

Dans ce numéro ...

**DOSSIER DE
RECHERCHE**

- *Pourquoi les sociétés canadiennes optent-elles pour des accords de coopération ?*
- *Le marché de l'emploi : s'adapter ou se faire évincer !*
- *Croissance économique et importance du capital humain*
- *Les impôts sur les salaires détruisent-ils les emplois ?*

**PROGRAMME DES
CONFÉRENCIERS
ÉMINENTS**

- *John Dunning livre ses vues sur l'intégration européenne*
- *Alan Rugman analyse l'utilisation de la réglementation environnementale à des fins protectionnistes*
- *Randall Morck brosse un tableau de l'avenir des entreprises canadiennes*

PUBLICATIONS

Comment le Canada s'adapte-t-il à la mondialisation et à l'émergence de l'économie du savoir ?

L'internationalisation des activités commerciales et la révolution de l'information sont en voie de transformer radicalement l'économie mondiale. Les progrès dans le domaine des communications et des technologies de l'information, de concert avec un assouplissement des restrictions sur la propriété étrangère, favorisent une intégration accrue de la production et des structures organisationnelles entre les pays. Plusieurs activités à valeur ajoutée ne sont désormais plus confinées à des frontières nationales, de sorte que leur portée et leur échelle ont maintenant un caractère mondial.

De même, la révolution de l'information est en voie de modifier la façon dont les tâches sont exécutées dans l'économie. Les entreprises ne sont désormais plus à la recherche de moyens de remplacer une technologie vieillissante par une technologie nouvelle et plus avancée sans modifier radicalement leurs techniques d'exploitation. Elles s'emploient plutôt à trouver des moyens d'exploiter le potentiel de technologies de l'information complexes. À mesure qu'une innovation en déplace une autre, le « nouveau » savoir requis remplace ou rend moins utiles les « anciennes » connaissances. L'apprentissage, l'accumulation de savoir et la restructuration sont des phénomènes qui touchent l'ensemble de l'économie, et tous les intervenants économiques se voient forcés de s'adapter aux technologies nouvelles.



Tous les articles de ce numéro traitent de divers aspects de ces tendances. Les articles portant sur les alliances stratégiques, sur l'emploi fondé sur le savoir et sur le capital humain traitent tous de l'adaptation de l'économie canadienne aux forces de la mondialisation et de la révolution de l'information. L'article sur les impôts salariaux traite de leur incidence sur l'emploi et, de là, sur la formation de capital humain. La présentation de John Dunning examine l'incidence du Programme du marché interne de l'Union européenne sur l'investissement étranger direct et l'intégration des économies européennes. Randall Morck, pour sa part, analyse les répercussions de la mondialisation et des technologies informatiques sur l'avenir des entreprises canadiennes. Enfin, Alan Rugman donne un aperçu des retombées de la réglementation environnementale sur les courants commerciaux et, de là, sur l'intégration économique mondiale.

PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

No 14 – *Performance de l'emploi dans l'économie du savoir*, Surendra Gera et Philippe Massé.

Cette étude contient une analyse du rapport entre le changement structurel et la performance en matière d'emploi de l'économie canadienne entre 1971 et 1991, en utilisant le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada.

No 15 – *L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle*, Surendra Gera et Kurt Mang.

Les auteurs de cette étude présentent un examen de la portée, de la nature et du rythme de l'évolution de la structure industrielle au Canada. Ils analysent aussi les principaux facteurs à l'origine de cette évolution structurelle.

COLLECTION DOCUMENTS HORS-SÉRIE

No 15 – *L'impôt salarial et l'emploi : une étude documentaire*, Joni Baran.

Dans ce document, l'auteure donne un aperçu des analyses les plus marquantes qui traitent des impôts salariaux et de leur incidence sur la création d'emplois, en insistant sur les travaux empiriques réalisés au Canada.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

No 16 – *Les stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada*, Gilles McDougall et David Swimmer.

No 17 – *L'incidence des réformes chinoises en matière de commerce et d'investissement étranger sur l'économie mondiale*, Winnie Lam.

COLLECTION DOCUMENTS HORS-SÉRIE

No 16 – *Développement durable : notions, mesures, échecs des mécanismes de marché et des politiques aux niveaux de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise*, Philippe Crabbé.

ANNONCES

PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

Le programme de la saison 1997-1998 est en voie d'élaboration. Des précisions sur son contenu vous seront communiquées dans le prochain numéro du MICRO.

MICRO est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche microéconomique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada. Des sommaires des documents de recherche, des documents de travail, des documents hors-série et des documents de discussion d'Industrie Canada, ainsi que le texte intégral de MICRO peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir plus de renseignements ou pour passer une commande, communiquez avec la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique, Industrie Canada, 5^e étage, tour ouest, 235 rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Tél: 613-952-5704; facsimilé: 613-991-1261. ISSN 1198-3558.

Les entreprises canadiennes réalisent de plus en plus qu'elles doivent non seulement soutenir une concurrence serrée mais qu'il leur faut aussi coopérer dans des domaines stratégiques.



DOSSIER DE RECHERCHE

Pourquoi les entreprises canadiennes optent-elles pour des accords de coopération ?

L'ère des entreprises autonomes arrive à son terme, d'indiquer Sunder Magun dans une étude récente préparée pour Industrie Canada*. Les entreprises canadiennes réalisent de plus en plus que, dans une économie fondée sur le savoir, elles doivent non seulement affronter une concurrence serrée mais aussi coopérer activement les unes avec les autres afin d'atteindre leurs objectifs économiques et stratégiques. Nos chefs d'entreprise sont maintenant pleinement conscients que des connaissances cruciales et des compétences spécialisées doivent être intégrées à la culture de leur entreprise, à son fonctionnement interne, à ses méthodes de travail et à ses pratiques d'affaires, et qu'ils peuvent apprendre en collaborant les uns avec les autres.

Les entreprises canadiennes s'emploient activement à conclure des alliances avec des partenaires locaux et étrangers et à participer à certaines formes d'ententes de coopération inter-entreprises. Environ une entreprise canadienne sur neuf participe à une certaine forme d'arrangements de ce genre. Ces alliances peuvent prendre plusieurs formes, y compris des consortiums de recherche préconcurrentielle, des accords de coproduction, des ententes de participation conjointe au capital-actions et des coentreprises, avec participation au capital-actions, qui résultent en la création d'entités juridiques autonomes.

La présence de pressions concurrentielles à l'échelle mondiale, les coûts élevés et croissants de la R-D et des taux d'obsolescence plus rapides des produits ont incité un nombre de plus en plus élevé d'entreprises à conclure des alliances stratégiques. En fait, Magun a constaté que plusieurs sociétés individuelles participent simultanément à un grand nombre de consortiums de technologie internationaux. Ces entreprises prennent part à des alliances multiples parce qu'elles cherchent à s'assurer l'accès à des

technologies complémentaires, à réduire l'intervalle de temps nécessaire pour mettre au point une innovation et à partager les risques que comporte le développement de technologies de pointe.

Dans le passé, la mise sur pied de coentreprises formées de sociétés canadiennes et d'entreprises étrangères a souvent eu pour but d'ouvrir l'accès à des marchés étrangers en permettant de contourner des barrières commerciales élevées. De nos jours, la conclusion d'alliances stratégiques est sans aucun doute motivée par la volonté des partenaires dans l'alliance de réaliser des économies d'échelle ou de spécialisation, de mettre en commun leurs ressources et de partager les risques et les coûts. Toutefois, les éléments moteurs qui expliquent la croissance des alliances stratégiques sont aussi plus subtils, plus profonds et plus permanents. Ils comprennent la mondialisation, une évolution technologique systématique et plus rapide, et la notion de plus en plus acceptée que la concurrence, en soi, n'assure pas nécessairement une croissance optimale fondée sur l'innovation. En fait, la concurrence et la coopération entre entreprises individuelles sont toutes deux nécessaires pour permettre une telle croissance dans un monde incertain et dynamique.

L'attitude et les attentes des pouvoirs publics au sujet du rôle de la coopération inter-entreprises comme moyen de promouvoir l'innovation ou de soutenir ou d'améliorer l'avantage comparatif se sont aussi modifiées radicalement. Dans le passé, les pouvoirs publics croyaient que la coopération inter-entreprises était néfaste pour l'économie à cause de ses effets négatifs possibles sur la concurrence. À l'heure actuelle, la plupart des alliances de sociétés sont maintenant perçues comme étant avantageuses pour l'économie et diverses mesures de politiques publiques contribuent à les promouvoir.

Lorsque des entreprises canadiennes concluent des alliances stratégiques, elles ne sont pas motivées par un seul mais par plusieurs objectifs. Une entreprise peut chercher à conclure des alliances afin d'avoir accès à de

Les entreprises canadiennes participent à diverses formes de partenariats stratégiques, les formes les plus importantes étant les coentreprises, les consortiums de recherche et les partenariats de marketing conjoint.



nouveaux marchés ou à des technologies nouvelles, de faire face à une escalade des coûts de R-D, d'accélérer la mise au point de produits ou de procédés de fabrication, ou d'assurer sa compétitivité sur le plan des coûts. Plus de la moitié des répondants à l'enquête de Magun ont indiqué que leur objectif principal était d'avoir accès à de nouveaux marchés afin de se donner un potentiel sur les marchés locaux et mondiaux. Ce résultat est attribuable en bonne partie à l'étroitesse du marché local au Canada. La croissance de plusieurs entreprises canadiennes a été rendue possible par l'extension de leurs marchés vers des pays étrangers par l'intermédiaire d'une participation à des alliances stratégiques. L'accès à des technologies ou à des ressources nouvelles et la réduction des risques financiers sont les deux autres raisons importantes données par les entreprises canadiennes pour expliquer leur participation à des alliances stratégiques.

La conclusion d'alliances stratégiques est motivée par une foule de facteurs. Magun a entrepris une analyse empirique de la participation à des alliances et il a observé des écarts marqués entre les industries fondées sur le savoir et les industries traditionnelles. Dans le secteur des industries fondées sur le savoir, les deux principaux facteurs qui déterminent la participation à des alliances sont la taille des entreprises et le taux de rendement. La participation à des alliances s'intensifie à mesure que la taille de l'entreprise augmente. Les sociétés de plus grande taille ont tendance à avoir une infrastructure de R-D et de marketing mieux établis et des ressources financières et matérielles plus vastes. On les considère souvent comme de meilleures partenaires dans des alliances stratégiques. Par ailleurs, le taux de rendement est corrélé négativement avec la participation à des alliances. De faibles taux de rendement incitent les entreprises à rechercher des occasions de croissance à l'extérieur, par l'intermédiaire d'alliances stratégiques, de fusions ou d'investissement direct à l'étranger, et vice versa.

En revanche, les trois principaux éléments d'une participation à des alliances dans le secteur des industries traditionnelles sont le ratio d'endettement, l'augmentation du capital et les exportations. Une augmentation rapide des

dépenses en capital indique que la société fait l'objet d'une expansion interne, sans faire appel à des alliances stratégiques à l'extérieur. Donc, lorsque l'augmentation du capital de l'entreprise s'accélère, sa participation à des alliances diminue. De plus, les sociétés qui exportent déjà vers l'étranger n'ont pas besoin de conclure des alliances pour avoir accès à de nouveaux marchés ou pour surmonter des obstacles commerciaux dans de nouveaux marchés ou des blocs commerciaux régionaux. Par contre, à mesure que les taux d'endettement des sociétés augmentent, celles-ci auront tendance à conclure des alliances stratégiques afin de mieux étaler leurs ressources. Dans l'ensemble, les résultats de Magun donnent à penser que la probabilité moyenne de participer à des alliances stratégiques dans le secteur des industries fondées sur le savoir est de 72 p. 100, comparativement à 16 p. 100 dans le secteur des industries traditionnelles.

Les entreprises canadiennes participent à diverses formes de partenariats stratégiques. Les formes les plus importantes comprennent les coentreprises, les consortiums de recherche et les partenariats de marketing conjoint. Les coentreprises dominent avec 27 p. 100 du nombre total d'alliances, suivies des consortiums de R-D avec 15 p. 100 et des partenariats de marketing conjoint avec 14 p. 100. Par ailleurs, des alliances sous forme de prise de participation au capital-actions ne sont pas une forme populaire de partenariat au Canada, puisqu'elles ne représentent que 3 p. 100 du total. Les coentreprises se retrouvent surtout parmi des sociétés appartenant aux industries des mines, de la construction et du pétrole, du gaz et de l'énergie, tandis que les consortiums de recherche se concentrent surtout dans les industries de l'informatique, de l'électronique et des ordinateurs. La plupart des partenariats de marketing et des accords d'échange de licences se concentrent aussi dans deux ou trois industries de ce groupe.

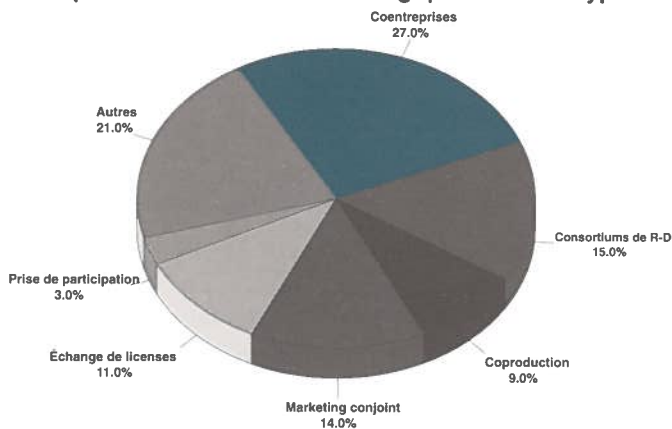
Les alliances inter-entreprises avec des distributeurs prédominent au Canada. Environ les quatre cinquièmes de ces partenariats se retrouvent dans les industries de l'informatique, de l'électronique et des ordinateurs, et des télécommunications. Ces deux industries se spécialisent



La structure de toutes les économies industrielles a subi des changements au cours de la dernière décennie pour s'orienter vers des systèmes axés sur le savoir; et l'économie canadienne n'a pas fait exception à cette tendance.

dans des produits sélectifs qu'elles vendent par l'intermédiaire d'un vaste réseau mondial de distributeurs associés.

Répartition des alliances stratégiques selon le type



On a aussi demandé aux entreprises de déterminer et de classer les effets précis des partenariats stratégiques sur leur avantage concurrentiel. Parmi les répercussions les plus notables figurent : une amélioration de l'accès de l'entreprise aux marchés et aux ressources; une augmentation de la croissance stratégique par suite de l'établissement d'une capacité à desservir des marchés mondiaux; et le raffermissement de la situation financière de l'entreprise par le biais d'une augmentation des revenus et d'une diminution des risques. À l'autre extrême, les résultats sont quelque peu étonnants : les effets les moins importants comprennent l'augmentation des exportations, la hausse des investissements et l'acquisition de connaissances et de compétences au sein de l'entreprise par une réduction de la courbe d'apprentissage à toutes les étapes du processus de production.

De l'avis de presque tous les répondants, le gouvernement pourrait promouvoir la compétitivité internationale du Canada en encourageant la formation de partenariats stratégiques. Toutefois, cette intervention de l'État devrait être indirecte et se limiter à un rôle de soutien. Selon plusieurs sociétés, le gouvernement devrait avoir un double rôle. Premièrement, il pourrait servir d'intermé-

diaire en mettant en présence des participants potentiels à des alliances. Deuxièmement, il pourrait offrir, par l'intermédiaire de ses bureaux commerciaux, des données de base sur des participants potentiels à des alliances à l'étranger.

Pour les gouvernements, toutefois, les alliances stratégiques comportent des aspects négatifs. Des partenariats avec des entreprises étrangères soulèvent des problèmes de souveraineté nationale, de sécurité nationale et de contrôle de l'économie intérieure. Quelle est la nationalité des alliances transfrontières ? Qui possède les produits et les procédés techniques mis au point par des consortiums internationaux de R-D ? Qui contrôle les alliances multinationales dans des industries stratégiques majeures comme celles des ordinateurs et des télécommunications ? Selon Magun, ce sont là des questions difficiles qu'il faudra tout probablement résoudre par le biais de négociations multilatérales.

** La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique
Document de travail no 13
Sunder Magun*

Le marché de l'emploi : s'adapter ou se faire évincer !

La structure du marché de l'emploi au Canada s'oriente lentement vers des activités à haute intensité de savoir, d'affirmer Surendra Gera et Philippe Massé dans un récent document de travail préparé pour Industrie Canada et Développement des ressources humaines Canada*. Des données empiriques indiquent clairement que la situation sur le marché du travail de ceux qui ont peu de scolarité ou d'expérience professionnelle s'est détériorée depuis le début des années 80 et que l'investissement dans l'éducation – et, plus précisément, dans le savoir et les habiletés professionnelles – est l'élément essentiel qui permet de s'adapter aux corrections de l'emploi tant à l'échelle de l'entreprise qu'à celle de l'ensemble de l'économie.

La croissance de l'emploi a été plus élevée dans les industries à fort contenu de savoir que dans celles à intensité de savoir moyen et faible.



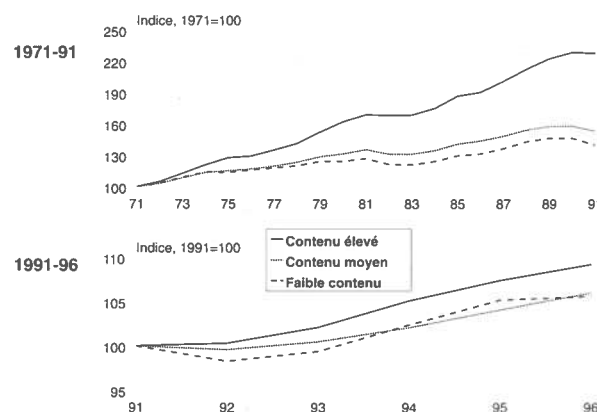
Gera et Massé ont entrepris récemment une étude dans laquelle ils ont examiné le rapport entre le changement structurel et la performance de l'emploi entre 1971 et 1991. Ils se sont intéressés à trois questions : 1) La structure de l'emploi au Canada est-elle en voie de se déplacer vers des industries innovatrices ? 2) Quels sont les facteurs à l'origine de ces déplacements ? 3) Comment le marché du travail s'adapte-t-il aux nouvelles réalités de l'économie du savoir ? La nouvelle théorie de la croissance permet de croire que le savoir, tant à titre d'intrant que d'extrant, est une source essentielle de croissance à long terme et de création d'emplois.

La structure de toutes les économies industrielles a subi des changements au cours de la dernière décennie pour s'orienter vers des systèmes axés sur le savoir, et l'économie canadienne n'a pas fait exception à cette tendance. Gera et Massé font état d'un déplacement de la structure industrielle vers des industries à fort contenu de savoir, en utilisant une définition des « industries à haute intensité de savoir » qui comprend les services. L'étude révèle que la croissance de l'emploi a été plus élevée dans les industries à fort contenu de savoir que dans celles à intensité de savoir moyenne et faible. Ainsi, le taux de croissance de l'emploi dans les industries à forte densité de savoir a été de presque 2,5 fois plus élevé que celui des industries à contenu moyen de savoir et près de deux fois plus élevé que celui des industries à faible concentration de savoir.

Dans une optique internationale, toutefois, la performance en matière d'emploi des industries canadiennes de haute technologie a été médiocre. Dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques, l'emploi dans les industries de haute technologie représentait environ 20 p. 100 de l'emploi total du secteur manufacturier en 1991, soit une hausse de 5 points de pourcentage depuis 1970. Les chiffres correspondants pour le Canada n'étaient que de 1 point de pourcentage et de 12 p. 100, respectivement.

La croissance de l'emploi peut être décomposée en six facteurs qui exercent une influence sur le changement structurel – soit, les changements attribuables à la

Évolution de l'emploi selon le niveau de concentration du savoir,
ensemble du secteur des entreprises, 1971-1991 et 1991-1996



demande finale intérieure, aux exportations, aux importations, aux techniques de fabrication, à la productivité du travail et à tous les autres facteurs. La demande intérieure et l'augmentation de la productivité du travail ont toujours été des facteurs déterminants de la croissance de l'emploi. L'analyse de décomposition effectuée par Gera et Massé indique aussi que les échanges commerciaux et la technologie ont joué un rôle plus important au niveau de l'augmentation des emplois. Les exportations sont devenues un facteur dominant de la croissance de l'emploi, notamment parmi les industries manufacturières à rémunération élevée, à fort contenu de savoir et à haute technicité. Par ailleurs, la pénétration des importations a eu une incidence négative sur l'augmentation de l'emploi dans les industries à concentration de savoir peu élevée, à faible technicité, à niveaux de rémunération et de qualifications peu élevés et à fort coefficient de main-d'oeuvre. L'importance des échanges commerciaux et de la technologie est aussi à la hausse dans le secteur canadien des services.

Enfin, Gera et Massé ont observé que, de concert avec le déplacement de l'emploi vers les industries à haute densité de savoir, il s'est produit un relèvement généralisé des compétences relatives aux emplois dans tous les secteurs de l'économie canadienne depuis 1971, surtout en raison de modifications de l'emploi observées à l'intérieur des



Des stratégies de ressources humaines visant à maximiser le rendement à l'échelle de l'entreprise par l'intermédiaire d'innovations fondées sur les compétences professionnelles et le savoir doivent occuper une place centrale dans une stratégie d'entreprise globale.

industries et non entre celles-ci. Cette évolution, observable tant dans le secteur manufacturier que dans celui des services, est peut-être le reflet d'une diffusion plus généralisée de la technologie.

** Performance de l'emploi dans l'économie du savoir
Document de travail no 14
Surendra Gera et Philippe Massé*

Croissance économique et importance du capital humain

L'étude de la croissance économique a longtemps mis l'accent sur l'évolution du progrès technologique, tout en acceptant implicitement que des percées technologiques se soient accompagnées d'une progression du savoir technologique. Mais, de nouvelles théories de la croissance indiquent que le savoir a toujours été l'élément moteur de la croissance économique. Par l'intermédiaire de l'accumulation de savoir, les entreprises sont en mesure de mettre au point des techniques de fabrication plus efficaces et de nouveaux produits. La conclusion essentielle, selon Keith Newton*, c'est que la performance des entreprises dépend de plus en plus du facteur humain : la survie et la prospérité dans l'économie du savoir nécessitent des divers intervenants qu'ils fassent preuve de souplesse et de rapidité dans leurs capacités d'apprendre et d'appliquer des techniques et des idées nouvelles. L'apprentissage présuppose que l'accent est mis non plus sur la création et la diffusion de connaissances codifiées dans des systèmes hiérarchiques et structurés mais sur la promotion d'un milieu de créativité et de souplesse fondé sur des connaissances tacites. Donc, des stratégies de ressources humaines doivent se situer au coeur même de la stratégie d'entreprise globale afin de créer les conditions qui permettront au processus continu d'apprentissage et d'innovation de s'implanter.

Newton décrit les divers types de stratégies de gestion axées sur les ressources humaines qui ont vu le jour en réponse aux pressions de la concurrence. Il procède plus précisément à l'examen de trois stratégies de gestion, qui

possèdent chacune leur identité conceptuelle, leur documentation et leurs pratiques. Il s'agit de l'innovation organisationnelle (IO), de la gestion de la qualité totale (GQT) et de la « nouvelle » gestion des ressources humaines (GRH).

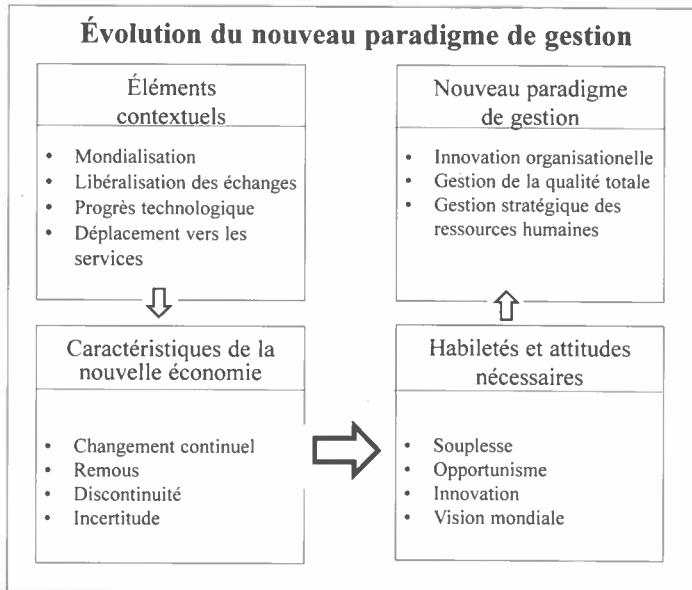
Selon Newton, les rigueurs de la concurrence à l'échelle mondiale ont rendu nécessaire une réponse systémique visant à maximiser le rendement à l'échelle de l'entreprise par l'intermédiaire de stratégies d'innovations fondées sur les compétences professionnelles et le savoir. Des travaux de recherche théoriques récents et des études empiriques permettent de croire que ces stratégies de gestion des ressources humaines et leurs pratiques constitutives ont une incidence positive sur un ensemble d'indicateurs de rendement, y compris la productivité, les coûts unitaires du travail, la qualité et l'augmentation des bénéfices. Par contre, les entreprises engagées dans des activités de l'« ancienne économie » et celles qui sont davantage protégées d'une concurrence ouverte ont moins de chance de participer à de telles activités.

Newton soutient que l'État a un rôle à jouer au niveau de la diffusion de pratiques de gestion des ressources humaines hautement performantes et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, tel qu'indiqué ci-dessus, ces stratégies semblent avoir des incidences positives sur des variables économiques stratégiques qui permettent de mesurer la performance économique. Deuxièmement, l'adoption de ces pratiques n'est pas aussi rapide où généralisée que des considérations d'efficacité le justifieraient. Les investissements dans de telles stratégies comportent un élément de « bien public » analogue à celui qui découle de la R-D et de la diffusion des technologies « dures »; il en résulte donc un avantage collectif sous forme de création de richesse et d'emplois. Troisièmement, il y a la question des « externalités ». Comme ces stratégies de ressources humaines nécessitent d'importants investissements dans le capital humain, les préoccupations des investisseurs concernant leur aptitude à capter suffisamment d'avantages si l'effectif des travailleurs est quelque peu mobile sont donc justifiées. Enfin, à cause du caractère imparfait ou coûteux de l'in-

Les stratégies de gestion des ressources humaines et leurs pratiques constitutives ont une incidence positive sur un ensemble d'indicateurs de rendement.



formation, il peut être difficile pour les entreprises (notamment, les petites sociétés) d'évaluer les coûts et les avantages de ces stratégies.



Ceci dit, le gouvernement joue déjà un rôle actif dans ce domaine à bien des égards. À l'échelon fédéral, les ministères de l'Emploi et du Travail (maintenant réunis sous le ministère du Développement des ressources humaines) ont participé activement au cours des années à plusieurs aspects de la mise en valeur des ressources humaines. De plus, le ministère de l'Industrie a mis en place des programmes et des politiques visant à offrir des services aux entreprises axés plus précisément sur les stratégies de gestion décrites plus haut et sur la diffusion de produits et de services d'informations stratégiques.

Nonobstant le niveau actuel de compréhension de ces questions de mise en valeur des ressources humaines, Newton soutient qu'il y a lieu d'explorer de nouvelles avenues tant dans le domaine de la recherche que dans celui de la collecte de données. Sur le plan de la recherche, toute une gamme d'initiatives se justifie. Premièrement, il faudrait entreprendre des travaux empiriques plus poussés sur l'incidence du perfectionnement des compétences des gestionnaires et de l'utilisa-

tion de pratiques de gestion innovatrices sur des indicateurs de la performance de base de l'entreprise. Deuxièmement, un examen et une évaluation des types d'initiatives, d'activités et d'événements qui permettent de diffuser des conclusions empiriques s'imposent afin de transmettre efficacement les résultats aux gestionnaires. Troisièmement, il est nécessaire d'entreprendre une évaluation des moyens les plus efficaces d'assurer la prestation de conseils, de renseignements et de services directs de formation qui permettront de répondre aux besoins perçus.

Comme les besoins au niveau des données seront probablement les mieux comblés par la formule des enquêtes, une démarche en quatre volets est préconisée en matière de collecte de données : coordination, représentativité, comparabilité et continuité. Le volet coordination faciliterait l'exploration et l'exploitation des possibilités de tenir compte de liens, de références croisées et d'éléments complémentaires avec d'autres études. Le caractère représentatif a trait à la prise en considération d'une vaste gamme d'innovations technologiques et organisationnelles et de l'évolution des pratiques de gestion hautement performantes. La disponibilité de données comparatives sur l'adoption de pratiques innovatrices par des concurrents au pays et à l'étranger est un élément vital pour que les gestionnaires puissent mesurer leur performance relative. Enfin, la continuité permet aux gestionnaires d'évaluer leur situation au fil du temps.

** Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir*

Document hors-série no 14

Keith Newton

Les impôts sur les salaires détruisent-ils les emplois ?

Les causes du chômage persistant figurent parmi les questions qui alimentent souvent les débats portant sur les politiques. Les impôts sur les salaires et leurs effets sur l'emploi sont l'un des domaines qui a attiré l'attention des



L'importance de la ponction fiscale est allée en s'accroissant. Les prélèvements salariaux par employé sont passés d'une moyenne de 803 \$ en 1966 à 3 273 \$ en 1993.

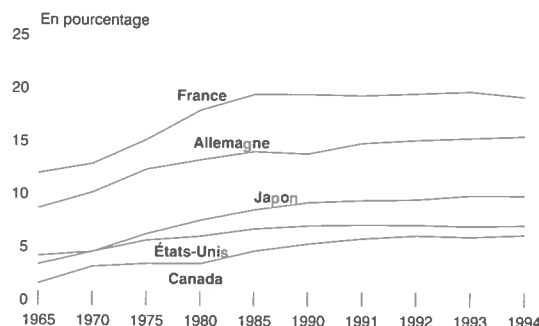
chercheurs. Joni Baran, du personnel de recherche d'Industrie Canada, a réalisé un survol des études les plus dignes de mention portant sur les répercussions des prélèvements salariaux sur l'emploi, en insistant sur les travaux de recherche empirique réalisés au Canada*.

Cette forme d'imposition est utilisée depuis un bon moment. Les premiers prélèvements sur les salaires furent instaurés au Canada en 1915 pour assurer le financement d'un fonds d'indemnisation des accidentés du travail en Ontario. Les impôts salariaux ont fait leur apparition sur la scène fédérale en 1940, au moment de la mise en oeuvre du régime d'assurance-chômage. Des cotisations étaient perçues auprès des employeurs et des employés pour financer le régime. Vingt-cinq ans plus tard, en 1966, le gouvernement fédéral revenait à la charge avec l'instauration du Régime de pensions du Canada (RPC) et du Régime de rentes du Québec (RRQ). Depuis lors, plusieurs provinces ont emboîté le pas en percevant des impôts salariaux pour financer des programmes dans des domaines aussi diversifiés que l'indemnisation des accidentés du travail, les dépenses de santé et l'éducation.

Non seulement les gouvernements ont-ils prélevé des impôts sur les salaires, mais l'importance de la ponction fiscale est allée en augmentant. Le niveau d'imposition salariale au Canada est passé de 1,9 p. 100 du revenu salarial en 1961 à 11,6 p. 100 en 1993. Les prélèvements salariaux exprimés en proportion du produit intérieur brut ont plus que doublé depuis 1970 et ils s'établissaient à 6 p. 100 en 1994. Le total des prélèvements salariaux par employé, exprimés en dollars constants de 1993, est passé d'une moyenne de 803 \$ en 1966 à 3 273 \$ en 1993.

Les cotisations à l'assurance-chômage (maintenant l'assurance-emploi) représentent la tranche la plus importante (42 p. 100) des prélèvements sur les salaires et l'augmentation des taux de cotisation à l'assurance-chômage a été le principal élément qui a alimenté la progression du niveau absolu des impôts sur les salaires. En fait, la hausse des cotisations à l'assurance-chômage est à l'origine de près de la moitié des augmentations de l'ensemble des prélèvements salariaux survenues dans les années 70, du tiers

Cotisations au titre de la sécurité sociale en pourcentage du PIB



dans les années 80 et des trois-quarts dans les années 90. En raison de changements apportés aux modalités de financement de l'assurance-chômage en 1990, les contributions au programme provenant des recettes générales furent supprimées et son programme est alors devenu entièrement assuré par les cotisations versées par les employeurs et les employés. Cette modification a eu tendance à engendrer des pressions à la hausse sur les taux de cotisation. Les taux de cotisation au RPC et au RRQ sont établis de façon à couvrir les déboursés, et les taux de cotisation combinés versés par les employeurs et les employés devraient passer de 5,6 p. 100 en 1996 à 9,9 p. 100 en 2003.

Dans un marché du travail concurrentiel, une hausse des prélèvements salariaux versés par l'employeur entraîne une augmentation du coût de la main-d'oeuvre par rapport à celui des autres facteurs de production. En conséquence, la demande de main-d'oeuvre, devenue plus onéreuse, accuse une baisse et les taux de salaire d'équilibre diminuent. Par ailleurs, une augmentation des prélèvements sur les salaires des travailleurs a pour effet de réduire le produit tiré du travail; le nombre des personnes disposées à travailler à un taux réduit diminue et (si la demande de main-d'oeuvre demeure constante) les taux de salaire devront augmenter pour compenser les impôts additionnels. Dans un cas comme dans l'autre, les taux de salaire, impôt non compris, et les niveaux d'emploi baisseront et le fardeau des augmentations de prélèvements salariaux sera partagé entre les employeurs et les

L'intégration européenne a eu une incidence indéniable sur l'investissement étranger dans la Communauté européenne.



employés. La répartition précise de ce fardeau sera fonction des variations relatives de l'offre et de la demande de travail attribuables à l'évolution du prix de la main-d'oeuvre, y compris les prélèvements salariaux. L'importance de ces changements est régie par ce qu'on appelle l'élasticité de l'offre et de la demande de main-d'oeuvre, respectivement. Moins l'offre de main-d'oeuvre est élastique et plus la demande de main-d'oeuvre l'est, plus le fardeau assumé par les travailleurs sera lourd.

Suite à son analyse de la documentation technique disponible, Baran tire six conclusions générales au sujet de l'incidence des impôts sur les salaires. Premièrement, il est généralement admis que des augmentations des prélèvements salariaux ont des conséquences négatives sur l'emploi à court terme. Deuxièmement, des études récentes ont remis en question les conclusions d'études antérieures, selon lesquelles les hausses des impôts sur les salaires n'avaient aucun effet à long terme sur l'emploi. Troisièmement, les données empiriques semblent appuyer la notion selon laquelle des augmentations de la part des impôts salariaux payés par les employeurs ont des conséquences négatives plus prononcées sur l'emploi à court terme que les impôts prélevés sur les salaires des

employés. Quatrièmement, il y a tout lieu de croire que les effets de diminutions des prélèvements sur les salaires ne seraient pas symétriques à ceux de hausses des charges sur les salaires. Par conséquent, en supposant que les impôts salariaux sont refilés aux travailleurs et qu'ils se traduisent par des variations de salaires, la réduction de l'impôt salarial des employeurs est susceptible de provoquer une plus petite poussée de l'emploi que la perte correspondante attribuable à une augmentation comparable des cotisations de l'employeur. Cinquièmement, à cause des plafonds sur le montant maximal des cotisations, les taux marginaux d'imposition sur les salaires sont plus élevés pour les travailleurs à faible rémunération, ce qui donne à penser que ces impôts salariaux auront un effet négatif plus important chez ces groupes de travailleurs. Enfin, on a soutenu que l'incidence des prélèvements sur les salaires pouvait être différente dans le cas des petites entreprises, puisque ces impôts représentent une proportion plus importante de l'ensemble des impôts payés par les plus petites entreprises et que celles-ci ont tendance à avoir des coefficients de main-d'oeuvre plus élevés.

* *L'impôt salarial et l'emploi:*
une étude documentaire
Document hors-série no 15
Joni Baran



LE PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

John Dunning livre ses vues sur l'intégration européenne



« L'intégration de la Communauté européenne (CE) se poursuit maintenant depuis près de 40 ans, c'est-à-dire depuis l'annonce de la stratégie du marché commun au milieu des années 50 », a fait remarquer le professeur John Dunning, titulaire de la chaire des affaires internationales de l'État

du New Jersey à l'Université Rutgers, lors d'une conférence prononcée en octobre 1996 dans le cadre du Programme des conférenciers éminents d'Industrie Canada. Le conférencier a soutenu qu'au départ, l'intégration européenne a pris la forme d'une abolition des tarifs douaniers à l'intérieur de la CE (tarifs entre les pays membres de la CE) et l'établissement d'un tarif extérieur commun. Au début des années 80, les gens d'affaires européens ont amorcé une campagne visant à abolir aussi les barrières non tarifaires afin d'améliorer leur compétitivité. Ces pressions ont mené à l'annonce en 1985 du



Le Programme du marché interne a eu une influence sur l'origine des investissements, les secteurs dans lesquels ils se sont dirigés et leur concentration géographique.

Programme du marché interne (PMI) axé sur l'entrée d'investissement étranger direct (IED).

Pendant les années 60 et 70, la réduction et l'élimination des obstacles tarifaires furent les principaux instruments de l'intégration. Les entreprises américaines et japonaises, semble-t-il, furent mieux en mesure de profiter de l'élimination des tarifs douaniers dans certains secteurs à mesure qu'elles ont remplacé leurs stratégies défensives d'IED axées sur la substitution des importations par une démarche offensive (conquête de marché) et rationalisée (fondée sur la recherche de l'efficacité) en matière d'IED. Environ 90 p. 100 de ces investissements se sont concentrés dans les pays du bloc central de la CE, et la majorité d'entre eux se sont implantés dans un rayon de 500 milles autour de Francfort. Sur le plan sectoriel, les investissements américains dans des filiales d'entreprises manufacturières se sont concentrés dans les secteurs qui se prêtaient le mieux à la réalisation d'économies d'échelle au niveau de l'usine, les domaines où les entreprises américaines disposaient des avantages concurrentiels (ou rattachés à la propriété) les plus accentués, dans les industries où les tarifs entre les pays membres avant la création de la CE étaient les plus élevés et dans les secteurs où les barrières du Marché commun aux échanges entre les États-Unis et la CE étaient les plus importants.

Le PMI a eu une incidence indéniable sur le stock d'IED qui s'est dirigé vers la CE, d'affirmer Dunning. Pendant les cinq années qui ont précédé l'annonce du PMI, la proportion de l'IED en direction de la CE s'établissait à 29,4 p. 100 de l'ensemble des investissements effectués dans des pays d'accueil à l'échelle mondiale et à 40 p. 100 de ceux réa-

lisés dans des économies avancées. Cinq ans après l'annonce du PMI, la part de la CE était passée à 40 p. 100 du total des investissements engagés dans l'ensemble des économies et à 49,8 p. 100 de tous ceux effectués dans les pays industrialisés. Par la suite, la part de l'IED en direction des pays industrialisés que la CE a réussi à attirer s'est stabilisée et elle a même baissé un peu en proportion de l'IED à l'échelle mondiale, surtout à cause de l'attrait croissant exercé par les pays en développement et, notamment, par la Chine.

Toutefois, il s'est produit un changement marqué en ce qui a trait à l'origine des IED après l'annonce du PMI. Les pays de la CE ont attiré une proportion légèrement supérieure d'IED en provenance des États-Unis et du

Japon au début des années 90 qu'ils ne l'avaient fait entre 1985 et 1987; la proportion à l'intérieur de la CE a plus que doublé pendant la même période.

Il s'est aussi produit un changement en ce qui concerne les modes de placement des investisseurs, d'ajouter Dunning. Les données disponibles indiquent qu'il y a eu une concentration croissante de l'afflux externe d'IED vers la CE dans des industries de haute technologie (par exemple, ordinateurs, automobiles, produits pharmaceutiques, matériel électronique et appareils industriels) et une hausse de l'IED par des investisseurs tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la CE

dans le secteur des services, notamment dans les industries des finances, des banques et de l'assurance, des télécommunications et des services commerciaux. Dunning indique toutefois qu'il est difficile de déterminer la mesure dans laquelle ces changements sont attribuables au PMI en

- *Le Programme du marché interne a eu une incidence manifeste sur l'IED en Europe.*
- *L'IED à l'intérieur de la CE a connu un essor après l'annonce du PMI.*
- *L'investissement non européen était concentré dans des secteurs névralgiques.*
- *Des données permettent de croire qu'il s'est produit un déplacement de l'investissement des pays du bloc central de la CE vers les pays du sud de l'Europe et l'Irlande.*
- *Les échanges commerciaux et l'investissement étranger direct ont un caractère complémentaire.*

La réglementation et les politiques environnementales font de plus en plus l'objet de manoeuvres unilatérales visant à créer des obstacles aux échanges commerciaux.



soi ou à d'autres facteurs comme la déréglementation et la libéralisation des marchés de services connexes.

De plus, des changements subtils se sont produits en ce qui concerne la destination des placements des investisseurs. Le professeur Dunning souligne que, dans tous les secteurs sauf celui des services, il s'est produit une légère baisse de la concentration géographique entre 1982 et 1991. Ce glissement tranche avec la hausse de la concentration géographique observée entre 1972 et 1982. Des données sur les filiales américaines dans la CE laissent croire à un léger déplacement des investissements américains vers les pays de la CE à revenu moyen – Grèce, Irlande, Portugal et Espagne – tandis que des données sur les investissements à l'intérieur de la CE indiquent un déplacement possible vers le sud de l'Europe.

Pour ce qui est des liens entre les échanges commerciaux et l'IED, le professeur Dunning indique qu'il y a une corrélation étroite entre l'IED et l'intensité des échanges commerciaux. Il cite des données qui relient les tendances de l'évolution de l'IED des multinationales américaines en Europe aux exportations de ces sociétés vers leurs filiales européennes et aux échanges commerciaux de ces filiales à l'intérieur de la CE. Selon le professeur Dunning, ces tendances laissent croire qu'il y a un caractère complémentaire entre les ventes des filiales et les exportations en provenance des pays investisseurs ainsi qu'entre ces deux variables et les échanges commerciaux à l'intérieur de la CE.

Dans l'ensemble, de conclure le professeur Dunning, le PMI semble aussi avoir eu des effets distincts selon l'industrie. Et les données empiriques appuient le fait que les obstacles externes au commerce de la CE et la notion de « bastion Europe » perçue par certains investisseurs étrangers à l'extérieur de la CE ont incité des investisseurs non européens à adopter une attitude plus défensive en matière d'IED.

Alan Rugman analyse l'utilisation de la réglementation environnementale à des fins protectionnistes



L'utilisation de la réglementation environnementale à des fins protectionnistes par des groupes locaux est l'une des questions « brûlantes » sur laquelle l'Organisation mondiale du commerce (OMC) devra se pencher. « Même si cette préoccupation est encore récente, elle évolue rapidement », d'affirmer Alan Rugman, professeur d'affaires internationales à l'Université de Toronto.

Dans une conférence prononcée en novembre 1996 dans le cadre du Programme des conférenciers éminents, le professeur Rugman a exposé son cadre de référence pour évaluer les effets de distorsion sur les échanges exercés par la réglementation de l'environnement en examinant plusieurs études de cas qui font état de l'utilisation de normes environnementales dans le but de créer des obstacles aux échanges commerciaux.

Selon le professeur Rugman, la réglementation et les politiques environnementales sont utilisées de façon unilatérale afin de compenser les avantages concurrentiels réalisés par des entreprises étrangères au moyen de politiques et de normes mises en place par leurs gouvernements. Cette forme d'interférence directe dans les échanges commerciaux est rarement la meilleure façon d'atteindre des objectifs précis sur le plan environnemental.

Sept cas majeurs firent l'objet d'un examen approfondi. Chacun d'eux fut regroupé en fonction du type de réglementation environnementale imposée – selon qu'elle avait un fondement protectionniste ou écologique. Par définition, une réglementation à fondement protectionniste est une réglementation environnementale que « s'approprie » un groupe de pression représentant une industrie locale afin de l'utiliser comme obstacle discriminatoire à l'entrée de concurrents étrangers sur le marché. Par ailleurs, une



La véritable concurrence dans une économie capitaliste en est une qui vise à innover, non à couper les prix.

réglementation à fondement écologique repose surtout sur des préoccupations à caractère environnemental et elle ne favorise manifestement aucun fabricant local en particulier. Dans cinq des sept cas analysés (lait UHT, homard, exportations de BPC, saumon-hareng et droit perçu par l'Ontario sur la bière en canette), une réglementation à fondement protectionniste fut imposée sous le couvert d'une réglementation environnementale afin de protéger le marché intérieur d'une région ou d'un pays donné contre la concurrence étrangère. Dans les deux autres cas (thon-coryphène et additifs MMT), la réglementation avait surtout un fondement écologique, selon Rugman.

Rugman soutient que les enseignements tirés de ces cas devraient inciter les gouvernements à mettre l'accent sur la promotion de politiques intérieures non discriminatoires, qui représente la stratégie la plus efficace pour relever les défis soulevés par les préoccupations environnementales, en plus de respecter l'esprit et l'objectif véritables des mesures de libéralisation des échanges. Sur le plan international, une coopération visant à élaborer et à mettre en oeuvre des politiques et des normes environnementales appropriées pour les produits et les procédés s'impose aussi comme moyen de réduire et d'éliminer les domaines de frictions possibles en matière d'échanges internationaux.

Randall Morck brosse un tableau de l'avenir des entreprises canadiennes



« Le problème à notre époque, c'est que l'avenir n'est plus ce qu'il était », tel est le vieux refrain que nous connaissons bien. « Peut-être pas », d'affirmer Randall Morck, titulaire de la chaire de finance Stephen A. Jarislowsky à la Faculté de commerce de l'Université de l'Alberta.

Dans un exposé présenté en décembre 1996 dans le cadre du Programme des conférenciers éminents sur sa vision de l'avenir des entreprises canadiennes au cours des dix à quinze prochaines années, le professeur Morck a soutenu que la solution à une « projection éclairée » de l'avenir repose sur une compréhension et une utilisation de la science économique.

La véritable concurrence dans une économie capitaliste en est une qui vise à innover, non à couper les prix. La prospérité repose sur l'innovation, non sur le capital ou la main-d'oeuvre à bon marché. Dans cette optique, l'innovation et la mondialisation représentent deux aspects du

même phénomène qui alimente le changement. Plus précisément, le rendement sur l'innovation en tant qu'investissement est fonction de l'échelle d'exploitation de l'entreprise : si son échelle d'exploitation est limitée, il faut s'attendre à de faibles rendements; si l'entreprise a une échelle d'exploitation imposante, le rendement sera alors beaucoup plus élevé. Les entreprises innovatrices voudront avoir accès au plus grand nombre possible de marchés, elles militeront en faveur du libre-échange et elles s'efforceront

- *La réglementation et les politiques environnementales font de plus en plus l'objet de manoeuvres unilatérales visant à acquérir un avantage concurrentiel sur le plan commercial.*
- *Les gouvernements devraient mettre l'accent sur la promotion de politiques intérieures non discriminatoires, qui représentent la stratégie la plus efficace pour relever les défis soulevés par les préoccupations environnementales, en plus de respecter l'esprit et l'objectif véritables des mesures de libéralisation des échanges.*
- *Une coopération internationale visant à élaborer et à mettre en oeuvre des politiques et des normes environnementales appropriées pour les produits et les procédés s'impose aussi comme moyen de réduire et d'éliminer les frictions possibles sur le plan commercial. Mais les politiques commerciales et environnementales doivent être traitées de façon distincte et elles devraient être considérées dans leurs forums internationaux respectifs.*

L'innovation et la mondialisation représentent deux aspects du même phénomène.



de produire pour le marché le plus vaste possible, contribuant ainsi à la mondialisation des échanges. De même, les entreprises innovatrices possédant de vastes marchés entendent appliquer leurs innovations à l'échelle mondiale. En d'autres termes, la mondialisation stimule l'innovation. Ce point de vue est étayé par le postulat selon lequel les entreprises innovatrices peuvent compter temporairement sur des taux de rendement exceptionnels parce que l'innovation leur confère une certaine forme de monopole, accompagnée des rendements monopolistiques qui s'y rattachent, jusqu'à ce qu'un concurrent innove à son tour et se donne ainsi un pouvoir de monopole. En bref, la prospérité s'appuie sur l'innovation, non sur le capital et la main-d'oeuvre à bon marché.

Deux autres facteurs sont essentiels pour comprendre l'avenir. Premièrement, la nature humaine étant ce qu'elle est, son évolution est à la fois lente et difficile. Selon Morck, cette réalité signifie qu'à l'avenir, les particuliers et les entreprises continueront d'essayer de maximiser leur propre bien-être. Tant qu'il y aura une protection satisfaisante pour les idées innovatrices, les personnes (et les entreprises) continueront de s'intéresser à l'innovation et à essayer d'acquérir un avantage qui leur apportera la richesse. Cette particularité propre au capitalisme lui a permis de survivre à l'essor et à la chute du communisme, d'affirmer Morck. En régime socialiste, comme les avantages de l'innovation reviennent surtout à l'État, les particuliers n'ont pas d'incitation à innover. Toutefois, les régimes socialistes ont contribué à cultiver un aspect sombre de la nature humaine, en incitant les gérants d'usine à créer délibérément des pénuries de production et à se faire remettre des pots-de-vin en échange d'une augmentation des expéditions. S'il leur était impossible de s'enrichir par l'intermédiaire de l'innovation, les dirigeants d'usines pou-

vaient le faire en se laissant corrompre. Il semble donc que 1) l'acquisition d'un avantage concurrentiel permet aux entreprises de devancer leurs rivales et que 2) les entreprises qui mettent au point des innovations rentables devront investir une fraction élevée de leurs bénéfices dans le développement d'autres innovations.

Deuxièmement, de par leur nature, les facteurs démographiques auront sans doute une incidence sur les entreprises. À mesure que les membres de la génération du baby-boom prennent de l'âge, ils commenceront de nouveau à recevoir plus de services gouvernementaux qu'ils n'en financent par leurs impôts – comme ce fut le cas lorsqu'ils étaient d'âge scolaire. De plus, étant donné leur nombre et leur influence politique potentielle, il est possible qu'ils commencent à favoriser un programme politique plus à gauche, avec toute une gamme de mesures orientées

vers les aînés. Les gouvernements pourraient alors se voir forcés d'augmenter les impôts, ce qui aurait sans aucun doute des répercussions sur les entreprises.

Le professeur Morck estime que des techniques de gestion à la mode – diversification, compression des effectifs, restructuration, gestion de la qualité totale, régime de livraison juste-à-temps, cercles de qualité, approche zen, et ainsi de suite – ne sont que des phénomènes temporaires qui

n'auront vraisemblablement pas d'effets durables. L'entreprise de demain ressemblera de très près à l'entreprise d'aujourd'hui. À son avis, il n'y aura pas non plus de migration massive d'entreprises canadiennes vers des pays en développement où les coûts de production sont moins élevés. Des postes de cadres intermédiaires seront peut-être éliminés à cause de la popularité croissante de la sous-traitance, de sorte que les sociétés et les gouvernements seront incités à conserver leurs effectifs. Par

- *La véritable concurrence en est une qui vise à innover, non à couper les prix.*
- *La prospérité s'appuie sur l'innovation, non sur le capital et la main-d'oeuvre à bon marché.*
- *L'entreprise de demain ressemblera de très près à l'entreprise d'aujourd'hui.*
- *Il n'y aura pas de migration massive d'entreprises canadiennes vers des pays en développement où les coûts de production sont moins élevés.*
- *Le rôle de l'État consiste à créer un climat économique sain pour inciter les sociétés à entreprendre des projets de R-D prometteurs.*



Les gouvernements devraient s'abstenir de réglementer les prix, de subventionner les petites entreprises et d'accorder des subventions directes à la R-D.

ailleurs, les entreprises canadiennes deviendront plus décentralisées et elles feront davantage appel à des régimes de rémunération au mérite. Les entreprises auront besoin de travailleurs hautement scolarisés, mais elles hésiteront à payer pour leur éducation. La sécurité d'emploi des cols bleus sera compromise pour ces raisons.

La mondialisation fera sentir son influence, d'ajouter le professeur Morck. Les entreprises qui réussiront à l'ère de l'information devront acquérir une expérience internationale significative. Même si aucune entreprise rivale ne s'implante sur le marché local, les sociétés qui ne se préoccupent pas de l'innovation seront menacées par des concurrents étrangers. Les taux de croissance élevés des économies émergentes s'effriteront lorsque ces pays auront rattrapé le niveau de développement des pays déjà industrialisés. Les marchés naissants deviendront moins attrayants au fil du temps.

Les politiques publiques ont certes un rôle à jouer dans la nouvelle économie de l'information, mais le professeur Morck soutient que les gouvernements devraient s'abstenir d'adopter des politiques visant à corriger des « prix non concurrentiels », puisque la fixation de prix par voie de réglementation a pour effet d'éliminer l'incitation à innover parmi les entreprises réglementées. Les gouvernements devraient aussi éviter de subventionner les petites entreprises. « Si de petites entreprises viables n'arrivent pas à réunir des capitaux, le véritable problème réside dans le fait qu'il n'y a pas assez de concurrence dans l'industrie des banques et des services financiers », de soutenir le professeur Morck. Il ajoute que l'État ne devrait pas subventionner directement la R-D, sauf pour contribuer au financement de la formation, de l'éducation et de la recherche fondamentale. Le rôle de l'État consiste à créer un climat économique sain pour inciter les sociétés à entreprendre des projets de R-D prometteurs. Enfin, le professeur Morck soutient que des taux d'innovation plus rapides s'accompagnent de taux d'obsolescence plus élevés, ce qui a pour effet de créer de l'instabilité. Les faillites d'entreprise augmenteront à cause du rythme d'innovation accru et des travailleurs perdront leur emploi. Selon les prédictions de Morck, des voix se feront alors

entendre pour réclamer une intervention de l'État afin d'indemniser ces travailleurs et les aider à se recycler.

« L'État devrait revenir à son rôle premier, celui de créer un climat de confiance favorable à l'investissement », de conclure Morck. Un aspect primordial de ce rôle est la conception d'une législation bien équilibrée pour régir le fonctionnement des marchés financiers et des entreprises.