

asiatique et de plusieurs pays européens. Comptec fournit également la firme Digital Equipment Corporation (États-Unis) et a une usine en France.

*Financial Post*, 29 mai 1989, p. 22.

12. *Financial Post*, 22 mai 1989, p. 44 ; 27 juillet 1989, p. 10.
13. Northern Telecom a consacré à la R-D 13% de ses ventes en 1988, qui se chiffraient à 6,4 milliards de dollars canadiens.
14. Les bases du développement du RNIS au Canada ont été jetées grâce à l'application, à grande échelle, de la technologie numérique au réseau canadien des télécommunications. L'implantation du RNIS au Canada est le sujet d'un récent rapport produit par un comité consultatif de l'entreprise privée, présidé par John Lawrence pour le ministère des Communications. Voir Communications Canada, *RNIS Canada : Rapport sur l'implantation du RNIS au Canada*, mars 1989. Pour obtenir des renseignements techniques sur le RNIS et la contribution apportée au développement de cette technologie nécessaire pour les entreprises canadiennes, voir K. Chang et F. Léger, « The Development of ISDN Technology in Canada » *Americus Telecom Proceedings*, International Telecommunications Union (ITU), 1988, pp. 71-75.
15. Rapport Cecchini, p. 114.
16. Cette discussion se base sur les idées énoncées par David R. Ross « Learning To Dominate », *Journal of Industrial Economics*, Juin 1986, pp. 337-354 et P. Dasgupta & J. Stiglitz, « Learning-by-Doing, Market Structure », et « Industrial Trade Policies », *Oxford Economics Papers*: vol. 40, 1988 pp. 246-268.
17. *Financial Times*, 1<sup>er</sup> juin 1989, 2, 28.
18. Cela dépendra beaucoup de la nature et de l'applicabilité des lois sur la PI.
19. L'entrepreneur indépendant qui ne désire pas travailler pour autrui, a la possibilité de se retirer et de créer une nouvelle entreprise après la vente de l'entreprise précédente. Néanmoins, le gouvernement peut s'opposer à ce que l'entreprise soit vendue à des étrangers, spécialement dans des domaines où les fournisseurs étrangers dominent déjà. Enfin, un élément déterminant de la décision d'un entrepreneur d'entrer en premier dans une industrie est de pouvoir vendre librement son entreprise à un prix et à un moment favorables.
20. Toutefois, le RNIS n'élimine pas la possibilité de faire appel à la « créativité » nationale, qui protégerait les fournisseurs nationaux d'équipement. Le choix du standard sur lequel le RNIS opère pourrait être utilisé pour limiter l'accès du marché à un petit nombre de fournisseurs. Bien que la Communauté mette au point un standard commun différent du standard nord-américain, il y aura des débouchés pour les entreprises non communautaires désireuses d'entrer sur ce très grand marché.
21. *Financial Post*, 13 sept. 1989, p. 20.

