

MICRO

Bulletin de recherche microéconomique

Volume 1, N° 4
Hiver 1994

Lancement de projet

Une nouvelle série de publications

Jusqu'à maintenant, le Programme des publications d'Industrie Canada a mis l'accent sur les travaux de recherche. On vient d'y ajouter une nouvelle collection, la *Série des documents de discussion d'Industrie Canada*, qui s'intéressera plus particulièrement aux questions de politique micro-économique d'importance stratégique. Cette nouvelle collection comprendra des énoncés généraux et des synthèses de politiques où sera analysée l'orientation prise par les débats.

Ces documents auront un contenu moins rigoureux et empirique que les documents de travail et hors-série d'Industrie Canada. Mais ils seront soumis à une évaluation par des pairs. Les opinions qu'ils renfermeront n'engageront pas le Ministère mais seulement les auteurs.

Le premier de cette série vient de paraître, sous le titre *Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct*. Vous en trouverez un bref aperçu en page 2.

Dans ce numéro

Les multinationales canadiennes et la politique en matière d'IED à une époque marquée par le changement 2

Le rapport de la CNUCED de 1994: profil des investissements des STN 3

Que faut-il pour obtenir l'exclusivité mondiale d'un produit? 4

Le rôle des consortiums de R-D dans le développement technologique 6

Programme des conférenciers éminents en économie 7

Calendrier des conférences pour 1994-95 8

De notre carnet sur la compétitivité 9

...et un nouveau produit

Devant l'intérêt manifesté pour les *Indicateurs économiques mensuels* (IEM), Industrie Canada a décidé de les distribuer sur demande. *IEM* constitue une synthèse des faits économiques présentée dans un format pratique, facile à consulter. Tous les renseignements figurant dans *IEM* proviennent d'organismes publics, principalement de Statistique Canada et de la Banque du Canada. Dans chaque numéro, on retrouve trois rubriques régulières traitant de la croissance et de la compétitivité, des écarts de capacité, et de la conjoncture financière, ainsi qu'un rapport spécial sur un sujet particulier.

Dans la section intitulée *De notre carnet sur la compétitivité*, nous résumons le rapport spécial sur les petites entreprises paru dans le numéro d'octobre d'*IEM*. Voici un aperçu des rapports spéciaux prévus pour les prochains numéros : une analyse des entrées et sorties d'investissements directs au Canada, un examen détaillé de la situation de l'emploi et du chômage, une analyse du compte courant de la balance des paiements du Canada, une étude des questions fiscales d'ordre micro-économique qui pointent à l'horizon, un examen de la performance économique dans une perspective régionale, un coup d'oeil sur l'avenir accompagné d'une revue des prévisions économiques, un rapport traitant des pressions qui s'exercent sur le plan de la compétitivité et des coûts, et un profil des résultats financiers des sociétés.

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.

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

Afin de faire correspondre la désignation trimestrielle à la date à laquelle les lecteurs reçoivent MICRO, le présent numéro a été libellé «hiver 1994»; il n'y aura donc pas de numéro pour l'«automne 1994».



Industrie Canada Industry Canada

Canada



Les multinationales canadiennes et la politique en matière d'IED à une époque marquée par le changement

Le contexte dans lequel se déroulent les échanges commerciaux et les investissements en Amérique du Nord s'est radicalement transformé au cours des vingt dernières années sous l'effet de pressions venant de deux côtés.

Au niveau des structures de marché, la principale force agissante a été la libéralisation généralisée du commerce qui a pris la forme d'ententes commerciales régionales comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis de 1989 et l'Accord de libre-échange nord-américain de 1994. La libéralisation de l'investissement international a également pris plus d'ampleur, accentuant la tendance à la mondialisation des marchés. Simultanément, les nouvelles technologies et les méthodes d'automatisation souples ont entraîné une réorientation fondamentale de la production de masse vers les techniques de production frugales.

Ces facteurs ont modifié les façons dont les entreprises produisent et se font concurrence. Elles imposent déjà à ces dernières des rajustements structurels importants (à mesure que la concurrence en vue d'obtenir une plus grande part de marché perd son caractère national pour revêtir une dimension régionale). Dans la plupart des secteurs, la concurrence se fait maintenant à l'échelle mondiale.

Comment les plus grandes entreprises au Canada réagissent-elles à ces changements et qu'attendent-elles de ceux qui élaborent la politique en matière d'investissement étranger direct?

Ces questions sont abordées dans l'ouvrage de **Lorraine Eden** de l'Université Carleton, intitulé *Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct*, récemment publié dans la série *Documents de discussion* d'Industrie Canada.

Mme Eden examine l'incidence de l'intégration régionale et de la production frugale sur les multinationales au Canada. Elle soutient que les entreprises multinationales sont à la fois des acteurs

internationaux aux prises avec le changement et des agents de changement. À son avis, le moment est venu pour le gouvernement d'aborder d'une façon nouvelle la politique en matière d'IED, c'est-à-dire de traiter les multinationales comme des entités capables, grâce à leurs investissements, de faciliter la participation à l'économie mondiale et des agents de diffusion de la technologie dans l'espace économique canadien.

Dans un bref résumé historique, l'auteure décrit la façon dont le Canada a traité l'investissement étranger direct de 1960 à nos jours et la relation économique «en étoile» qui s'est développée au fil des ans entre le Canada et les États-Unis. Elle signale que l'économie canadienne et l'économie américaine sont étroitement intégrées et soutient que cette intégration va se diversifier et s'accroître davantage encore à la faveur des ententes commerciales régionales.

Après avoir analysé les échanges intra-entreprises entre les deux pays de même que les liens entre le commerce et l'investissement direct, Mme Eden décrit les effets qu'ont eus jusqu'à maintenant l'intégration régionale et le changement technologique sur les multinationales au Canada en accordant une attention particulière à leur influence sur les décisions relatives à la fonction et à la localisation des usines.

L'auteure fait valoir qu'en raison des accords commerciaux régionaux et de l'intensification de l'intégration économique, les facteurs économiques sous-jacents influenceront davantage sur les décisions des multinationales en matière de localisation et d'organisation. Comme les multinationales se préoccupent de leurs parts des marchés mondiaux, elles modifient la configuration de leurs activités de manière à accroître leur compétitivité sur la scène internationale.

De façon générale, l'auteur prévoit que les multinationales vont implanter leurs usines et leurs activités en fonction du nouveau marché nord-américain élargi. Il y aura une plus grande intégration horizontale et verticale, ce qui entraînera une hausse des échanges intra-entreprises. Le Canada devra définir clairement le rôle qu'il entend jouer dans le cadre d'une stratégie régionale nord-américaine pour attirer les investissements étrangers. Les filiales canadiennes devront

s'efforcer de définir leur rôle à l'intérieur de la sphère d'activité de la multinationale.

En conclusion, le document recommande qu'une nouvelle politique en matière d'investissement étranger direct soit élaborée au Canada, une politique qui ne ferait pas de différence entre l'investissement entrant et l'investissement sortant, mais qui s'efforcerait plutôt de tirer le meilleur parti possible des activités des multinationales dans un sens comme dans l'autre. L'orientation générale doit être la suivante : il faut élaborer une nouvelle politique nationale axée sur l'intégration stratégique du Canada à l'économie mondiale. Le but visé par cette nouvelle stratégie sera d'assurer la compétitivité à long terme du pays en mettant l'accent sur la suppression des barrières tarifaires et autres au commerce et à l'investissement, en développant une économie fondée sur la connaissance où l'on accorde une importance prioritaire à l'innovation, à la concurrence et au développement durable, et en adoptant une politique nationale en matière d'éducation qui nous préparera pour le 21^e siècle.

Cette politique d'intégration stratégique serait complétée par d'autres initiatives, à savoir,

- miser sur l'essentiel en nous attaquant au déficit, à la politique macro-économique, au fardeau de la réglementation et au chevauchement des activités gouvernementales;
- passer de la confrontation à la coopération avec les multinationales au Canada;
- obtenir l'accès au marché américain;
- réduire l'aide que l'État accorde aux entreprises et envisager, s'il le faut, de créer des zones franches au pays; et
- adopter les technologies les plus appropriées, notamment en attirant au Canada les multinationales qui ont intégré ces pratiques.

Le document signale que dans le nouveau contexte de la mondialisation des marchés, les gouvernements et les multinationales sont des «partenaires dans la course en vue d'obtenir un avantage concurrentiel». Étant donné l'importance croissante des multinationales et des échanges intra-entreprises, la politique étrangère et la politique commerciale du Canada devront de plus en plus être axées sur les multinationales et leurs investissements.

Le rapport de la CNUCED de 1994 : profil des investissements des STN

Un événement annuel important dans les milieux financiers est la publication du *World Investment Report* de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, seule source de données complète sur l'investissement étranger direct (IED) dans le monde.

La parution du rapport de cette année, intitulé *Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, s'est accompagnée au Canada d'une présentation aux médias des points saillants du rapport. L'exposé a été fait par **Alan Nymark**, sous-ministre adjoint, Politique industrielle et scientifique, et **Sylvia Ostry**, présidente du *Centre for International Studies* de l'Université de Toronto.

Commentant les répercussions du rapport sur le Canada, M. Nymark et Mme Ostry ont convenu que la politique intérieure doit viser à instaurer un climat attrayant pour l'investissement. Selon le rapport, depuis que les STN (sociétés transnationales) cherchent à accroître leur avantage concurrentiel en mondialisant leur production et leurs investissements, les emplacements qu'elles choisissent sont déterminés par des facteurs comme les taux de croissance régionaux, les coûts relatifs de main-d'oeuvre et l'existence de bassins de technologie et de main-d'oeuvre qualifiée. Par ailleurs, plus on investit dans une région, plus celle-ci devient intéressante parce que les ressources et les technologies qu'elle offre s'en trouvent améliorées. Dans cette perspective, l'Asie de l'Est et l'Amérique latine deviendront des endroits de plus en plus attrayants.

Les chiffres de la CNUCED mettent en lumière l'influence formidable qu'exercent les STN. On en compte actuellement quelque 37 000, les 100 plus importantes représentant un actif consolidé de près de 3,4 billions de dollars, dont près de 1,3 billion de dollars à l'extérieur de leur pays d'origine. Les STN contrôlent plus de 200 000 sociétés affiliées.

Grâce à leurs réseaux mondiaux de production et d'investissement, les STN contrôlent un tiers de la production mondiale et près d'un tiers du commerce mondial. Environ 80 p. 100 des paiements de redevances internationaux ont lieu au sein même des STN.

Les STN emploient directement quelque 73 millions de personnes. Cela représente près de 10 p. 100 de l'emploi non agricole dans le monde et près de 20 p. 100 quand on considère uniquement les pays développés. Les effets indirects sur l'emploi sont beaucoup plus importants, l'emploi total associé aux STN atteignant, selon les estimations, près de 150 millions de postes.

Croissance de l'emploi

Le rapport de la CNUCED révèle que l'emploi direct et indirect engendré par les STN a crû au cours des années 80 et au début des années 90, mais plus lentement que l'IED international. La croissance de l'emploi a été concentrée dans les sociétés affiliées étrangères établies dans les pays en développement, où l'IED a généralement pris la forme d'investissements dans des installations nouvelles, un type d'investissement créateur d'emploi. La croissance de l'investissement et de l'emploi a été principalement concentrée en Asie du Sud, de l'Est, et du Sud-Est, ainsi qu'en Amérique latine. Les principaux facteurs d'impulsion ont été la croissance économique rapide, les programmes de privatisation accessibles aux investisseurs étrangers et la libéralisation des règlements régissant l'investissement direct.

Pendant ce temps, l'emploi dans les sociétés mères stagnait ou diminuait dans l'ensemble, tandis que l'IED à ce niveau portait plutôt sur des fusions et acquisitions ou des améliorations technologiques permettant d'économiser de la main-d'oeuvre. Toutefois, l'emploi dans les STN est marqué par des améliorations qualitatives importantes et c'est ici que les pays développés en ont profité, puisqu'une grande partie du stock de capital des STN est concentrée dans ces pays.

Avantages sociaux

Les STN offrent des taux de rémunération plus élevés, de meilleures conditions de travail et de meilleures prestations de sécurité sociale que les entreprises orientées vers le marché intérieur.

Elles offrent aussi à leurs employés des programmes de formation et de perfectionnement bien développés. Il est difficile de mesurer l'incidence de ces activités sur le plan de l'avantage comparatif, mais comme la compétitivité et la

croissance économique dépendent de plus en plus de ressources fabriquées par l'homme à partir de la connaissance, elle est certainement importante. Mais il faut des compétences et des niveaux de scolarité suffisamment élevés pour attirer l'investissement et concrétiser ces avantages.

Le rapport souligne le rôle déterminant que les gouvernements doivent jouer dans le domaine de l'éducation et du perfectionnement des ressources humaines. Les gouvernements doivent coordonner leurs politiques de ressources humaines avec les mesures destinées à promouvoir l'IED et à le canaliser vers les secteurs stratégiques de façon à maximiser l'apport à long terme des STN à la capacité de production nationale.

Marchés du travail

Le rapport laisse entendre que le développement d'un système de production intégré à l'échelle mondiale soulève d'importantes nouvelles questions au plan de l'organisation institutionnelle des marchés du travail nationaux. Plus précisément, l'État, les entreprises et les travailleurs doivent s'adapter plus rapidement au changement.

En conclusion, Mme Ostry a fait remarquer que, de plus en plus, les politiques «nationales» n'interviennent plus comme de vraies politiques nationales parce qu'elles ont souvent le potentiel d'entraver les échanges internationaux et la libre circulation des investissements. En fait, cette question est devenue le point numéro un à l'ordre du jour des discussions sur la politique commerciale depuis l'Uruguay Round. L'harmonisation ou la coordination des politiques environnementales, des politiques sur la concurrence et des normes du travail sont maintenant au coeur du débat sur le commerce international.

Que faut-il pour obtenir l'exclusivité mondiale d'un produit?

La plus grande reconnaissance que puisse se mériter une filiale de multinationale, c'est d'obtenir un mandat mondial -- être désignée par la société mère pour produire un article donné non pas uniquement pour le marché local mais aussi pour le marché mondial.

Et comme pour toutes les distinctions au mérite, l'exclusivité mondiale d'un produit est le fruit de l'initiative.

Dans un document à paraître, **Julian Birkinshaw**, de l'école d'administration des affaires de l'Université Western Ontario, examine diverses initiatives commerciales qui ont permis à cinq grandes filiales canadiennes de grandes entreprises américaines d'obtenir l'exclusivité mondiale d'un produit.

L'auteur entend par «initiative» d'une filiale l'ensemble des activités conçues et exécutées par la filiale pour décrocher l'exclusivité mondiale d'un produit. Celles-ci vont de la recherche effectuée pour établir les possibilités qui s'offrent aux mesures prises par la filiale pour convaincre la société mère qu'elle doit obtenir le mandat exclusif.

M. Birkinshaw étudie trois grandes questions :

- Quelles formes les initiatives de ces filiales prennent-elles?
- Comment les directeurs de ces filiales procèdent-ils pour mener à bien ces initiatives?
- Qu'est-ce qui distingue une initiative qui réussit d'une initiative qui échoue?

En approfondissant la question, l'auteur examine les facteurs qui déclenchent ces initiatives de même que l'influence exercée par les politiques gouvernementales.

Il classe les activités permettant d'obtenir l'exclusivité d'un produit en quatre grandes catégories :

► **Restructuration.** Dans ce cas, la filiale montre à la société mère qu'il est possible de répartir de façon plus efficiente les ressources ou les éléments d'actif actuels de la société. Essentiellement, la filiale cherche à faire convertir un établissement en une installation de production d'envergure mondiale. Les facteurs clés du succès des initiatives de ce genre sont le choix du moment propice («timing»), un solide leadership de la part des principaux membres de la haute direction de la filiale, la qualité des rapports avec la haute direction de la société mère et, dernier point mais non le moindre, la capacité de présenter une offre irrésistible à la société mère.

► **Initiative issue du marché local.** Selon cette approche, la filiale cherche à obtenir l'exclusivité mondiale après avoir exploité une opportunité sur son propre marché local. Ici, les ingrédients vitaux du succès sont un niveau élevé d'autonomie et une forte présence de la filiale sur le marché local, un solide esprit de création ou d'entreprise caractérisant la personnalité de la filiale et la compatibilité entre les objectifs stratégiques de la société mère et ceux de la filiale.

► **Extension du mandat.** Ce genre d'initiative est déclenché quand la filiale, dans le cours de ses activités normales, décèle une possibilité d'utiliser les compétences dont elle dispose pour saisir une occasion qui se présente sur le marché mondial. Dans les entreprises étudiées, les facteurs clés de réussite étaient la présentation d'un projet solide, le haut niveau d'autonomie de la filiale, une bonne feuille de route et, encore une fois, la concordance des objectifs stratégiques de la filiale avec ceux de la société mère.

► **Proposition compétitive.** Dans ce cas, la filiale se trouve essentiellement en concurrence directe avec des filiales soeurs en vue de se mériter un mandat mondial. Pour être acceptée, la proposition doit comporter les éléments suivants : a) être concurrentielle; b) avoir une grande crédibilité aux yeux de la société mère; et c) être appuyée par un solide effort de promotion.

L'étude a aussi fait ressortir d'autres tendances qui semblent contribuer au succès de ces initiatives. Par exemple, les entreprises qui décrochent l'exclusivité d'un produit se recrutent en général parmi celles auxquelles les sociétés mères ont toujours attribué des responsabilités accrues au fil des ans et parmi celles dont la société mère a fait preuve d'ouverture à l'égard des initiatives de ses filiales.

Enfin, quel genre de climat d'affaires favorise ces initiatives? La liste de l'auteur inclut un régime libéral en matière de commerce, des niveaux élevés de concurrence intra-industrielle, la présence de consommateurs à la fine pointe du progrès et exigeants, une main-d'oeuvre bien scolarisée manifestant un esprit d'entreprise, une infrastructure favorable aux affaires et une société diversifiée.

Le rôle des consortiums de R-D dans le développement technologique

Les alliances de recherche-développement entre entreprises, universités et organismes gouvernementaux occupent une place de plus en plus importante dans les stratégies de développement tant des entreprises que des pays. En favorisant l'expansion aussi bien horizontale que verticale et en reliant des entreprises nationales et des entreprises étrangères, ces coalitions visent essentiellement à partager les coûts et les risques de la R-D préconcurrentielle (avant la mise en marché ou sans application précise). Elles sont particulièrement courantes dans les industries à fort coefficient technologique comme l'électronique, les produits pharmaceutiques, les ordinateurs et l'aérospatiale. On les retrouve aussi dans les industries plus traditionnelles comme l'automobile et le textile.

Dans un document de travail préparé pour Industrie Canada, **Vinod Kumar** et **Sunder Magun**, de l'Université Carleton, examinent la croissance des consortiums de R-D aux États-Unis, ainsi que l'importance et la nature de la participation canadienne à ces consortiums.

Les auteurs soulignent que les principaux facteurs qui déterminent la croissance des consortiums de R-D sont notamment le progrès technologique et la mondialisation de l'activité économique. Durant les 40 dernières années, ces tendances se sont accompagnées d'un resserrement des liens internationaux entre les multinationales. Dans ce processus, les multinationales ont été les principaux moteurs de la mondialisation, en donnant une dimension planétaire à la gestion, à la fabrication, aux approvisionnements, à la mise en marché, ainsi qu'à la R-D.

Un autre facteur contribuant à la prolifération de ces alliances est l'approche de plus en plus interventionniste suivie par les gouvernements en vue d'obtenir des avantages comparatifs pour leur pays. Cette attitude découle de la reconnaissance du fait que, dans les économies avancées, l'avantage comparatif que peut obtenir un pays est déterminé davantage par des politiques industrielles et/ou technologiques dynamiques que par la dotation en facteurs. Ainsi, le Japon et la Communauté européenne ont eu recours à des politiques

industrielles actives pour améliorer la compétitivité internationale d'industries stratégiques comme celles des semi-conducteurs et des avions commerciaux. Et, actuellement, les États-Unis et le Canada s'efforcent de stimuler la formation de consortiums technologiques en mettant en oeuvre de nouveaux programmes technologiques ou en élargissant la portée de programmes existants.

Les consortiums américains

Les consortiums technologiques américains et leur accessibilité pour les Canadiens font l'objet d'une attention particulière dans l'étude. Les auteurs ont examiné diverses barrières juridiques et institutionnelles auxquelles les entreprises canadiennes se heurtent quand elles veulent participer à des consortiums technologiques américains, en particulier ceux qui sont soutenus financièrement par le gouvernement américain. Ils ont aussi dressé un profil des principaux consortiums américains de R-D, analysé la façon dont le gouvernement les appuie et examiné l'importance de la présence étrangère dans ces consortiums.

Dans une enquête par sondage, les auteurs ont trouvé que la participation des entreprises canadiennes à la R-D effectuée aux États-Unis était très faible. Sur les 60 membres de consortiums interrogés, un seul était Canadien.

Constatation plus importante encore, les entreprises canadiennes n'ont pas le droit de faire partie des grands consortiums financés par le gouvernement fédéral américain. Par exemple, le Canada ne peut participer aux projets de coopération en matière de R-D qui bénéficient du soutien du *Advanced Technology Program* du NIST et de Sematech.

Les interviews réalisées avec des membres des consortiums et des représentants gouvernementaux ont fait ressortir trois autres barrières à la participation canadienne.

► L'une de ces barrières est l'impasse dans laquelle se trouvent les négociations visant à conclure un accord cadre sur la propriété intellectuelle entre le Canada et les États-Unis. Le gouvernement américain veut un accord bilatéral qui renferme des lignes directrices sur le partage des droits de propriété intellectuelle découlant de projets de recherche concertée.

► De façon générale, les entreprises canadiennes hésitent à se joindre à des consortiums américains parce que le genre de R-D qu'ils font ne débouche pas rapidement sur des produits. Les Canadiens s'intéressent plus à la recherche appliquée qui donne des résultats commerciaux plus rapidement.

► Les entreprises canadiennes trouvent que les frais de participation aux consortiums technologiques américains sont trop élevés.

Pour situer ces questions dans un contexte national, Industrie Canada a tenu, en mars 1994, deux ateliers de consultation auxquels ont été invités des entreprises canadiennes, des établissements de recherche et des universités. Les discussions ont porté sur trois grands thèmes : les raisons de la faible participation des entreprises canadiennes aux consortiums technologiques étrangers, les barrières auxquelles elles se heurtent et le rôle que le gouvernement devrait jouer.

Plusieurs participants ont affirmé qu'il fallait examiner le problème dans son contexte. Les entreprises canadiennes sont de petite et moyenne taille et elles se spécialisent dans certains créneaux. Quand elles forment des alliances technologiques, celles-ci portent habituellement sur des recherches appliquées ou «quasi commercialisables», et sont assorties d'alliances de mise en marché conclues en vue d'assurer leur position concurrentielle sur le marché mondial. Bref, la participation canadienne est faible uniquement dans les consortiums technologiques formés à l'étape de la recherche préconcurrentielle.

Les participants aux ateliers ont confirmé l'existence de barrières à la participation canadienne aux consortiums américains. Ils ont aussi indiqué que ces barrières sont encore plus grandes en Europe et au Japon. Mais selon eux, aucun de ces obstacles n'est insurmontable pour les entreprises qui ont les compétences requises dans un segment technologique donné ou qui possèdent une solide infrastructure de R-D.

Où la politique publique entre-t-elle dans l'équation? Un certain nombre de participants ont soutenu que le rôle du gouvernement devait se limiter à renforcer l'infrastructure de recherche-développement et les établissements universitaires ou à aider à la formation de consortiums horizontaux

axés sur la recherche fondamentale. D'autres ont proposé que le gouvernement fédéral stimule la formation de consortiums technologiques nationaux en accordant des subventions directes ou en instituant des politiques d'achat qui appuient cet objectif.

Programme des conférenciers éminents en économie : Il faut mettre l'accent sur la libéralisation du commerce et de l'investissement

Régulièrement, Industrie Canada invite d'éminents spécialistes à exposer leurs points de vue sur certains sujets d'importance critique dans le cadre de son *Programme des conférenciers éminents en économie*.

Lors des dernières conférences, **Steven Globerman** et **Richard Harris** de l'Université Simon Fraser ont traité de l'incidence de la suppression des barrières à l'investissement et au commerce international.

En toile de fond de son analyse, M. Globerman a commenté les résultats des travaux de recherche présentés dans *Les multinationales d'origine canadienne*, la plus récente étude publiée par Industrie Canada, et les conséquences de ces résultats sur le plan des politiques.

Le message qui ressort de la recherche, a-t-il conclu, est que l'investissement à l'étranger est bon non seulement pour la santé économique des investisseurs, mais aussi pour les pays où ces investisseurs sont installés, et il a cité en exemple les effets bénéfiques suivants :

- les investissements à l'étranger ne nuisent pas à la formation intérieure de capital,
- ils complètent plutôt qu'il ne remplacent les échanges commerciaux, et
- ils favorisent la spécialisation de la production, une tendance qui est associée à l'accroissement de la production et des flux commerciaux. L'investissement à l'étranger semble aussi favoriser la spécialisation de la R-D et stimuler l'innovation dans le pays d'origine. La productivité de la R-D intérieure s'en trouve améliorée tandis que les échanges de pratiques et de produits novateurs entre le pays d'origine et le pays d'accueil en sont facilités.

M. Globerman note aussi que la spécialisation de la production a plus de chance d'influer sur la structure de l'emploi que sur le nombre d'emplois dans l'économie, et que les emplois fondés sur la connaissance, mieux rémunérés, sont en général concentrés dans les pays où la productivité est plus élevée.

Malgré ces avantages, M. Globerman prétend que le gouvernement ne devrait pas encourager directement l'investissement à l'étranger. Il fait remarquer que dans tous les cas, la meilleure façon d'encourager les flux d'investissement internationaux est de poursuivre les efforts de libéralisation multilatérale des échanges commerciaux et des investissements.

Évaluation de l'ALEHO

Dans une conférence intitulée *Human Capital and Dynamic Gains from Economic Integration of North and South America*, M. Harris a examiné les effets éventuels que pourrait avoir l'intégration économique du Canada et des États-Unis avec l'Amérique latine dans le cadre d'un Accord de libre-échange entre les pays de l'hémisphère occidental (ALEHO).

Il souligne que la documentation sur les gains dynamiques mesurables à tirer des échanges commerciaux abonde en notions théoriques mais manque de chiffres concrets. Pour estimer une des sources potentielles de gains que pourrait représenter l'intégration, M. Harris a utilisé une variante d'un modèle de croissance économique classique à deux pays inspiré d'une théorie dynamique du commerce fondée sur la dotation en facteurs.

Selon cette théorie, les différences internationales observées au niveau de la productivité et du revenu sont attribuables aux différences observées au niveau des ressources humaines, ce qui comprend le niveau de scolarisation et les compétences.

C'est le cadre dans lequel certains des effets à long terme des lents changements qui se produisent dans le bagage des compétences des populations humaines peuvent être intégrés à l'analyse empirique.

Appliqués à l'ALEHO sur une période de 20 à 30 ans, les résultats à long terme produits par ce modèle diffèrent sensiblement de ceux que laissent entrevoir la plupart des modèles statiques. Ainsi, les

multiplicateurs à long terme observés pour les gains de revenu sont en général de deux à trois fois plus élevés que ceux auxquels on aboutit avec les modèles d'échanges classiques dans le cas de l'Amérique latine et varient de -2 à +2 dans le cas de l'Amérique du Nord.

En général, les résultats indiquent que l'ALEHO pourrait entraîner une convergence marquée et défavorable des investissements vers l'extérieur de l'Amérique du Nord. Par contre, les différences marquées au niveau de l'intensité du capital humain entre les régions agiraient comme contrepoids, de sorte qu'il y aurait une période de transition extrêmement longue et un lent mouvement du capital du Nord, riche, vers le Sud.

Programme des conférenciers éminents en économie

Calendrier des conférences pour 1994-1995

Le *Programme des conférenciers éminents en économie* pour la présente année a déjà débuté. Voici le calendrier des conférences prévues pour le reste de la saison.

Le 6 janvier 1995 -- PAUL ROMER, de l'Université de la Californie à Berkeley, traitera de la *R-D et de la croissance fondée sur la connaissance*.

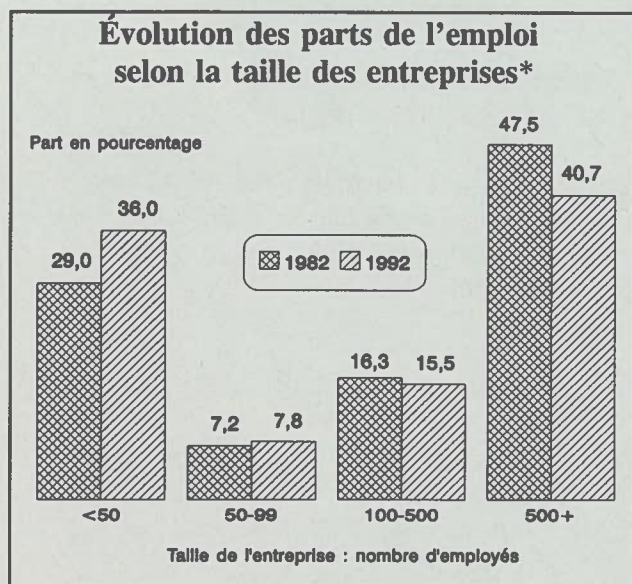
Le 17 février 1995 -- ANDRÉ RAYNAULD, de l'Institut de recherches politiques, parlera des *marchés du travail et du changement structurel*.

Le 24 mars 1995 -- ELHANAN HELPMAN, de l'Université de Tel-Aviv, abordera le thème de la *politique commerciale et de la Politique*.

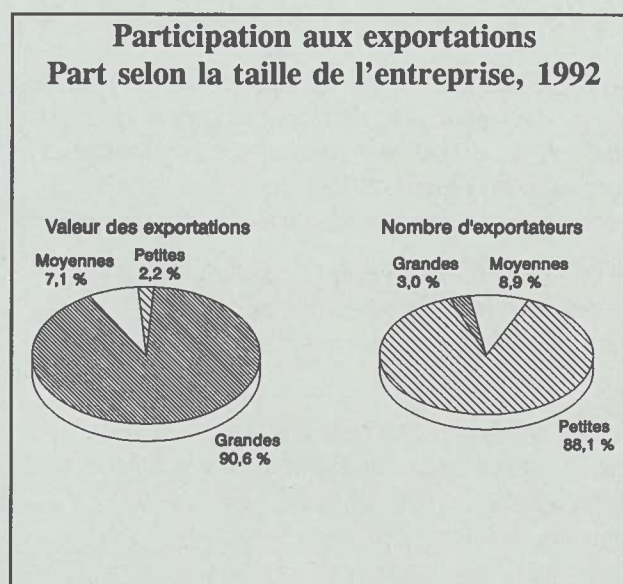
Le 21 avril 1995 -- SYLVIA OSTRY, du Centre for International Studies de l'Université de Toronto, examinera le *nouvel ordre du jour en matière de commerce au lendemain de l'Uruguay Round*.

DE NOTRE CARNET SUR LA COMPÉTITIVITÉ

Importance croissante des entreprises de petite et moyenne taille



Source : Base de données sur les petites entreprises.



Source : Statistique Canada.

- Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle de premier plan dans l'économie sur les plans de l'emploi et de la production. Ce qui est aussi sinon plus important, les PME injectent dynamisme et souplesse dans le système. Ces qualités sont essentielles à la compétitivité et revêtent une importance particulière au moment où l'économie canadienne opère la transition vers des activités davantage axées sur la connaissance et à valeur ajoutée plus grande.
- Les petites entreprises évoluent dans le secteur de la fabrication (moins de 100 employés) ou celui des services (moins de 50 employés). Les entreprises de taille moyenne peuvent avoir jusqu'à 500 employés.
- La tendance observée dans la plupart des industries va vers des unités de production plus petites. Le nombre moyen d'employés par entreprise dans le secteur manufacturier est passé de 41 en 1982 à 34 en 1992.
- Les PME étaient à l'origine de 57 p. 100 du PIB en 1992 et représentaient 99 p. 100 des 2,1 millions d'entreprises canadiennes. Leur part de l'emploi dans l'économie a progressé de 6,8 points de pourcentage entre 1982 et 1992. Plus de 70 p. 100 des emplois créés au cours des sept premiers mois de 1994 ont été attribués à des entreprises de 50 employés ou moins.
- Les PME prennent de l'expansion sur les marchés mondiaux. Le nombre de PME exportatrices a augmenté rapidement, passant de 33 000 en 1986 à 73 000 en 1992. Les nouveaux exportateurs proviennent d'une gamme beaucoup plus étendue d'industries que les gros exportateurs traditionnels du Canada. Ils ont tendance à se spécialiser dans certains créneaux d'exportation, c.-à-d. des biens et services négligés par les grandes entreprises. Les PME représentent aujourd'hui 9 p. 100 des 14 milliards de dollars d'exportations canadiennes de marchandises.

PUBLICATIONS

DISPONIBLES

Série de documents de travail d'Industrie Canada

N° 1 - *L'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.

N° 3 - *Débordements transfrontaliers de R&D entre les industries du Canada et des États-Unis*, Jeffrey I. Bernstein, Université de Western Ontario, Septembre 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*

Documents de discussion d'Industrie Canada

N° 1 - *Les multinationales comme agents du changement : Définition d'une nouvelle politique canadienne sur l'investissement étranger direct*, Lorraine Eden, Université Carleton, Novembre 1994.

*Publications conjointes ***

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

À PARAÎTRE

Série de documents de travail d'Industrie Canada

L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises

Steppin' Out: An Analysis of the Education Experiences and Early Labour Market Outcomes of a Panel of Recent Science and Non-Science University Graduates

Série de documents hors-série

Gender Tracking in University Programs: An Analysis of Gender Patterns in Canadian Scholarships Program Disciplines and Non-CSP University Disciplines

Business Development Initiatives in Multinational Subsidiaries

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

Indicateurs économiques mensuels

Janvier - Perspectives économiques
Février - Le point sur la compétitivité
Mars - Le compte courant du Canada

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, téléphone : (613) 741-4333, télécopieur : (613) 741-5439.