

MICRO

Bulletin de recherche microéconomique

Volume 2, N° 1
Printemps 1995

Conférence prochaine...

La croissance fondée sur la connaissance et les politiques microéconomiques

Dans le cadre de son programme de publications de travaux de recherche, Industrie Canada a confié récemment à 12 spécialistes de la croissance économique la tâche d'étudier la croissance fondée sur la connaissance, d'évaluer son incidence possible sur les politiques microéconomiques canadiennes et de faire rapport sur le sujet. Le professeur **Peter Howitt**, de l'Université Western Ontario, a accepté d'agir à titre de guide scientifique du projet et de diriger la préparation du volume qui regroupera les documents issus de la recherche. Les auteurs soumettront leurs constatations et les résultats de leurs travaux à l'examen de leurs collègues dans le cadre d'une conférence qui aura lieu à Ottawa les 30 et 31 mars prochains sous l'égide d'Industrie Canada.

La conférence comportera trois volets, chacun s'attachant à un domaine d'études distinct.

Notions et mesures

Le premier volet traitera des notions et mesures, c'est-à-dire des aspects à mesurer afin de traduire la

Dans ce numéro

<i>Le processus décisionnel des sociétés au Canada</i>	2
<i>Fusions et acquisitions – Leur incidence sur les sociétés</i>	3
<i>Nouvelle étude consacrée aux mesures de la compétitivité</i>	5
<i>Où les entreprises et les industries puisent-elles leur souplesse? Et pourquoi?</i>	7
<i>Un plan pour favoriser l'innovation</i>	8
<i>De notre carnet sur la compétitivité</i>	9

théorie de la croissance endogène en action. Les aspects à prendre en compte sont : comment définir la connaissance; comment expliquer la différence entre la connaissance et les autres biens sur le plan opérationnel; quelles sont les dimensions pertinentes de la connaissance dont il faut tenir compte pour en mesurer l'apport en tant qu'intrant ou extrant; comment effectuer ces mesures; en quoi différentes sources de croissance sont-elles reliées entre elles; et comment déterminer les secteurs ou les entreprises qui utilisent ou produisent la connaissance de façon intensive afin d'expliquer la performance économique des secteurs fortement axés sur la connaissance par rapport à ceux qui en sont moins ou très peu tributaires.

Facteurs qui stimulent la croissance économique

Pendant la deuxième partie de la conférence, les participants analyseront les facteurs qui contribuent à la croissance économique. Ils présenteront des preuves empiriques afin de dégager des conclusions au sujet de deux rapports :

- le lien entre les échanges commerciaux et la croissance fondée sur la connaissance;
- l'incidence de l'intégration économique sur la croissance économique fondée sur la connaissance et vice versa.

Les participants à la conférence tenteront de tirer des conclusions empiriques des preuves présentées et d'en évaluer les répercussions sur les politiques au Canada.

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 Approvisionnement et Services Canada
ISSN N° 1198-3558



Industrie Canada Industry Canada

Canada



On examinera les rapports qui existent entre les obstacles interprovinciaux et la croissance endogène, en analysant les estimations disponibles des coûts sociaux attribuables aux entraves commerciales entre les provinces et en déterminant si les questions de croissance endogène influent de façon importante sur les résultats. Le rapport entre les régimes de propriété intellectuelle et la croissance économique sera aussi examiné. On y présentera des études de cas afin de déterminer les conditions qui semblent favoriser ou compromettre le succès des politiques examinées.

Le Canada et la révolution mondiale des télécommunications

Le troisième volet de la conférence sera consacré à ce qu'on a appelé l'autoroute de l'information. L'un des buts visés sera d'en définir les caractéristiques essentielles et ses effets possibles — y compris ceux que génèrent les investissements dans l'infrastructure — sur la performance de l'économie canadienne. On traitera de la R-D et de la croissance de la productivité dans le secteur canadien des télécommunications, de même que des facteurs sous-jacents au phénomène d'évolution technologique autogène dans le secteur du matériel de télécommunications. Les participants analyseront aussi l'incidence de cette évolution sur l'accroissement de la productivité au sein même de ce secteur industriel et de l'industrie manufacturière canadienne en général.

La recherche sur le processus décisionnel des sociétés au Canada à l'ordre du jour d'une conférence prochaine

Industrie Canada, en collaboration avec la Fondation canadienne de recherche financière, a commandé 18 études sur le processus décisionnel des entreprises au Canada. Les professeurs **Ron Daniels** (Faculté de droit, Université de Toronto) et **Randall Morck** (Faculté de commerce, Université de l'Alberta) sont les directeurs de la rédaction chargés de préparer le rapport de recherche. Ils agiront aussi à titre de rapporteurs dans le cadre d'une

conférence de mi-étape qui réunira des spécialistes à Toronto les 20 et 21 mars 1995. Au moment de cette conférence, des experts provenant du secteur des affaires, du milieu juridique, des universités et du secteur gouvernemental seront appelés à présenter des commentaires sur la première version des 18 études.

Ce projet de recherche devrait contribuer de deux façons à soutenir le processus d'élaboration des politiques. Premièrement, en permettant de mieux faire comprendre le caractère distinctif des entreprises canadiennes et l'efficacité relative des rapports entre les institutions, le projet devrait contribuer à améliorer la croissance et la performance de l'économie canadienne. Deuxièmement, il fournira des assises analytiques plus solides aux révisions envisagées aux lois fédérales touchant les entreprises.

Le projet porte essentiellement sur les questions suivantes en matière d'orientation des politiques :

Croissance de l'économie nationale

- les conséquences d'une action visant à inciter les entreprises à adopter une approche à plus long terme à l'égard des investissements en R-D et en ressources humaines;
- le rôle futur des filiales canadiennes; et
- les rapports entre la structure et les pratiques de régie des sociétés, leurs processus décisionnels et leur rendement.

Régie des sociétés

- le rôle des banques en matière de régie des entreprises;
- le bien-fondé des normes actuelles touchant la structure et la composition des conseils d'administration; et
- la responsabilité des directeurs et des gestionnaires des organismes sans but lucratif.

Investisseurs institutionnels

- la législation canadienne devrait-elle continuer de mettre l'accent sur la protection des actionnaires minoritaires?

- l'importance et le profil particulier des investisseurs institutionnels justifient-ils des modifications à la *Loi sur les sociétés par actions*?
- les règles visant les opérations d'initiés et les prises de contrôle devraient-elles être modifiées pour les investisseurs institutionnels?
- faut-il prévoir des dispositions spéciales pour garantir que les gestionnaires institutionnels s'acquitteront de leurs obligations de rendre des comptes aux bénéficiaires des fonds et, le cas échéant, lesquelles?

Conglomérats canadiens

- les conséquences des dispositions relatives aux obligations des directeurs et aux exigences ayant trait au lieu de résidence du point de vue de la régie des conglomérats;
- la pertinence des règlements actuels sur les sociétés et les valeurs mobilières en ce qui a trait aux opérations intraconglomérats; et
- les conséquences de l'existence de conglomérats canadiens du point de vue de la politique canadienne en matière de concurrence.

Politiques de rémunération

- les contrats d'intéressement aux résultats entre gestionnaires et actionnaires ont-ils des incidences sur le rendement de la société?
- la nécessité de réviser la loi et la nature de la révision à effectuer, de manière à ce qu'elle prévienne pour les cadres des politiques de rémunération plus rationnelles et fondées sur le rendement.

Comblant une lacune dans le domaine de la recherche

Ce nouveau projet de recherche canadien a été commandé par suite de l'intérêt accru suscité par les processus décisionnels des sociétés. Cet intérêt découle en grande partie d'une nouvelle théorie de la croissance économique selon laquelle les structures et les mécanismes de prise de décisions des institutions économiques et des sociétés influent sur les perspectives de croissance des entreprises et, partant, des pays.

Selon cette nouvelle théorie de la croissance, plusieurs facteurs microéconomiques ont une incidence sur la compétitivité des différentes sociétés et, en bout de ligne, sur la croissance économique du pays. Au nombre de ces facteurs figurent le mode d'organisation en sociétés, la structure organisationnelle des entreprises et des groupes d'entreprises et les différences de rapports qui existent, selon les pays, entre les gouvernements, les entreprises et les agents financiers.

Fait étonnant, la recherche sur les processus décisionnels des sociétés canadiennes ne s'est guère inspirée de données empiriques — quantitatives ou qualitatives — tirées de l'expérience canadienne. Au surplus, les chercheurs se sont bornés à examiner le rôle joué par les conseils d'administration et ils ont donc négligé de se pencher sur un vaste éventail d'autres contraintes commerciales et juridiques qui influent sur le comportement des sociétés.

Les nouvelles recherches en cours visent à combler ces lacunes et à élargir le débat afin d'y inclure des éléments touchant le comportement, le rôle des institutions et les rapports qu'elles entretiennent entre elles, de même que l'incidence de ces facteurs sur la croissance économique du Canada.

Fusions et acquisitions — Leur incidence sur les sociétés

L'intérêt à l'égard des fusions et des acquisitions, s'il ne s'est jamais vraiment démenti, s'est intensifié à compter des années 80, à la suite justement d'une vague d'opérations de cette nature qui se sont produites au cours de cette période. Industrie Canada a récemment publié étude sur les répercussions de ce phénomène sur les sociétés.

Publiée sous la forme d'un document de travail préparé par **Gilles Mcdougall**, économiste et chercheur à Industrie Canada, cette étude porte sur la rentabilité des sociétés canadiennes et américaines qui ont fait l'objet d'une fusion ou d'une acquisition.

L'auteur observe que les études sur la rentabilité de ces sociétés peuvent être divisées en deux catégories, selon l'approche analytique adoptée.

La première approche est **financière** : l'accent est mis sur ce qu'il est advenu du prix et du rendement des actions des actionnaires de ces entreprises comparativement à ceux d'un groupe de référence composé d'entreprises qui n'ont pas fait l'objet d'une acquisition au cours de la même période. Selon cette approche, on considère que le rendement de la société s'est amélioré si les actionnaires ont obtenu un meilleur rendement après l'acquisition ou la fusion.

Les résultats obtenus au moyen de cette méthode d'analyse, utilisée largement aux États-Unis mais également au Canada, démontrent que les prises de contrôle de sociétés profitent généralement aux actionnaires et que le marché des valeurs mobilières réagit généralement favorablement à l'annonce de fusions et d'acquisitions imminentes.

La seconde approche repose sur une **analyse de l'organisation industrielle** et vise des aspects précis du rendement financier ou économique des sociétés fusionnées et acquises, avant et après l'opération. Les tendances qui se dégagent de ces variables donnent une indication de l'effet net de l'acquisition sur la rentabilité lorsqu'on les compare à celles du groupe de référence.

Mcdougall s'est servi de cette seconde approche afin d'examiner l'incidence des fusions et des acquisitions sur les décisions et le rendement des sociétés, en utilisant des données compilées spécialement par Statistique Canada pour cette étude.

Ces données portent sur un groupe d'entreprises qui ont fait l'objet d'une fusion ou d'une acquisition entre le milieu de 1985 et la fin de 1987, et tous les cas choisis pour l'analyse ont été soumis à Investissement Canada pour approbation. Étant donné que cet organisme s'intéresse uniquement aux entreprises dont les avoirs se situent au-dessus d'un certain seuil, les entreprises retenues étaient toutes de grande taille et elles étaient passées sous contrôle étranger à la suite d'une fusion ou d'une acquisition.

À partir de techniques normalisées d'analyse statistique permettant d'isoler l'incidence de la prise de contrôle sur le rendement de l'entreprise issue de l'opération, **Mcdougall** a dégagé les conclusions suivantes :

► Les sociétés acquises par des intérêts étrangers ont augmenté leurs immobilisations en capital et leurs dépenses au titre de la R-D.

► Les prises de contrôle par des intérêts étrangers ne favorisent pas la rentabilité à court terme de l'entreprise acquise : elles ont plutôt pour effet immédiat de provoquer une baisse radicale du rapport des bénéfices aux ventes et du ratio des bénéfices à l'avoir propre.

► À plus long terme, toutefois, de fortes dépenses en R-D semblent aller de pair avec une rentabilité élevée.

► L'augmentation des immobilisations en capital semble liée à une hausse des dépenses en R-D, ce qui signifierait que ces deux variables se complètent.

► Des économies d'échelle semblent exister au niveau de la R-D. Le montant relatif des dépenses que doit engager une entreprise semble en effet décroître à mesure qu'elle prend de l'expansion.

► Les sociétés acquises par des intérêts étrangers se comportent différemment de celles acquises par des intérêts canadiens. Ces dernières semblent enregistrer une augmentation de leur rentabilité à court terme et, dans le meilleur des cas, aucun changement sur le plan des immobilisations en capital physique ou des dépenses de recherche et de développement.

Ces conclusions indiquent que les entreprises s'adaptent bien à une prise de contrôle étrangère. L'une des conséquences immédiates semble être qu'elles acceptent plus volontiers d'investir dans la R-D ou le capital physique, même si elles doivent, pour cela, subir une réduction à court terme de leur rentabilité.

Cette étude semble souligner l'importance d'analyser les conséquences à long terme des fusions et des acquisitions sur la rentabilité.

Le rendement relativement faible des entreprises durant la période qui suit immédiatement une **prise de contrôle par des intérêts étrangers** semble faire état d'une période d'adaptation au cours de laquelle les entreprises doivent apprendre à travailler ensemble, celles qui ont procédé à une acquisition devant notamment apprendre à faire un usage rentable de leurs nouveaux éléments d'actif.

L'actif des sociétés comprend de plus en plus des éléments non matériels fondés sur la connaissance et intégrés soit dans des pièces d'équipement, soit dans le personnel de l'entreprise. Les théories en matière d'internalisation et de compétence technologique indiquent que le désir de posséder ces éléments d'actif non matériels joue beaucoup dans la décision d'acquiescer une entreprise. Pour profiter pleinement de ce type d'éléments d'actif, les sociétés ont besoin de temps et d'immobilisations complémentaires dans le capital physique et la recherche et le développement. Les conclusions de nos recherches laissent croire que ces deux théories pourraient mener à une juste interprétation des motifs qui sous-tendent les opérations de fusion et d'acquisition.

Une nouvelle étude consacrée aux mesures de la compétitivité

Le mot compétitivité est sur toutes les lèvres. Mais qu'est-ce au juste que la compétitivité et comment peut-on la mesurer? Dans un document préparé pour Industrie Canada et qui sera publié prochainement sous le titre *La compétitivité : concepts et mesures*, le professeur **Donald G. McFetridge**, de l'Université Carleton, présente une synthèse utile et bien structurée (sans être trop technique) des courants d'idées dominants.

L'auteur examine la compétitivité à trois niveaux : l'entreprise, le secteur industriel et le pays. Il fait valoir que des notions peuvent être pertinentes à un niveau d'agrégation et non à un autre, et que des mesures et des indicateurs différents s'appliquent à chacun.

La compétitivité des entreprises

McFetridge croit que la compétitivité est à la fois plus facile à comprendre et plus utile en tant que notion lorsqu'elle est étudiée en rapport avec les entreprises. De plus, tout indice de compétitivité doit être mesuré sur plusieurs périodes de temps et non pas sur une seule.

Il existe des mesures complexes de la compétitivité des entreprises. Par exemple, le document fait référence au paramètre « q de Tobin ». Dans ce cas,

l'étalon de mesure est la valeur marchande de l'endettement et de l'avoir propre d'une entreprise. Si cette valeur est inférieure au coût de remplacement de l'actif, l'entreprise serait alors considérée comme étant non concurrentielle. Cela indiquerait en effet que certains ou même tous ses investissements passés furent de mauvais calculs.

Les autres indicateurs de compétitivité des entreprises sont ses coûts moyens par rapport à ceux de ses rivales (y compris les coûts unitaires de main-d'oeuvre), la productivité totale des facteurs (productivité moyenne de tous les facteurs de production) et les parts de marché.

La compétitivité peut également être évaluée sous l'angle des compétences des ressources humaines et, plus particulièrement, du calibre de la direction et de sa capacité d'exploiter les « compétences de base » propres à l'entreprise. L'auteur cite aussi un rapport de 1991 de l'OCDE qui montre qu'un éventail de facteurs sans lien aucun avec le coût des intrants ou le prix des extrants peuvent provoquer des différences au chapitre de la productivité de la main-d'oeuvre et des capitaux ainsi que de la qualité et du rendement des produits. Dans le rapport, on mentionne notamment les économies d'échelle, les systèmes fonctionnels, la taille des stocks, la qualité de la gestion, l'état des relations de travail.

La compétitivité des secteurs industriels

Comment mesurer la compétitivité des secteurs industriels et des branches d'activité? Selon **McFetridge**, il faut, dans ce cas, établir des comparaisons. Ainsi, un secteur industriel donné dans une région ou un pays doit être comparé à son homologue dans une autre région ou un autre pays avec lequel il a déjà des rapports commerciaux ou pourraient en avoir dans l'avenir.

Il ajoute que la plupart des mesures de compétitivité employées pour les entreprises peuvent s'appliquer aussi aux secteurs industriels. La rentabilité en est une : par exemple, un secteur peut être considéré comme concurrentiel s'il obtient de façon soutenue des résultats égaux ou supérieurs à la moyenne de ceux obtenus par les secteurs équivalents à l'étranger dans un contexte de libre

concurrence. Des comparaisons peuvent également être établies sur le plan des coûts, de la productivité et de la part de marché.

L'auteur souligne que, aux fins de l'évaluation de la compétitivité des industries sur le plan des coûts, les économistes considèrent maintenant que le coût du capital est un indicateur plus général que le coût de la main-d'œuvre. Afin d'élargir la mesure fondée sur le coût unitaire, il propose d'y incorporer tant le coût du capital que celui de la main-d'œuvre.

Deux autres mesures de compétitivité des secteurs industriels sont mentionnés. L'une est le solde commercial et l'autre est « l'avantage comparatif révélé » fondé sur la part relative du marché mondial détenue par les produits ou les classes de produits d'un pays.

Les sources d'avantages comparatifs ou concurrentiels comprennent le coût des facteurs, l'accès au marché et l'innovation. Les avantages relatifs au coût des facteurs peuvent être le reflet de la dotation en richesses naturelles ou en main-d'œuvre, deux explications classiques de l'avantage comparatif. Un accès au marché favorable peut découler d'une situation géographique avantageuse ou de la présence de droits de douane. L'avantage comparatif fondé sur l'innovation est une résultante de la dotation en capital humain, un avantage qui peut être « créé » dans la mesure où les compétences et les connaissances peuvent être acquises.

L'auteur se réfère à la conclusion de Porter, à savoir que la productivité est le produit de l'innovation et que celle-ci s'épanouit dans des grappes ou des « losanges » industriels. L'étude des grappes industrielles, dit-il, procède d'une volonté de mieux comprendre le processus de croissance et de déterminer d'où provient l'innovation — des produits, des processus et de l'organisation. Il s'écarte de l'interprétation habituelle lorsqu'il affirme que l'innovation ne survient pas spontanément, mais qu'elle est le résultat final d'un long processus cumulatif d'apprentissage. Ce processus, observe-t-il, est interactif puisque « nous devons tous apprendre de quelqu'un ».

Compte tenu de cette réalité, le degré d'interaction d'une entreprise nationale avec ses clients, fournisseurs, concurrents et le secteur public a des répercussions sur la croissance de la productivité et de la compétitivité de cette entreprise. Par conséquent, si les grappes industrielles sont effectivement à l'origine de l'innovation, les entreprises qui font partie de grappes efficaces se trouvent alors par le fait même avantagées.

La compétitivité des pays

McFetridge mentionne que de nombreux indicateurs ont été proposés pour évaluer la compétitivité des pays. On peut les regrouper en deux grandes catégories, l'une fondée sur le revenu réel par habitant ou la croissance de la productivité et l'autre, sur les résultats commerciaux.

Comme l'auteur le fait remarquer, il n'est pas toujours possible de différencier les deux éléments, puisque certains gains dans « les termes de l'échange » peuvent mener à une hausse du revenu par habitant d'un pays. De tels gains peuvent découler d'une demande mondiale excessive des biens et des services exportés par le pays ou d'une offre mondiale excessive des biens et des services qu'il importe. Dans ce cas, les dimensions représentées par les « termes de l'échange » et le « revenu par habitant » sont reliées entre elles.

En outre, affirme l'auteur, un « portefeuille d'exportations » national concentré dans des secteurs à forte croissance ou un « portefeuille d'importations » concentré dans des secteurs à faible croissance ou en déclin — ou les deux — peut présager d'une amélioration des termes de l'échange et, partant, du revenu national par habitant.

Tout en nourrissant des réserves à l'égard des mesures de compétitivité à l'échelle des pays, **McFetridge** conclut que la croissance du revenu par habitant demeure le meilleur indicateur de réussite économique des pays. Par ailleurs, comme la plus importante source d'augmentation du revenu par habitant est la croissance de la productivité totale des facteurs, il croit que cet indicateur pourrait également servir de point de repère dans l'évaluation de la compétitivité nationale.

En résumé, il conclut que :

- au niveau des entreprises, la notion de compétitivité est bien définie et utile;
- au niveau des secteurs, la notion peut s'appliquer mais moins bien qu'à l'échelle des entreprises;
- au niveau des pays, la notion n'est pas très utile. Elle est importante surtout à l'échelle des entreprises, et les pays ne sont pas des entreprises.

Où les entreprises et les industries puisent-elles leur souplesse? Et pourquoi?

Pourquoi le Japon semble-t-il investir davantage que le Canada ou les États-Unis dans les systèmes de fabrication flexibles (SFF)? L'intérêt soulevé par cette question a amené le CIRANO (Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations) à entreprendre une étude plus vaste des liens qui existent entre les choix technologiques stratégiques et leurs répercussions sur la croissance économique.

En décembre dernier, le professeur **Marcel Boyer** a présenté certaines conclusions de cette étude dans le cadre du Programme de conférenciers éminents d'Industrie Canada. **Marcel Boyer** est vice-président et directeur scientifique du CIRANO et professeur d'économie à l'Université de Montréal.

Dans son exposé, le conférencier a mis en relief certaines caractéristiques qui ont fait la popularité des SFF partout dans le monde. Par exemple, bien que ces technologies soient plus coûteuses en terme d'investissement de départ, elles ont pour effet de réduire considérablement par la suite les coûts de mise en fabrication. Cette situation permet une plus grande souplesse au niveau du produit et des quantités à produire en terme de délai d'exécution, de coût variable unitaire ou de la taille moyenne des lots.

Cette étude révèle que la souplesse d'une industrie est fonction de six facteurs : la taille du marché, la variabilité ou le risque lié au niveau de la demande, la sensibilité au prix de la demande, le niveau moyen de production permettant la minimisation des coûts,

le coût d'investissement supplémentaire pour la mise en place d'une technologie flexible et le niveau minimum du coût de production variable moyen dans le cas d'une technologie « rigide ».

Qu'en est-il de la souplesse des entreprises? D'après le professeur **Boyer**, les raisons qui incitent une entreprise à choisir une technologie souple ou une technologie rigide sont en partie liées à l'efficacité ou aux coûts mais elles sont aussi d'ordre stratégique. Cette dernière catégorie comprend le choix de la quantité à produire dans une situation donnée, lorsque la taille du marché est inconnue, la variabilité ou le risque lié au niveau de la demande et les réactions des concurrents face à divers choix sur le plan de la technologie et de la production.

Les résultats de la recherche laissent croire que ces nouvelles technologies entraîneront probablement des changements très importants sur le plan de la concurrence et des modes de croissance. Les transformations suscitées par les SFF dans les processus de production déclencheront en effet une série de modifications dans l'organisation interne des entreprises, dans leurs marchés et dans les liens qu'elles entretiennent avec leurs fournisseurs et leurs clients.

À partir des conclusions de cette recherche, on peut formuler certaines hypothèses quant au comportement futur des sociétés à l'égard de technologies telles que les SFF. Ainsi, dans une entreprise donnée, la valeur de la flexibilité augmentera de pair avec l'intensité de la concurrence et l'expansion du marché. Sous la pression de la concurrence, on peut s'attendre à ce que les entreprises passent, les unes après les autres, d'une technologie rigide à une technologie souple. Finalement, ces technologies se répandront de plus en plus à mesure qu'elles deviendront moins coûteuses à implanter.

***Paul Romer livre un plan
pour favoriser l'innovation***

Dans le contexte d'une base de ressources fixe, le plus important facteur de croissance économique est l'innovation, affirme **Paul Romer**. Cela étant, il est d'une importance cruciale de mettre en place des cadres institutionnels qui favorisent l'innovation. Le cadre institutionnel constitue donc l'un des domaines d'intervention d'une politique visant à influencer sur le taux de croissance économique.

Romer, une sommité de la théorie économique de la croissance fondée sur la connaissance, a traité de cette question lors d'un exposé présenté en janvier dernier à l'une des conférences du Programme de conférenciers éminents d'Industrie Canada.

La recherche préconcurrentielle joue un rôle crucial dans la stimulation de l'innovation parce que les connaissances ou les biens non concurrentiels mis au point à ce stade peuvent aussi être mis à profit par de nombreuses entreprises qui peuvent alors se doter de facteurs de production à productivité plus élevée. À cause de cette caractéristique, les « biens non concurrentiels » ont un taux de rendement social élevé, soit des niveaux estimatifs variant entre 30 et 50 p. 100.

La R-D préconcurrentielle met généralement en cause des investissements de départ très importants. Les avantages que ces innovations peuvent avoir sur les produits ou les processus doivent faire l'objet d'une protection suffisante en matière de propriété intellectuelle afin de pouvoir en capter les résultats. Cela mène toutefois à un certain degré de monopole et d'obstruction qui vont à l'encontre d'une distribution optimale de biens non concurrentiels. Ces facteurs ont pour effet de réduire le taux de rendement social et le taux de croissance économique.

Afin de contourner le problème et de stimuler l'innovation et la croissance économique, **Romer** propose que le gouvernement *institutionnalise* le genre d'alliance industrielle qui a fait ses preuves dans le financement de la R-D. Il recommande d'établir un processus structuré qui permettrait d'assurer le partage du coût élevé du développement

et la sélection par l'industrie de projets d'investissement prometteurs. Les entreprises d'un secteur industriel donné pourraient financer collectivement des investissements axés sur la connaissance en convenant d'acquitter une cotisation obligatoire applicable à l'ensemble du secteur. Les recettes seraient utilisées par l'industrie pour la réalisation de projets d'investissement présentant de fortes probabilités de retombées positives. Comme l'ensemble du secteur industriel contribuerait au financement, les résultats des recherches et les autres avantages seraient mis à la disposition de toutes les entreprises de l'industrie.

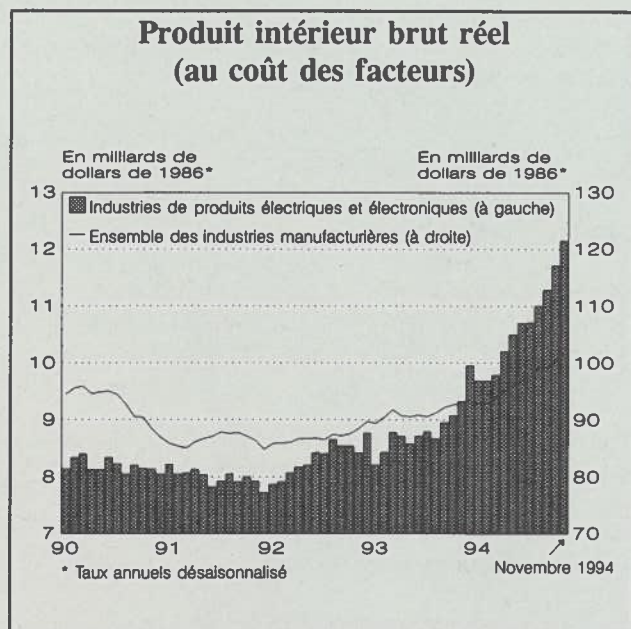
Les industries devraient soumettre au gouvernement fédéral une demande afin d'être autorisées à établir un conseil chargé du financement d'un bien public propre à un secteur donné. Le gouvernement devrait analyser les propositions des industries et en évaluer le mérite. Il leur fournirait aussi une aide initiale afin de déterminer et d'élaborer les objectifs des projets.

Advenant que les spécialistes du secteur public jugent la proposition intéressante, ils organiseraient alors des auditions afin de confirmer qu'elle répond à un besoin public véritable. Après avoir subi avec succès cette épreuve, la proposition ferait ensuite l'objet d'un vote parmi les entreprises du secteur industriel afin de s'assurer qu'elle a l'appui au moins d'une majorité d'entreprises. Si une proportion suffisamment élevée d'entreprises du secteur est favorable à l'initiative, toutes les entreprises seraient alors tenues de verser une cotisation modeste et établie au préalable. Le montant ainsi recueilli serait remis à l'industrie afin de financer l'initiative convenue.

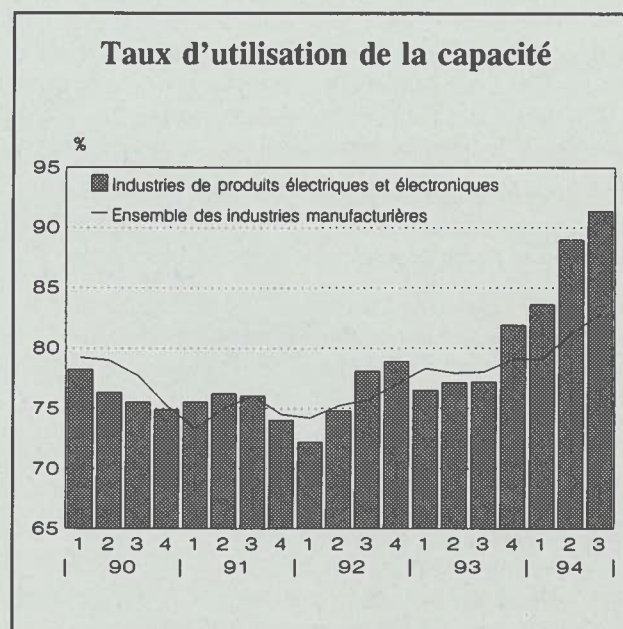
Une telle approche stimulerait l'innovation primaire et ses retombées secondaires sans recours à l'aide gouvernementale, à des garanties de prêts ou à des allègements fiscaux.

DE NOTRE CARNET SUR LA COMPÉTITIVITÉ

Pleins feux sur les industries de produits électriques et électroniques



Source: Statistique Canada



Source: Statistique Canada

- Le secteur manufacturier fut durement touché par la récession et il a mis beaucoup de temps à s'en remettre. La vigoureuse croissance de l'an dernier ne s'était pas vue depuis longtemps. Cette reprise peut être attribuée principalement à l'essor des exportations et aux importants investissements effectués par les entreprises dans les machines et les biens d'équipement.
- Les industries des produits électriques et électroniques (PEE) figurent parmi les chefs de file qui ont contribué au redressement dans le secteur manufacturier. Ces industries fabriquent des machines de bureau, de magasin et d'établissements commerciaux; de petits et de gros électroménagers; des appareils audiovisuels domestiques; du matériel électronique; des piles, du câblage de communications et du câblage électrique.
- Les industries de PEE ont affiché une bonne croissance depuis le creux de la récession. En novembre 1994, la production combinée de ces industries avait grimpé de 57,5 p. 100 par rapport au niveau de décembre 1991 et dépassait largement la hausse de 20,0 p. 100 enregistrée par l'ensemble du secteur manufacturier. Grâce à cette progression plus rapide, la part de ces industries est passée de 2,8 à 11,9 p. 100 de la production globale du secteur manufacturier.
- Une grande partie du succès des industries de PEE provient des efforts considérables qu'elles ont déployés pour améliorer leur compétitivité sur le plan, notamment, de la restructuration, de la compression des effectifs et de la recherche de mandats mondiaux. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont diminué considérablement et la productivité est en hausse.
- Les industries de PEE ont pu accroître leur production rapidement en mettant à profit la capacité inutilisée. Elles tournent maintenant pratiquement à plein régime.

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, Septembre 1994.

N° 4 - *L'impact économique des activités de fusion et d'acquisitions sur les entreprises*, Gilles McDougall, Industrie Canada, Février 1995.

Série de documents hors-série

N° 1 - *Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : Analyse par pays (Volume 1) Résumé et conclusions (Volume 2)*

N° 2 - *Initiatives d'expansion commerciale dans les filiales canadiennes*, Julian Birkinshaw, Janvier 1995.

N° 3 - *Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie*, Vinod Kumar et Sunder Magun, Février 1995.

N° 4 - *Écarts hommes/femmes dans les programmes universitaires*, Sid Gilbert et Alan Pomfret, Mars 1995.

Série de documents de discussion

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

*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

À PARAÎTRE

Série de documents de travail d'Industrie Canada

La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents

Série de documents hors-série

La compétitivité : concepts et mesures

Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la recherche et au développement : le crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE)

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

Indicateurs économiques mensuels

Avril - L'économie fondée sur le savoir

Mai - Le développement économique régional

Juin - Le déficit canadien du compte voyages

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.