de telles alliances parce qu'elles font surtout affaire aux États-Unis et que ce marché est extrêmement ouvert aux investissements étrangers directs dans des sociétés à participation majoritaire. Dans un tel contexte, elles préfèrent établir une filiale étrangère plutôt que de rechercher des alliances.

La conclusion générale qui se dégage de l'étude est que très peu de motifs justifieraient une intervention des gouvernements au Canada pour décourager l'investissement à l'étranger, mais qu'il y a de nombreuses raisons de l'encourager. Cela dit, l'étude ne préconise aucunement une intervention délibérée de l'État dans ce domaine. Selon le professeur Globerman, l'économie canadienne a plus à gagner si les gouvernements s'efforcent de favoriser une réduction des barrières internationales à l'investissement étranger direct. Cette initiative permettrait aux multinationales de réagir plus efficacement aux forces du marché et d'orienter les investissements de façon à favoriser au maximum la productivité totale des facteurs.

Getting the Green Light : document de synthèse de la table ronde

En juin 1993, Industrie Canada parrainait une table ronde sur les investissements et l'environnement, un domaine d'étude assez récent englobant de nombreuses disciplines. La synthèse des documents issus de cet événement vient d'être publiée par l'Institut C.D. Howe sous le titre *Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada*.

Les rapports sont l'oeuvre de trois chercheurs : **Jamie Benedickson**, de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa, **Nancy Olewiler**, du Département de sciences économiques de l'Université Simon Fraser, et **Bruce Doern**, de l'École d'administration publique de l'Université Carleton.

"Les exigences en matière de protection de l'environnement et les autres éléments d'un cadre de réglementation font maintenant partie des considérations que bon nombre d'investisseurs désirent intégrer à leur processus décisionnel."

Jamie Benedickson examine les aspects juridiques et réglementaires des questions écologiques qui influent sur les décisions d'investissement au Canada. Il en vient à la conclusion que non seulement les dispositions législatives à caractère environnemental, telle la réglementation relative aux évaluations et à l'application de la loi, peuvent avoir un effet, mais aussi certains aspects des lois sur la sécurité et la main-d'oeuvre qui découlent de préoccupations environnementales. Selon l'auteur, mettre l'accent uniquement sur la législation environnementale conduirait à une sous-évaluation des coûts réels de la protection de l'environnement. En conclusion, il fait observer que la législation environnementale évolue constamment et que les formes de réglementation connexe varient d'un pays à un autre, ce qui, selon lui, rend difficiles les comparaisons.

Nancy Olewiler réfute la notion selon laquelle la législation environnementale d'un pays peut favoriser la création de «refuges pour pollueurs» dans un autre. En réalité, la réglementation environnementale ne semble pas avoir une grande portée sur les flux internationaux d'échanges et d'investissements. Selon l'auteure, les résultats d'études empiriques indiquent que l'on pourrait accroître la protection de l'environnement, plutôt que de la réduire, dans les pays qui tentent d'être concurrentiels. Elle fait valoir, cependant, la nécessité de faire d'autres études empiriques sur l'incidence de la réglementation environnementale à l'aide de données plus récentes.

"Manifestement, il est important de connaître les compromis faits au pays entre la qualité de l'environnement et l'activité économique. Je ne crois pas que nous disposions actuellement des données et analyses nécessaires pour porter, au sujet de ces compromis, des jugements fondés sur la connaissance des faits."

Enfin, Bruce Doern examine les liens entre les politiques sur le commerce, l'investissement et l'environnement, ce qui l'amène à constater que ces politiques ne sont plus désormais trois éléments isolés, mais que les responsables de l'une ou l'autre de ces politiques sont de plus en plus influencés par l'évolution des deux autres. Doern attire l'attention sur les liens sans cesse plus étroit entre les politiques intérieures et internationales, et il conclut que les institutions multilatérales doivent se préoccuper davantage des questions environnementales et incorporer l'apport des organismes qui oeuvrent dans ce domaine. Il recommande que le Canada emploie des lignes directrices, des codes et la persuasion plutôt que des sanctions commerciales pour assurer le respect des politiques en matière de commerce, d'investissement et d'environnement.

Infrastructure et compétitivité
Jack Mintz et Ross S. Preston,
rédacteurs
John Deutsch Institute

Les dépenses publiques consacrées aux ponts, aux aéroports, à l'autoroute électronique, à la formation et à d'autres composantes de l'infrastructure peuvent-elles stimuler la croissance économique et la productivité? Et, le cas échéant, dans quelle mesure, avec quelle rapidité et pendant combien de temps?

Ces questions et d'autres du même ordre sont examinées dans *Infrastructure and Competitiveness*, un document de synthèse des exposés présentés par d'éminents économistes canadiens et américains à un colloque organisé en juin 1993 par Industrie Canada et le John Deutsch Institute de l'Université Queen's. Le volume a été compilé par **Jack Mintz**, de l'Université de Toronto, et **Ross S. Preston**, et sera publié bientôt par le John Deutsch Institute.

Voici les trois principaux thèmes traités dans le document :

- ▶ l'infrastructure doit être définie de façon suffisamment large pour englober les biens d'équipement, le réseau technologique nécessaire au développement et au transfert des connaissances, ainsi que le capital humain;
- ▶ les dépenses d'infrastructure engendrent d'importants effets externes qui sont difficiles à mesurer. Les estimations récentes de l'incidence (rendement) des investissements dans l'infrastructure sur la production semblent converger autour de 20 p. 100. Ces chiffres sont beaucoup moins élevés que ceux avancés antérieurement par Aschauer et qui pouvaient atteindre 100 p. 100. Toutefois, afin de pouvoir prendre des décisions judicieuses en matière d'investissement, il est essentiel de mesurer à la fois la valeur économique et sociale et les coûts des divers projets envisagés;
- ▶ les décideurs disposent d'un vaste éventail d'options pour assurer efficacement la prestation et

l'entretien des infrastructures. Le message qu'il faut retenir à cet égard est qu'en matière d'infrastructure, l'aspect le plus important n'est pas nécessairement de déterminer comment investir, mais plutôt quels projets appuyer, par quels et qui doit en assumer le coût.

Le colloque a permis de faire le point sur le débat animé qui se déroule entre les économistes sur le rapport entre l'investissement public dans l'infrastructure et la productivité du secteur privé.

À juste titre, l'orateur principal était **David Aschauer**, l'économiste américain généralement reconnu pour avoir lancé ce débat aux États-Unis dans les années 80. Aschauer soutient qu'une grande partie de la croissance de la productivité du secteur privé est fonction de la taille du stock cumulatif d'investissements dans l'infrastructure et du capital qui y est investi chaque année.

"Je crois encore au principe selon lequel le capital public est productif ... mais je suis moins porté à croire au principe selon lequel l'augmentation de l'investissement public aura un effet important et positif sur la croissance à long terme."

- David Aschauer

Dans son allocution, Aschauer a présenté les résultats de certains de ses plus récents travaux. En bref, il n'est plus aussi convaincu de l'impact des dépenses d'infrastructure sur la croissance à long terme de la production par travailleur. Il fait valoir que l'incidence de l'infrastructure est liée, entre autres, à la productivité marginale de l'investissement public et à la façon dont il est financé.

L'exposé de **Catherine Morrison**, de l'Université Tufts, s'appuie sur des équations de coûts plutôt que sur les fonctions de production d'Aschauer pour éclairer la contribution de l'infrastructure à la

croissance de la productivité aux États-Unis. Selon ses estimations, le rendement de l'infrastructure est beaucoup moins élevé que celui avancé dans les premiers travaux d'Aschauer.

Le colloque a traduit une tendance de plus en plus répandue parmi les économistes en faveur de l'analyse coûts-avantages. Dans leur exposé, **Charles R. Hulten** et **Robert M. Schwab**, de l'Université du Maryland, affirment que la modélisation macro-économique grossit les effets de l'investissement en infrastructure sans pondérer de façon satisfaisante les coûts et avantages réels.

Un autre défenseur de la thèse de l'analyse coûts-avantages, **David Lewis**, de la Hickling Corporation, conclut que les dépenses publiques en infrastructure ont le plus d'impact lorsqu'elles sont consacrées à des projets à haut rendement axés sur la productivité et des objectifs de croissance. Selon Lewis, lorsque l'analyse coûts-avantages s'appuie sur des études de logistique industrielle et une analyse du risque, les décideurs sont assurés de retenir les projets qui auront les plus grandes retombées économiques. Mais les analystes ont généralement reconnu que l'analyse coûts-avantages butait sur la nécessité de mesurer les avantages sociaux.

La communication de **Carl Sonnen** s'attache à transposer le débat au Canada. À l'aide du modèle de prévision économétrique employé par Informetrica Inc., Sonnen apporte des précisions sur les effets possibles des dépenses en infrastructure sur l'emploi, les déficits, la production, les prix et la productivité. Selon l'auteur, les besoins canadiens en matière de dépenses d'infrastructure se situent entre 3 et 4,9 p. 100 du PIB.

D'autres exposés tentent de redéfinir et d'élargir le concept d'infrastructure pour l'adapter à la réalité actuelle. **Roger Miller**, professeur de gestion de la technologie, Université du Québec à Montréal, et associé-universitaire de la firme Secor Inc., fait valoir l'importance de l'infrastructure technologique et la nécessité d'avoir une approche systémique à cet égard. Il affirme qu'au même titre que la production ne saurait se passer d'intrants, le processus de

développement a besoin d'installations et de soutien à divers niveaux, et ces besoins doivent être mesurés afin de déterminer les besoins en infrastructure.

L'une des «nouvelles» préoccupations en matière d'infrastructure a trait à l'importance et à la qualité du capital humain. **Noah Meltz**, de l'Université de Toronto, s'est penché sur cette facette de l'infrastructure. Il affirme que l'infrastructure subit des transformations structurelles et qu'il faut des compétences nouvelles et plus poussées pour créer et gérer cette nouvelle structure. Il fait remarquer que l'importante complémentarité qui existe entre le capital humain et matériel est un aspect souvent négligé. Analysant l'infrastructure des «services» constituée des secteurs de la santé et de l'éducation, Meltz signale que l'éducation et la formation des travailleurs exige des cadres de planification à long terme. Il constate qu'une formation générale en mathématiques et en sciences est une exigence implicite universelle pour toutes les occupations, et non seulement pour les professionnels de ces disciplines. Enfin, Meltz examine l'infrastructure psychologique qu'il définit comme étant la relation entre les intéressés (le gouvernement, les gestionnaires, les syndicats et les autres travailleurs), leurs motivations et leur engagement, et l'apport de ces attributs à la croissance de la productivité et à la compétitivité.

Dans leur examen de la tendance actuelle en faveur de l'impartition des services gouvernementaux, **Michael Trebilcock** et **Ronald Daniels**, de l'Université de Toronto, se penchent sur trois cas : les aéroports, la gestion des déchets et l'éducation. Ils concluent que la sous-traitance donne les meilleurs résultats pour les produits et services gouvernementaux (p.ex. la gestion des déchets) qui sont bien définis et mesurables. En outre, pour avoir le maximum de chances de choisir les moyens qui conviennent exactement à la tâche, le processus décisionnel doit être transparent et l'on doit tenir compte des contraintes politiques.

Les avantages de la R-D : une analyse des retombées

Les investissements dans le domaine de la recherche et du développement (R-D) ont ceci de particulier qu'ils ne profitent pas uniquement aux investisseurs mais ont tendance à rejaillir dans toutes les directions. D'autres entreprises et secteurs bénéficient de cette largesse involontaire et, avec le progrès de mondialisation, une part croissante de ces retombées débordent les frontières.

Dans un rapport technique à paraître, **Jeffrey Bernstein**, de l'Université Carleton et du National Bureau of Economic Research, présente un cadre d'examen des retombées internationales des investissements en R-D entre les industries canadiennes et américaines.

L'analyse aborde trois grands aspects :

- l'importance des retombées intérieures et internationales pour la structure de production des économies canadiennes et américaines;
- les gains de productivité liés aux retombées internationales de la R-D;
- les taux de rendement privé et social du capital investi dans la R-D.

Dans son analyse, Bernstein fait la distinction entre les retombées intérieures et internationales. Font partie de la première catégorie les avantages positifs transmis entre différentes entreprises sur un même territoire national, tandis que la deuxième catégorie comprend les avantages transmis au sein d'un même secteur mais par-delà les frontières.

En comparant les effets, Bernstein constate que, de ces deux catégories, ce sont les retombées internationales qui influent le plus sur les coûts de production et l'intensité des facteurs (p. ex. les rapports capital-produit, main-d'oeuvre-produit et matériel-produit).

Bernstein tire deux grandes conclusions de l'examen des manifestations canado-américaines de ce phénomène. Premièrement, les retombées internationales sont plus fréquentes que les retombées intérieures. Deuxièmement, le flux des avantages de la R-D est plus important des États-Unis vers le Canada qu'en sens inverse.

Effectivement, les écarts entre les flux nord-sud et sud-nord qui ressortent de l'étude sont spectaculaires. Les avantages positifs des dépenses de R-D aux États-Unis sont évidents dans tous les secteurs industriels canadiens sauf celui du caoutchouc et des matières plastiques, tandis que les retombées canadiennes aux États-Unis ressortent dans seulement sept des onze secteurs étudiés.

Les effets sont aussi extrêmement disproportionnés en faveur du Canada. Au chapitre de la réduction des coûts, les investissements américains en R-D ont des retombées de deux à vingt fois plus élevées au Canada que celles produites aux États-Unis par l'investissement canadien.

Une autre constatation majeure est que les dépenses consacrées à la R-D dans un pays peuvent avoir pour effet d'accroître l'activité de R-D dans l'autre. Cet effet est évident dans tous les secteurs sauf les produits électriques, le matériel de transport, le caoutchouc et les matières plastiques, et les produits pétroliers.

Dans son exposé, Bernstein évalue aussi l'effet des avantages externes de la R-D sur la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF). La PTF désigne la productivité de tous les intrants du processus de production. Selon Bernstein, dans la plupart des secteurs, les avantages positifs découlant de la R-D stimulent la PTF. Sous certains aspects, toutefois, les effets varient de part et d'autre de la frontière. Au Canada, les retombées internationales contribuent davantage à la croissance de la PTF que les retombées intérieures, tandis que c'est l'inverse aux États-Unis.

L'exposé de Bernstein se termine par un examen du taux de rendement social du capital investi dans

la R-D. Le taux de rendement social est généralement plus élevé que le taux de rendement privé obtenu par l'investisseur lui-même. Ainsi, au Canada, le taux de rendement social des investissements en R-D varie d'un plancher de 32 p. 100 dans le secteur des transports à un plafond de 162 p. 100 dans celui des machines non-électriques. Le niveau plus élevé du taux de rendement social indique que les investissements actuels en R-D sont largement insuffisants. Cette insuffisance est fonction des avantages positifs externes obtenus grâce aux fonds investis dans la R-D.

Concurrence nationale et concurrence internationale : étude sur la complémentarité

L'intérêt porté à la conception et à l'application de la politique de concurrence a été alimenté ces dernières années par l'apparition de nouvelles formes d'organisations des affaires rendues nécessaires par la mondialisation croissante et le progrès technologique.

Un document hors-série à paraître du **Bureau de la politique de concurrence (BPC)** d'Industrie Canada examine ces questions dans le nouveau contexte commercial. L'étude, rédigée par le personnel du BPC, fait ressortir le lien entre la compétitivité des industries sur les marchés internationaux et la concurrence qui prévaut sur leurs marchés intérieurs.

Intitulée *Competition Policy as a Dimension of Economic Policy: A Comparative Perspective*, l'étude conclut que la politique de concurrence est complémentaire d'autres politiques, en particulier la politique en matière de commerce international et la politique industrielle, dans la mesure où elles visent à favoriser l'émergence d'une structure industrielle efficace.

L'étude traite de la conception et du fonctionnement de la législation canadienne actuelle

en matière de concurrence, soit la *Loi sur la concurrence* de 1986. Elle signale plusieurs caractéristiques de la loi qui sont propices à une restructuration industrielle efficace.

Un examen de la politique économique du Canada et d'autres grands pays industrialisés indique que, partout, la politique de concurrence semble constituer un élément de plus en plus important du cadre de la politique économique. Il y a eu une convergence au moins partielle de la politique de concurrence des économies de l'OCDE sur l'objectif premier de l'efficacité économique. Les auteurs concluent qu'en ce qui a trait à la restructuration industrielle, les politiques canadiennes touchant à la concurrence ne semblent pas moins libérales que celles d'autres pays.

Quant aux nouvelles questions relatives à la politique de concurrence au Canada, le document examine :

- les liens entre la politique de concurrence et les autres politiques économiques;
- l'application de la *Loi sur la concurrence* en rapport avec la restructuration industrielle et les nouvelles formes d'organisations des entreprises;
- les aspects institutionnels et les questions de processus liés à la politique de concurrence;
- la pertinence du modèle canadien de législation et de politique en matière de concurrence pour les économies de marché naissantes.

En conclusion, les auteurs notent que la politique de concurrence occupe une place de plus en plus centrale dans le cadre élargi de la politique économique, et cela, tant au Canada que dans les autres grands pays industrialisés. Selon les auteurs, les dispositions législatives, les politiques et les institutions canadiennes en matière de concurrence sont généralement bien adaptées pour relever les défis qui découlent de cette tendance.

Colloques locaux sur l'économie

La Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique d'Industrie Canada lancera, cet automne, une nouvelle série de colloques locaux sur l'économie. Le but visé est de permettre aux économistes d'Industrie Canada de prendre connaissance des résultats des recherches économiques effectuées par leurs collègues de l'Administration fédérale. Ces colloques mettront l'accent sur les recherches économétriques et l'analyse économique de grands problèmes microéconomiques. Cet automne, les conférenciers invités proviendront d'Industrie Canada, de Statistique Canada, de la Banque du Canada et de Finances Canada. Il sera question, entre autres, de disparités salariales et de rémunération au rendement, d'assurance-chômage, de désinflation et de convergence régionale.

Programme des conférenciers éminents

Le Programme des conférenciers éminents d'Industrie Canada reprend cet automne. Certains conférenciers ont confirmé leur présence à la date de publication, dont **Steven Globerman**, qui lancera la série en septembre par un exposé sur les principaux résultats présentés dans le document de recherche intitulé *Les multinationales canadiennes*, publié récemment par Industrie Canada, ainsi que sur les conséquences de ce document au niveau des politiques. Le professeur Globerman a dirigé la publication de cet ouvrage. En décembre, **Marcel Boyer** du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), situé à Montréal, traitera des choix qui s'offrent pour assurer la souplesse technologique et organisationnelle requise dans un contexte stratégique. Il est prévu qu'en janvier, le professeur **Paul Romer**, de l'University of California et qu'en mars, le professeur **Elhanan Helpman**, de l'Université de Tel-Aviv, fassent une allocution. Plus tard au printemps, **Sylvia Ostry**, du Centre for International Studies de l'Université de Toronto, fera un exposé sur l'après-Uruguay Round : les nouveaux enjeux commerciaux. Les noms des autres conférenciers paraîtront dans *MICRO* au fur et à mesure de leur confirmation.

Nouveau partenariat entre Industrie Canada et la Fondation canadienne de recherche financière

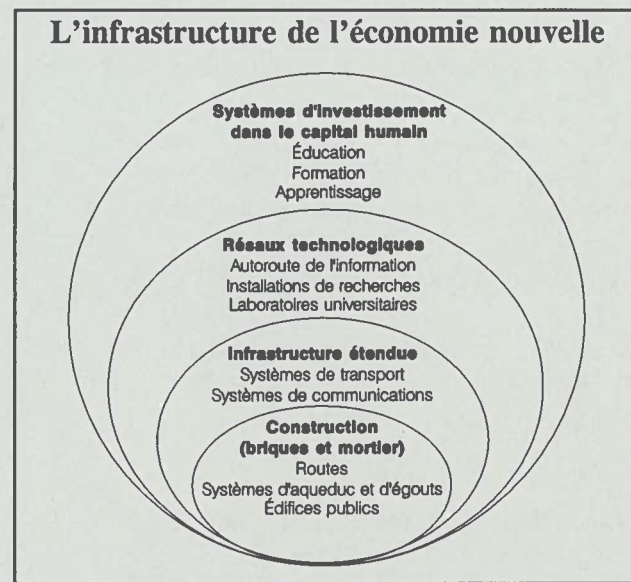
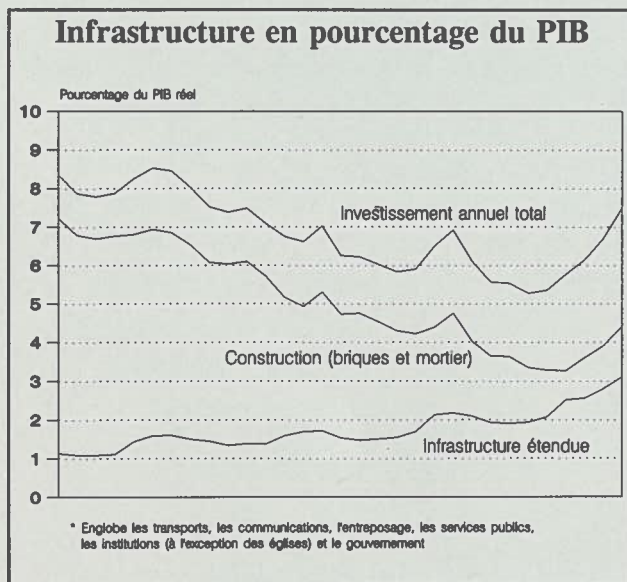
Industrie Canada et la Fondation canadienne de recherche financière (FCRF) ont décidé de mettre leurs efforts en commun afin d'élargir l'éventail des sujets d'étude dans le cadre de l'important projet de recherche sur le processus décisionnel des sociétés (dont les points saillants ont paru sous la rubrique *Nouveau projet* dans le dernier numéro de *MICRO*). **Paul Halpern**, de l'Université de Toronto, et **Vijay Jog**, de l'Université Carleton, assureront la liaison pour ce qui est de l'apport de la FCRF à cet important rapport de recherche, tandis que **Ron Daniels**, de l'Université de Toronto, et **Randall Morck**, de l'Université de l'Alberta, seront responsables de la rédaction. La FCRF financera diverses études, notamment sur l'activisme institutionnel, la régie et la supervision des systèmes financiers, le rendement et la structure de régie des sociétés, ainsi que sur les administrateurs financiers externes et le rendement des sociétés.

Publication du World Investment Report 1994

Le 29 août 1994, Industrie Canada et le Centre for International Studies de l'Université de Toronto ont tenu à Toronto une conférence de presse pour marquer la publication du *World Investment Report 1994 : Transnational Corporation, Employment and the Workplace*. Ce rapport, publié chaque année par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, est considéré généralement comme la source de renseignements la plus actuelle et la plus complète sur les données et l'analyse des investissements étrangers directs à l'échelle mondiale et régionale. Dans leurs exposés, **Sylvia Ostry**, du Centre for International Studies, et **Alan Nymark**, sous-ministre adjoint, Politique industrielle et scientifique, Industrie Canada, ont expliqué l'importance des constatations du rapport. Cet ouvrage explore les répercussions sur le nombre, la qualité et l'emplacement des emplois de la transnationalisation croissante des entreprises et de l'apparition de stratégies d'entreprise plus complexes.

DE NOTRE CARNET SUR LA COMPÉTITIVITÉ

L'importance de l'infrastructure



- L'infrastructure est le fondement même de l'activité économique. L'économie nouvelle suppose nécessairement une infrastructure beaucoup plus complexe que celle représentée par les installations classiques. L'infrastructure a des effets externes positifs sur l'efficacité et la productivité, à l'échelle tant nationale qu'internationale.
- De récentes études basées sur des données canadiennes montrent que le taux de rendement du capital investi dans l'infrastructure publique peut se situer entre 30 et 70 p. 100.
- Selon les estimations, l'investissement dans l'expansion de l'infrastructure a culminé à 8,5 p. 100 du PIB en 1966 pour chuter à un creux de 5,3 p. 100 en 1986. De façon générale, ce recul est surtout attribuable aux baisses relatives enregistrées dans le secteur de la construction. L'investissement a cependant amorcé une remontée en 1986 pour atteindre 7,5 p. 100 en 1991. Durant cette dernière période, l'investissement en infrastructure s'est accru en raison des dépenses faites au chapitre des communications et des aménagements aéroportuaires et portuaires, la plupart provenant des fonds fédéraux.
- Les investissements canadiens dans l'infrastructure étendue ont ralenti de façon marquée durant les années 80. La croissance moyenne par habitant a atteint 2,0 p. 100 par année entre 1961 et 1981, mais a glissé à 0,6 p. 100 entre 1982 et 1991.
- Les routes, les ponts et les immeubles demeureront des éléments importants de l'infrastructure canadienne, mais l'accent sera mis davantage sur les actifs incorporels comme les systèmes d'éducation et de perfectionnement professionnel et les réseaux technologiques.
- L'évolution vers une économie axée sur le savoir inaugure une ère de dépendance plus grande à l'égard des ressources humaines et de la capacité de créer et de mettre à profit des technologies qu'à l'égard des ressources naturelles. Cette nouvelle économie est fondée sur des éléments d'infrastructure tels que l'autoroute de l'information et les bases de données et de renseignements analytiques informatisés à accès direct d'Industrie Canada.

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.

N° 2 - *Les multinationales canadiennes : Analyse de leurs activités et résultats*, personnel de l'analyse de la politique micro-économique, juin 1994.

Documents hors série d'Industrie Canada

N° 1, Vol. 1 - *Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : Analyse par pays*

N° 1, Vol. 2 - *Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : Résumé et conclusions*

*Collection des études de recherche **

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

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

*Publications conjointes ***

Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada (en collaboration avec l'Institut C.D. Howe) Jamie Benidickson, G. Bruce Doern and Nancy Olewiler

À PARAÎTRE

Série de documents de travail d'Industrie Canada

Débordements transfrontaliers de R&D entre les industries du Canada et des États-Unis

Multinationals as Agents of Change: Setting a New Canadian Policy on Foreign Direct Investment

Competition Policy as a Dimension of Economic Policy: A Comparative Perspective

Publications conjointes

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

Pour obtenir des renseignements sur toutes les publications énumérées ci-dessus, s'adresser à :

Corinne Nolan, *Analyse de la politique microéconomique, Industrie Canada*, 5^e étage, Tour ouest, 235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5.
Téléphone : (613) 947-2068; télécopieur : (613) 991-1261.

* Pour se procurer les rapports de recherche, s'adresser à : *University of Calgary Press*, téléphone : (403) 220-7578; télécopieur : 1-800-668-0821.

** Pour se procurer les publications conjointes, s'adresser à : *Renouf Publishing Company Ltd*, téléphone : 741-4333, télécopieur : 741-5439.