

CANADIAN THESES ON MICROFICHE

THÈSES CANADIENNES SUR MICROFICHE



National Library of Canada
Collections Development Branch

Canadian Theses on
Microfiche Service

Ottawa, Canada
K1A 0N4

Bibliothèque nationale du Canada
Direction du développement des collections

Service des thèses canadiennes
sur microfiche

NOTICE

The quality of this microfiche is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us an inferior photocopy.

Previously copyrighted materials (journal articles, published tests, etc.) are not filmed.

Reproduction in full or in part of this film is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30. Please read the authorization forms which accompany this thesis.

**THIS DISSERTATION
HAS BEEN MICROFILMED
EXACTLY AS RECEIVED**

AVIS

La qualité de cette microfiche dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de qualité inférieure.

Les documents qui font déjà l'objet d'un droit d'auteur (articles de revue, examens publiés, etc.) ne sont pas microfilmés.

La reproduction, même partielle, de ce microfilm est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30. Veuillez prendre connaissance des formules d'autorisation qui accompagnent cette thèse.

**LA THÈSE A ÉTÉ
MICROFILMÉE TELLE QUE
NOUS L'AVONS REÇUE**

Canada

LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE

DE L'ONTARIO

3
par

MARTIN J. TOMKIN

Thèse de M.A. rédigée en conformité avec le programme de Maîtrise
de l'Université d'Ottawa

Duncan CAMERON

Directeur de thèse

Le 24 août 1984

Ottawa, Ontario



Martin J. Tomkin, Ottawa, Canada, 1984.



UNIVERSITÉ D'OTTAWA
UNIVERSITY OF OTTAWA

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	1
INTRODUCTION	1
Section 1: Les buts de la recherche	8
Section 2: Identification de la problématique	9
Section 3: Agencement du travail	10
PREMIERE PARTIE: <u>ELABORATION DU DEVIS DE RECHERCHE</u>	12
I - Cadre théorique	13
II - Enoncé des hypothèses	20
III - Conceptualisation et opérationnalisation	22
Section 1: Première hypothèse	22
Section 2: Deuxième hypothèse	25
IV - Méthodologie et collecte des données	27
Section 1: But du sondage	27
Section 2: Univers des sociétés manufacturières	28
Section 3: Echantillon	29
Section 4: Recueil des données	31
Section 5: Fiabilité des données	32
DEUXIEME PARTIE: <u>MODIFICATION DES CODES DU G.A.T.T.</u>	34
V- Remarques générales et analyse des nouveaux codes du G.A.T.T.	37

Section 1: Droits de douane	40
Section 2: Mesures non tarifaires	45
i- Obstacles techniques au commerce	49
ii- Marchés publics	50
iii- Subventions et droits compensateurs	50
iv- Valeur en douane	51
v- Procédures en matières de licences d'importation	51
vi- Révision du Code antidumping du G.A.T.T.	52
Section 3: Cadre juridique du commerce international	52
i- Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement	53
ii- Mesures commerciales prises à des fins de balance de paiements	53
iii- Mesures de sauvegarde à des fins de développement	54
iv- Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance dans le cadre du G.A.T.T.	54
VI - Evaluation des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round pour le Canada	55
Section 1: Rôle du Canada dans les négociations de Tokyo	55
Section 2: Les effets des négociations de Tokyo sur le secteur manufacturier canadien	59
VII - La construction du premier modèle	66
Section 1: Les données	67
Section 2: Les résultats empiriques	69
TROISIEME PARTIE: <u>L'ETAT ET LE RENOUVEAU INDUSTRIEL</u>	73
VIII - Rôle de l'Etat dans le développement économique	75
Section 1: Notions théoriques	76
Section 2: L'interventionnisme étatique au Canada	78
Section 3: Les contraintes exercées sur l'appareil décisionnel	82

IX - Le dispositif de politiques gouvernementales	84
Section 1: La politique fiscale	84
Section 2: La politique monétaire	87
Section 3: La politique commerciale	94
Section 4: La politique industrielle	97
X - Analyse des programmes gouvernementaux	101
Section I: Les programmes fédéraux	102
i- Les encouragements à l'exportation	103
ii- L'aide à la recherche et au développement industriels	105
iii- L'ajustement aux nouvelles conditions de marché	110
iv- L'adaptation de la main-d'oeuvre	114
Section 2: Les programmes provinciaux	118
i- Le maintien d'un marché commun	118
ii- La promotion de l'exportation	119
iii- Les stimulants industriels	120
iv- Le soutien des activités en R-D	122
QUATRIEME PARTIE: <u>LA RESTRUCTURATION DU SECTEUR MANUFACTURIER</u> <u>ONTARIEN</u>	126
XI - Les associations du secteur manufacturier	128
Section 1: L'Association canadienne des manufacturiers	128
Section 2: L'Association des manufacturiers de chaussures du Canada	131
Section 3: L'Association des manufacturiers électriques et électroniques du Canada	134
XII - Les études de cas	137
Section 1: Savage Shoes Ltd.	139
i- Information générale	139
ii- Données financières pour 1982	139
iii- Performance	139
iv- Aide gouvernementale	140

v- Activités internationales	141
vi- Stratégie corporative	141
Section 2: General Shoe of Canada Co. Ltd.	142
i- Information générale	142
ii- Données financières pour 1982	142
iii- Performance	143
iv- Aide gouvernementale	143
v- Activités internationales	144
vi- Stratégie corporative	144
Section 3: Electrohome Ltd.	145
i- Information générale	145
ii- Données financières pour 1982	145
iii- Performance	146
iv- Aide gouvernementale	146
v- Activités internationales	147
vi- Stratégie corporative	147
Section 4: Allen-Bradley Canada Ltd.	148
i- Information générale	148
ii- Données financières pour 1982	148
iii- Performance	148
iv- Aide gouvernementale	149
v- Activités internationales	150
vi- stratégie corporative	150
XIII - La construction du deuxième modèle	154
Section 1: Les données	155
Section 2: Les résultats empiriques	158
CONCLUSION GENERALE	162
APPENDICES	167
BIBLIOGRAPHIE	180
NOTES	187

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1:	Industrie manufacturière variation - sortie de produits, emploi et utilisation de la capacité	5
Tableau 2:	Commerce extérieur des industries manufacturières au Canada	7
Tableau 3:	Coupures moyennes (%) des droits de douane sur les produits industriels des principaux pays industriels lors des NCM	42
Tableau 4:	Taux de tarifs ad valorem avant et après la Tokyo Ronde dans les industries manufacturières du Canada	44
Tableau 5:	Régime douanier - taux de droits ad valorem sur des produits manufacturés choisis	46
Tableau 6:	Réductions tarifaires consenties par le Canada sous les NCM	47
Tableau 7:	Modèles d'estimations annuelles de bien-être/Issues des coupures tarifaires multilatérales pour le Canada	62
Tableau 8:	Puissance commerciale relative, Ontario et Québec, par caractéristique des industries choisies	64
Tableau 9:	Résultats du modèle 1 pour l'environnement concurrentiel	70
Tableau 10:	Gouvernement du Canada - Recettes et dépenses, Présentation des Comptes nationaux	86
Tableau 11:	Statistiques du marché monétaire - Taux d'intérêt	89
Tableau 12:	Statistiques du marché monétaire - Cours du change	91
Tableau 13:	Indicateurs de l'évolution de la masse monétaire et du crédit	93
Tableau 14:	Assistance directe aux exportateurs au Canada	106
Tableau 15:	Dépenses au titre de la R-D selon les diverses composantes de chaque secteur par rapport au PIB, 1977	107

Tableau 16: Stimulants canadiens de R-D, estimations 1980-81	108
Tableau 17: Programmes canadiens de stimulants disponibles à la fabrication, estimations pour 1980-81	111
Tableau 18: Dépenses pour l'ajustement de la force de travail, estimations pour 1980-81	116
Tableau 19: Répartition provinciale des principales subventions fédérales pour 1978-79	117
Tableau 20: Résultats du modèle 2 pour la restructuration industrielle	159

LISTE DES APPENDICES

Appendice A: Equations de régression ajustées établissant un rapport entre les taux de profit et les déterminants structureaux majeurs du pouvoir du marché	167
Appendice B: Régressions pour les secteurs non-rationalisants	168
Appendice C: Régressions pour les secteurs rationalisants	169
Appendice D: Analyse de régression multiple	170
Appendice E: Définitions des variables et sources des données	171
Appendice F: Le questionnaire	172
Appendice G: Synopsis des programmes fédéraux relatifs au renouveau industriel	175
Appendice H: Synopsis des programmes provinciaux relatifs au renouveau industriel	178

AVANT-PROPOS

Parce que dans cette thèse je me suis limité à l'étude de la restructuration industrielle en Ontario, je me suis efforcé de retenir les éléments que je croyais être les plus significatifs. Le plus difficile a été de la faire brièvement.

Même si je suis responsable finalement pour les lignes de ce travail de recherche, j'ai une dette de reconnaissance à l'égard des collègues qui m'ont prodigué conseils et encouragements.

Je dis ma gratitude à l'Université d'Ottawa et à son Département de Science Politique, en la personne de mon Directeur de thèse Monsieur le Professeur Duncan Cameron, pour m'avoir permis de choisir un sujet qui me tient particulièrement à coeur et m'avoir offert des conseils judicieux.

Je suis redevable de ma documentation à la Bibliothèque Morisset de l'Université d'Ottawa et à la Bibliothèque du Ministère de l'Industrie et du Commerce. Aussi, je tiens à remercier pour les données recueillies sur les firmes échantillonnées les directeurs interviewés: D. Anderson (General Shoe of Canada Ltd.), W.E. Hetherington (Allen,

Bradley Canada Ltd.), D.C. MacLeod (Savage Shoes Ltd.) et
J.M. Richtarcik (Electrohome Ltd.).

J'adresse mes remerciements particuliers à ma sœur
Viola qui a dactylographié avec compétence et patience les
nombreuses versions du manuscrit lors du long et fastidieux
processus de recherche et de rédaction.

INTRODUCTION

La conjoncture économique est nettement défavorable et appelle une rédéfinition intégrale du rôle que joue le secteur industriel au Canada. (1)

Changes for far-reaching consequences are taking secondary shape in the competitive climate for secondary industry in Canada. With these changes, a different industrial structure will emerge, and the nationalistic fear of foreign ownership will take on a less certain ring. (2)

Depuis quelques années, l'essor industriel qu'ont connu les pays de l'OCDE jusqu'à maintenant, a cédé la place à des mutations de large envergure:

Le ralentissement de la croissance de l'activité économique, le niveau élevé de l'inflation, le ralentissement de la croissance du commerce mondial, l'instabilité du système monétaire international, se sont conjugués pour composer un contexte économique moins dynamique et plus aléatoire. Qu'auparavant, encourager les comportements défensifs et les attitudes d'attente des agents économiques, décourager, voire pénaliser, les projets à longs délais de récupération. (3)

Or, cette transformation de la structure de l'économie mondiale est imputable à plusieurs facteurs.

D'un côté, nous observons l'émergence graduelle de nouveaux pays industrialisés (NPI) caractérisés essentiellement par l'intégration dans l'économie mondiale. Ces pays produisent des biens à haut volume faisant appel à la main-d'oeuvre peu qualifiée aux matières premières à bon marché.

et à l'accès aux technologies plus complexes. Ces éléments conjugués ensemble ont permis la réalisation de faibles coûts de production remplaçant dans le moindre délai les producteurs occidentaux sur les marchés mondiaux.

De l'autre côté, les développements technologiques ont créé un nouvel environnement compétitif au cours des dernières 15 à 20 ans. On réfère ici à l'introduction de la micro-électronique et son impact sur le processus de production et le taux de changement. La micro-électronique a donné naissance à la technologie informatisée qui a augmenté la vitesse et l'efficacité de la production, de la communication et de la prise de décision.

Tandis que vingt ans passés, il y avait plus de vingt pays non-communistes économiquement avancés, aujourd'hui, il y a trois superpuissances - les Etats-Unis, la Communauté économique européenne et le Japon. "The thrust of development in these affluent economies is on the whole, towards industrial activities that are technologically advanced or in other ways skill intensive". (4)

A cet égard, une tendance concomitante est apparue, associée avec l'intégration intra-société (intra-industrie) à travers les frontières internationales. Cette tendance dite d'internationalisation des firmes multinationales (FMN)

s'est effectuée en vue de bénéficier des économies d'échelle au plan mondial, de réduire les coûts de production et d'éliminer le doublement des efforts.

En dernier lieu, les changements apportés au niveau du commerce mondial qui s'inscrivent dans le cadre des règlements de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont eu certainement des répercussions à portée internationale sur les industries manufacturières des diverses économies mondiales. En fait, nul ne doutera que la tendance vers une libéralisation des échanges internationaux - sous certaines réserves, bien sûr - posera des difficultés pour les industries manufacturières quant à l'adaptation structurelle. Car, il est évident que la réduction des entraves au commerce délogera certains industries de leur "niche" à cause des importations, ce qui entraînera, inévitablement, un déplacement des emplois, une baisse d'arrivées et une hausse de départs des entreprises et une rationalisation des anciennes structures.

Au total, les économies nationales sont caractérisées par une interdépendance de plus en plus grandissante grâce à l'augmentation des échanges commerciaux se situant à \$1,970 milliards en 1981 comparativement à \$154 milliards en 1963. On note au niveau de la demande mondiale que l'incidence cumulative de ces principaux phénomènes structurels

est un glissement de l'avantage comparatif: une tendance pour plusieurs pays importants en main-d'oeuvre non-spécialisée au profit des NPI et corrélativement, une amélioration des positions concurrentielles des pays développés pour les activités incorporant beaucoup de capital humain/savoir. (5)

Ces développements sont d'un intérêt particulier pour le Canada qui en raison de la taille relativement restreinte de son marché interne n'a pas l'étendue pour réaliser une efficience accrue à travers la spécialisation du secteur manufacturier. Cette situation limite sa capacité de faire concurrence aux pays développés et aux NPI.

La part du Canada dans le commerce mondial de produits manufacturés s'est affaiblie de 7 pourcent en 1970 à 5,1 pourcent en 1980, et ce recul de sa capacité concurrentielle soulève de vives inquiétudes. Il y a un an que l'industrie manufacturière canadienne est gravement affectée par la récession. Les statistiques révèlent qu'à partir de la deuxième moitié de 1981 jusqu'à celle de 1982, la production réelle de l'industrie de la fabrication a diminué de 14 pourcent. L'emploi dans ce secteur accusa également une baisse de 9,4 pourcent. De même, le taux d'utilisation de la capacité de production est passé de 85,6 pourcent à 71,3 pourcent soit une chute de 14,3 pourcent. Le tableau 1

Tableau 1: INDUSTRIE MANUFACTURIERE VARIATION -
SORTIE DE PRODUITS, EMPLOI ET UTILISATION
DE LA CAPACITE
 (2e trimestre 1981 - 2e trimestre 1982)

	Sortie réelle (en%)	Emploi (en%)	Utilisation de la capacité (en%)
<u>INDUSTRIE MANUFACTURIERE</u>	-14,0	-9,4	-14,4
Produits du tabac	- 0,1	- 0,1	- 0,1
Bonneterie	- 0,7	- 1,5	- 7,8
Produits en cuir	- 1,1	- 1,8	-19,1
Produits du pétrole et du charbon	- 1,1	- 0,8	-11,3
Industries manufacturières diverses	- 2,3	- 4,3	-12,2
Impression	- 2,7	- 0,6	- 9,4
Aliments et boissons	- 3,0	- 4,1	- 5,2
Mobilier	- 3,4	- 4,8	-25,2
Caoutchouc et plastiques	- 3,7	- 1,0	-16,2
Vêtement	- 3,7	- 8,2	-17,2
Produits chimiques	- 4,7	- 1,4	-11,7
Matériel de transport	- 6,2	-11,0	- 7,3
Produits minéraux non métalliques	- 6,4	- 4,2	-21,0
Papier et industries annexes	- 6,5	- 5,3	-11,7
Textiles	- 6,7	- 7,6	-28,0
Produits en bois	- 6,9	- 5,1	-13,8
Machines	- 7,0	- 4,2	-18,2
Produits en bois	- 7,6	-14,0	-23,7
Transformation des métaux	-11,8	-11,1	-18,7
Première transformation des métaux	-14,6	-10,7	-18,7
Total	-100,0	-100,0	

Source: Commerce Canada, Décembre - Janvier 1982-1983, p. 29.

donne une indication des industries qui sont les plus touchées. On voit que la catégorie des biens durables est la plus affectée alors que la fabrication des biens non-durables semble être à l'abri de la récession. Les prix dans les industries manufacturières n'ont progressé qu'à un rythme de 5,6 pour cent. La progression des gains horaires dans les industries de la fabrication s'est ralentie entre le premier et le deuxième trimestres de 1982, tombant de 13,7 pour cent à 9,6 pour cent. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre se sont accrus de 17,4 pour cent et s'ajoutant au raffermissement du taux de change, ils ont provoqué une détérioration de 5 à 5,5 pour cent de la compétitivité de l'industrie canadienne. Malgré l'abaissement de sa compétitivité et l'effritement des termes de l'échange, la balance commerciale de biens manufacturés au Canada a affiché en 1982 un excédent de 16 098.615\$ Md (Consulter le tableau 2).

En effet, l'avantage comparatif du Canada par rapport à la structure commerciale internationale se trouve tant dans le secteur des biens de production que dans les industries faisant un usage intensif de ressources naturelles et de travailleurs non-spécialisés. Au contraire, le désavantage comparatif apparaît dans les industries qui requièrent un personnel hautement spécialisé et où les économies d'échelles sont décisives. Il en résulte qu'en tenant compte de la taille du marché canadien, l'industrie canadienne est

Tableau 2: COMMERCE EXTERIEUR DES INDUSTRIES

MANUFACTURIERES AU CANADA

(en milliers de dollars)

IMPORTATIONS

1980	12 708 279
1981	14 552 002
1982	11 794 381

EXPORTATIONS

1980	29 344 903
1981	30 530 781
1982	27 882 996

BALANCE COMMERCIALE

1980	16 636 624
1981	15 978 779
1982	16 088 615

Source: Statistique Canada, Sommaire du Commerce extérieur,
catalogue no. 65-001, mensuel, décembre 1982.

perçue comme un producteur de technologie insuffisante pour être compétitive sur le plan international. Et cette situation de dépendance de la technologie importée est accentuée davantage par le haut degré de propriété étrangère. Outre cela, la protection tarifaire est considérée comme un des principaux déterminants de la survie des petites unités de production inefficaces, isolées de la concurrence étrangère. (6)

Donc, à la lumière de ces considérations préalables, le défi qui s'annonce pour le Canada peut se résumer de la façon suivante: de créer une activité manufacturière revitalisée, plus étendue, mieux équilibrée sur le plan régional et appuyant sur la technologie de pointe. L'autonomie administrative, l'investissement domestique, le règlement de la question syndicale et l'intégration des économies primaires et secondaires sont d'une importance grandiose et pressante. (7)

Section 1: Les buts de la recherche

Ceci dit, nous proposons d'aborder dans cette étude l'examen du processus de restructuration industrielle issue du GATT qui est en mesure de s'effectuer en Ontario.

Il est à propos d'étaler les buts qu'on s'est assigné dans ce travail de recherche.

Primo, ce travail de recherche a pour but de mettre en relief l'importance du commerce pour le développement économique du Canada en accordant les tarifs douaniers une valeur décisive. Secundo, il analyse l'environnement national et international dans lequel se déroulent le commerce et le processus décisionnel si bien politique qu'industriel. Tertio, il invoque les moyens dont disposent les secteurs public et privé pour affermir notre compétitivité au plan international. Quatro, il offre quelques scénarios à l'aide des études de cas pour affronter l'adaptation structurelle.

Section 2: Identification de la problématique

Cela nous amène donc, à poser les questions autour desquelles va centrer notre étude, et sur lesquelles on tentera de jeter un peu de lumière.

D'abord, il s'avère bon de voir si la réduction des obstacles douaniers a eu véritablement un effet significatif sur l'économie canadienne, en général, et aussi sur les opérations tant internes qu'externes des entreprises. D'où, en corollaire, on peut se demander comment les entreprises au Canada ont-elles réagi face aux modifications survenues

dans le climat international suite aux modifications tarifaires et non-tarifaires en provenance du GATT? Selon quelles stratégies, le secteur de la fabrication propose-t-il affronter le défi qui se présente, c'est-à-dire l'ajustement structurel? Sous ce rapport, existe-t-il une distinction fondamentale entre les stratégies des firmes canadiennes et celles des firmes étrangères? Si oui, quelles en sont les différences et les similitudes, s'il y a lieu?

Dans une optique plus large, en analysant les implications des changements structurels et les options de politique industrielle, quel (s) rôle (s) jouent les gouvernements pour que soit réussie une adaptation positive des structures industrielles? Ainsi, quels sont les mécanismes d'ajustement effectifs qu'ils détiennent pour susciter la création d'un climat favorable à l'expansion? Voilà, grosso modo, la problématique sur laquelle portera notre réflexion dans les prochaines pages.

Section 3: Agencement du travail

Ayant circonscrit la portée générale et ayant signalé les thèmes étudiés, nous proposons d'agencer notre travail comme suit.

Une première partie livrera l'élaboration d'un devis de recherche. Ici, seront formulés le cadre théorique, les hypothèses de travail, la conceptualisation et l'opérationnalisation des hypothèses et enfin, la méthodologie et la collecte des données.

Une deuxième partie sera consacrée à un examen analytique des nouveaux codes du GATT conclus lors de la Ronde Tokyo et comment ceux-ci ont déterminé le climat concurrentiel au Canada. Sous cette rubrique, non seulement on analysera les accords commerciaux entérinés par les Parties contractantes, mais aussi, on verra comment ces accords ont affecté le mode de fonctionnement des sociétés industrielles manufacturières au Canada.

Dans une troisième partie, on fera l'étude des politiques publiques telles qu'elles ont été modifiées conformément aux accords du GATT. On s'intéressera, ayant tout, d'examiner le répertoire des programmes fédéraux et provinciaux qui s'inscrivent dans la restructuration de l'industrie ontarienne.

Une quatrième et dernière partie portera sur la modification des pratiques internes des sociétés du secteur de la fabrication. Après un survol des prises de position par

les industries eux-mêmes, on prêtera attention aux stratégies corporatives adoptées par les firmes échantillonnées pour s'accomoder au nouveau climat commercial mondial.

PREMIERE PARTIE

ELABORATION DU DEVIS DE RECHERCHE

Dans cette première partie, nous construirons un devis de recherche qui renferme l'ensemble des étapes systématiques et successives auxquelles nous ferons appel pour bien mener, sans travers, cette étude. Pour ce faire, dans un premier temps, nous développerons le cadre théorique qui servira, en quelque sorte, comme point de repère pour les autres étapes. Dans un deuxième temps, nous formulerons les hypothèses de travail qui représenteront, à vrai dire, la force centrale de cette étude. Dans un troisième temps, nous passerons à travers une étape transitoire consistant à conceptualiser les termes contenus dans les hypothèses, après quoi nous opérationnaliserons les variables. Dans un dernier temps, nous exposerons la méthodologie qui définira les techniques précises dans la sélection de l'échantillon et la collecte des données.

I - Cadre théorique

Il convient maintenant de poser les jalons théoriques qui sous-tendent cette étude. La littérature, à ce sujet, est féconde sans être pour autant exhaustive. De nombreux modèles théoriques ont été élaborés; voici une synthèse compréhensive de ceux que nous jugeons les plus importants et les plus pertinents pour appréhender, à des niveaux d'analyse différents, une même réalité. On esquissera, en premier lieu, les principales théories qui ont été développées pour expliquer la composition et la structure du commerce international. Ensuite, on mettra en évidence la preuve empirique relative au contexte canadien.

En premier lieu, la théorie de l'avantage comparatif telle qu'avancée par David Ricardo privilégie le facteur de la valeur de main-d'oeuvre. Il affirme qu'un pays produira et exportera les produits qui utilisent un montant minimum de temps de main-d'oeuvre relativement aux pays étrangers et importera ces produits qui contiennent un montant maximum de temps de main-d'oeuvre dans la production relativement aux pays étrangers.

Malgré le succès empirique remporté par le modèle ricardien (1), il est difficile d'appuyer un modèle construit

sur un seul facteur de production pour expliquer le commerce international. C'est pour cette raison, un deuxième modèle a été élaboré par Eli Hecksher et Berlin Ohlin (2) énonçant que tout pays possède deux facteurs, le capital et la main-d'oeuvre, et chaque produit contient les deux dans la production. Le théorème Hecksher-Ohlin présume deux choses: l'existence des conditions de production similaires dans différents pays et des rendements constants d'échelles. Donc, les pays ayant une abondance en capital exporteront les produits à forte intensité de capital. Puis les pays ayant une abondance en main-d'oeuvre exporteront les produits à forte intensité de main-d'oeuvre. En fin de compte, selon le modèle, la spécialisation internationale devra résulter.

Cependant, ces théories sont statiques et prévoient rarement pour des variations dans la technologie, pour l'hypothèse de produit-cycle sur l'introduction de nouveaux produits et pour le rôle de la FMN dans l'investissement étranger et le commerce international.

En réponse à ce dilemme, si on recourt aux différences de productivité entre pays, il est clair que la persistance de différences entre pays circonscrits par les mêmes paramètres, plus ou moins, est attribuable aux entraves tarifaires et non-tarifaires au commerce. Signale-t-on qu'une réduction réciproque de ces entraves rétrécira l'écart entre les différences de productivité.

En fait, les inefficacités provenant des contraintes commerciales se produisent pour trois raisons:

- a) ces contraintes empêchent un pays de concentrer ces efforts sur les activités pour lesquelles il possède un avantage comparatif;
- b) elles découragent les firmes de tirer avantage des économies d'échelle qui diminueraient les coûts unitaires de production;
- c) elles encouragent les firmes d'entamer une forme onéreuse de concurrence de non-prix notamment, une pullulation de la gamme de produits offerts. (3)

Ensemble, ces inefficacités haussent les prix aux consommateurs, baissent la valeur potentielle de l'output et déprécient le revenu moyen réel.

A cet égard, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères a attribué les faiblesses de l'industrie canadienne à la production à petite échelle et au manque de spécialisation accentuées par la prépondérance des intérêts étrangers qui se sont emparés du secteur manufacturier canadien à environ 50 pourcent. C'est précisément pour échapper aux tarifs douaniers que les sociétés américaines ont créé les filiales canadiennes. De surcroît, l'établissement éventuel d'un réseau d'approvisionnement entre filiales a entravé la

rationalisation nationale indispensable au secteur manufacturier canadien. Enfin, l'échec dans sa tentative de fabriquer un large éventail de produits à faible technicité ou de technicité courant couplé avec la réduction des tarifs douaniers expose le Canada et ses producteurs aux produits secondaires originaires de pays en développement à une main-d'oeuvre bon marché.

Compte tenu des contraintes qui s'exercent sur le secteur manufacturier, le Comité sénatorial recommande qu'il convienne:

- d'orienter la fabrication des produits vers des marchés spécialisés au lieu de viser un marché de consommation de masse;
- de créer des entreprises mixtes à risques partagés ou de conclure des accords mixtes avec des sociétés affiliées;
- d'utiliser les services de commercialisation dont dispose la société multinationale;
- de mettre à profit les ressources naturelles dont dispose le Canada comme l'énergie hydroélectrique et sa superficie qui exige un vaste réseau de transmission d'énergie.

(4)

Dans une autre perspective, il y a les travaux de recherches de Esposito & Esposito (5), Lermer (6), Baumann(7),

Jones et al. (8) et Zohar (9) sur la méthodologie dite de structure-performance telle que conçue par Bain (10). Celle-ci soutient que les différences inter-industrielles dans la rentabilité s'expliquent par les différences structurelles parmi les industries.

Esposito & Esposito ont examiné l'influence de la concurrence étrangère sur la rentabilité de l'industrie américaine pendant les années 1963, 1964 et 1965. Leur recherche empirique consistait dans une analyse de régression multi-variée regroupant sept variables indépendantes (voir l'Appendice A pour les résultats). Ils ont constaté que la variable de l'importation a accusé un niveau de signification de 95 pour cent dans toutes les équations de régression estimées pour l'échantillon de "toute industrie". Ainsi, le rapport négatif et significatif entre les importations et les taux de profits leur a permis de confirmer l'hypothèse que dans certains marchés, la menace de l'entrée étrangère potentielle peut exercer une influence cruciale sur la condition immédiate et l'entrée.

Ce même thème, soit l'incidence de la concurrence étrangère sur la rentabilité des industries est traité par Jones et al. Or, ils avancent l'hypothèse qui veut que les variations dans les taux de profit industriel puissent être

expliquées en les reliant à la concentration, aux empêchements à l'entrée, à la demande, aux marchés régionaux et au degré de concentration étrangère. Les résultats de la régression multiple qui sont illustrés dans l'Appendice B, réaffirment la trouvaille prévue que la concurrence étrangère est un déterminant important des variations des taux de profit industriel.

A une étape plus développée, Lermer présente un modèle qui distingue entre l'influence de la rationalisation intra-industrielle dans la fabrication canadienne. En appliquant une régression des importations par rapport aux exportations de seize classes du commerce extérieur et par rapport au produit national brut (PNB) (consulter les Appendices C & D), le coefficient pour les exportations est significatif et positif dans sept classes, donc cas de rationalisation, tandis que le coefficient pour le PNB n'est pas significatif dans neuf classes donc, cas de non-rationalisation.

Par opposition, Baumann réfute l'analyse de Lermer largement car les augmentations dans les importations et les exportations dans le même secteur ont eu lieu dans des pays où la thèse de la rationalisation est moins vraisemblable que pour le Canada. En conséquence, il offre une explication alternative où il estime que la rationalisation s'est

opérée uniquement dans les industries de haute technologie.

A cet égard, U. Zohar dans une analyse extensive de la productivité et l'adaptation de nouvelles technologies dans le secteur manufacturier au Canada entre 1946-1977 montre qu'une myriade de facteurs tels que les dépenses en recherche et développement (R-D), la réglementation gouvernementale, les attitudes, l'inflation, les prix d'énergie et les tarifs d'importation ont affecté la productivité dans différentes industries à des degrés différents. En conséquence, l'interaction d'un ou plusieurs de ces facteurs peut occasionner une tendance vers l'introduction de changements technologiques pour améliorer la productivité et donc, la compétitivité. (11)

En fin de compte, le Conseil économique du Canada a publié un rapport, lequel, entre autres, examine l'adaptation à la concurrence des importations suite au dégrèvement des entraves au commerce issu du GATT. En examinant les divers aspects du phénomène des arrivées et des départs d'entreprises, le Conseil a constaté que "le principal mécanisme d'adaptation aux fluctuations du taux de croissance d'une industrie intervient par le biais de variations du rythme de création de nouvelles entreprises". (12)

Quel que soit le rythme de contraction ou d'expansion, il est estimé et même confirmé au reste que l'augmentation des importations causera une diminution des entrées et une hausse des départs et que l'augmentation des exportations produira le contraire.

II - Enoncé des hypothèses

Ayant circonscrit le cadre théorique sur lequel repose cette étude, on passe maintenant à la formulation des hypothèses qui serviront de point de repère à notre étude.

En premier lieu, le délai de l'implantation technologique, les coûts unitaires élevés et la faible productivité de l'industrie secondaire canadienne sont causés par la protection tarifaire qui entraîne des inefficacités au point de l'absence d'économies d'échelle et d'une trop grande diversité des produits. (13) Par conséquent, comparativement aux biens manufacturés à l'extérieur qui profitent des économies d'échelle, donc, une capacité d'utilisation optimale des usines, en atteignant des marchés de 100 millions habitants et plus, l'industrie secondaire canadienne est affligée par une détérioration de sa position concurrentielle. Cela est encore plus évident avec la réduction des obs-

tacles commerciaux - tarifaires et non-tarifaires - où l'ajustement devient nécessaire voire urgent.

Pourtant, selon les mots de B. Wilkinson, ce phénomène peut, à vrai dire, se traduire par une amélioration de la capacité concurrentielle du Canada:

"Lower foreign tariffs have made it easier for Canadian firms to achieve economies of scale by exporting. Lower Canadian tariffs reduce the protection of Canadian Industry, provide a stimulus to rationalization and thereby contribute to the international competitive position of the nation's manufacturing". (14)

Ce même droit fil est repris par P. Krugman qui dit, à propos des bénéfices qu'une telle libéralisation peut apporter que:

"... liberalizing trade within an industry leads each country to expand both its imports and its exports in that industry. A country which is a net exporter in an industry will still have some demand for the products produced abroad, so net exporters will be gross importers and vice versa. This creates the possibility that reciprocal removal of trade barriers can lead to increased sales by producers in both countries". (15)

Sur ce point, on postule la première hypothèse à savoir que l'augmentation dans la concurrence provenant de la libéralisation des échanges, quelle soit nationale ou, a fortiori, internationale, provoquera un réaménagement des structures

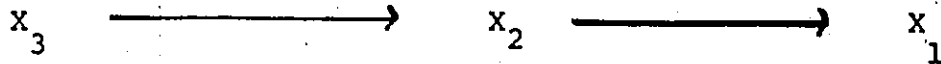
de base qui gouvernent une industrie quelconque. Toutefois, on remarque que les firmes, eux-mêmes, n'envisagent pas la restructuration toutes de la même façon. En effet, on reconnaît une stratification des groupes de firmes au sein des industries. Selon la thèse de Porter, il existe au sein de chaque industrie des groupes de firmes qui par leurs structures, leurs méthodes de mise en marché, leurs technologies et leurs échelles d'activités pour nommer quelques un des principaux déterminants, poursuivent des stratégies similaires en vue d'empêcher l'entrée potentielle dans le groupe et de maximiser la part détenue du marché et même la rentabilité. (16) Donc, conformément à ces différences inhérentes, on avance la deuxième hypothèse qui veut que le comportement corporatif des firmes canadiennes à l'égard de la restructuration diffère de celui des firmes étrangères.

III - Conceptualisation et opérationnalisation

Section 1: Première hypothèse

Afin de faciliter la définition des concepts et l'opérationnalisation des variables, on reformulera la première hypothèse de la façon suivante: le dégrèvement par degrés des barrières douanières provoquera un rehaussement de la concurrence étrangère qui, par la suite, engendrera une

restructuration de l'industrie manufacturière. L'ensemble de ces relations pourrait, par exemple, être représenté par le schéma structurel faible suivant, où les flèches indiquent la direction de la causalité:



Par substitution on obtient:

Tarif douanier → concurrence étrangère → restructuration indust.

Pour traduire cet ordre hiérarchique théorique que nous qualifions de type "séquentiel", nous spécifions un modèle d'analyse de l'économie canadienne pendant la période de 1967 à 1981.

Dans ce contexte, les barrières tarifaires sont l'ensemble des politiques restrictives qu'elles soient de nature directe ou indirecte, mises en oeuvre pour restreindre, et/ou contrôler l'importation de produits manufacturés et adoptées en conformité avec les accords issus des négociations commerciales multilatérales de Tokyo.

On entend par concurrence internationale, la recherche de deux ou plusieurs acteurs (firmes) d'un même avantage, d'un même résultat sur les marchés internationaux, c'est-à-

dire la mainmise sur les marchés. W. Shepherd la définit comme "the degree of market pressure which limits each firm's ability to control the market". (17)

Par contre, la restructuration industrielle consiste à réorganiser ou réaménager les éléments constitutifs de l'ensemble industriel pour s'accomoder à un environnement changeant à savoir les modifications du système commercial international. "La restructuration, écrit le Tribunal antidumping, consisterait en un processus de modernisation des manufactures combiné au perfectionnement de la main-d'oeuvre et de la gestion". (18)

Afin de vérifier empiriquement l'hypothèse susdite, nous avons effectué des régressions par la méthode des moindres carrés ordinaires reproduisant assez fidèlement les spécifications fonctionnelles formulées. Cette méthode des moindres carrés ordinaires sert à trouver la ligne de régression de laquelle les points verticaux sont minimisés sur le scalogramme.

Ainsi, dans l'opérationnalisation des variables, nous disposons des variables suivantes: la réduction des barrières tarifaires (TD) est déterminée par le taux de droit nominal moyen ad valorem prélevé sur les produits indus-

triels importés au Canada. Faute de données pertinentes au niveau de la classification type des industries à deux chiffres pour les biens manufacturés, nous avons appliqué le taux de droit douanier imposable sur l'ensemble des produits industriels, ce qui représente une approximation très proche. Ensuite, nous avons mesuré la concurrence étrangère au moyen du taux de pénétration des importations (IMP). Finalement, en ce qui concerne la restructuration per se nous avons retenu les variables suivantes:

l'orientation des exportations (RST1), la production par heure-personne (RST2), la production manufacturière (RST3), le produit national brut (RST4), le revenu national net (RST5), l'investissement dans la fabrication (RST6), et les dépenses intra-muros au titre de la R-D (RST7). Les définitions de ces variables sont représentées à l'Appendice E.

Section 2: Deuxième hypothèse

La formule opérationnelle de la deuxième hypothèse s'énoncera comme suit: les stratégies corporatives des firmes canadiennes à l'égard de la restructuration différeront essentiellement de celles des firmes étrangères.

Au sens large, la notion de stratégie désigne l'assortiment qu'une organisation fait entre ses ressources et

compétences internes et les opportunités et les risques créés par son environnement externe. En d'autres mots, la notion de stratégie corporative désigne l'ensemble coordonné de politiques et de décisions consistant pour une firme à maximiser la rentabilité ainsi que la part du marché et à assurer la croissance. (19) Au sens précis, une stratégie organisationnelle signifie le modèle fondamental des déploiements de ressource et des interactions environnementales actuels et planifiés qui indique comment l'organisation atteindra ses objectifs. (20)

De là, quatre composants sont identifiés: le domaine, les déploiements de ressource, les avantages compétitifs, et les synergies (les effets communs visés par les décisions sur les déploiements de ressource et/ou sur le domaine). En fonction de cette définition, on distingue trois niveaux de stratégie organisationnelle:

- a) stratégie au niveau corporatif: qui répond à la question dans quelles affaires l'organisation doit se lancer;
- b) stratégie au niveau d'affaires: qui se demande comment l'organisation doit concurrencer dans une industrie particulière ou un produit/segment de marché;
- c) stratégie au niveau fonctionnel: qui vise la maximisa-

tion de la productivité des ressources (facteurs de production).

A toutes fins utiles, le terme "stratégie corporative" sera employé comme synonyme de stratégie organisationnelle tout le long de ce travail de recherche.

Pour mesurer les différences fondamentales qui sauraient exister entre les stratégies des firmes canadiennes et des firmes étrangères, on se référera aux variables suivantes: la propriété de la société, les buts visés, la rationalisation de la production, l'exploitation de nouveaux débouchés, l'investissement en R-D, les accords de spécialisation intra-société (mandats mondiaux de production), les programmes de reformation, l'avantage compétitif et les données financières. Ces variables seront mises en évidence moyennant des statistiques générales et des études de cas.

IV - Méthodologie et collecte des données

Section 1: But du sondage

Axé sur le processus de restructuration du secteur manufacturier de l'Ontario, le présent travail s'intéresse

aux opérations et à la situation financière de quatre firmes dans la ville de Cambridge. Il permet au lecteur de faire des comparaisons, d'analyser les tendances, selon les branches d'activité secondaire et, à la limite, de prescrire des mesures optimales d'ajustement.

Section 2: Univers des sociétés manufacturières

L'ensemble des sociétés industrielles manufacturières (21) est visé dans ce travail. Nous avons centré notre étude sur le secteur manufacturier car il a été le plus vulnérable aux et le plus affecté par les récents bouleversements économiques. Cependant, le champ du relevé exclut les filiales et les activités à l'étranger de sociétés résidant au Canada. L'univers des sociétés étudiées ici se fonde sur l'année de référence de 1981, soit 35 780 sociétés au Canada et 14 553 en Ontario.

L'Ontario, coeur industriel du pays, a été choisi car la province représente la plus haute concentration des activités manufacturières au Canada soit 49,2 pour cent en 1981 des expéditions totales. La province dispose de 50 pour cent des entreprises manufacturières du pays, de 35, pour cent de sa population et 44 pour cent des exportations. Encore, nous avons choisi la ville de Cambridge comme endroit

pour vérifier nos hypothèses qui, malgré son taux de chômage relativement élevé, possède une main-d'oeuvre stable, qui se dote d'une infrastructure industrielle très diversifiée soutenue par un réseau d'institutions et de services publics. (22)

Section 3: Echantillon

Cet échantillon contient quatre sociétés manufacturières en activité en Ontario répondant aux critères de la Loi ~~sur les~~ déclarations des corporations et des syndicats ouvriers (CALURA). Aux termes de cette loi, les sociétés canadiennes dont l'actif total s'établit à plus de \$250 000 ou dont le chiffre d'affaires dépasse \$500 000 doivent déposer un rapport.

Le relevé prend en compte les sociétés qui présentent des déclarations sous forme consolidée, et ce, pour alléger le facteur imposé aux enquêtes.

Les quatre sociétés tirées de la base de sondage ont été fixées au préalable selon deux industries prédéterminées ainsi que le type de propriété. Plus précisément, il s'agit de l'industrie du cuir et de l'industrie de produits électriques. Or, ces industries représentent, de facto, deux

modèles "idéalisés" du déplacement de l'avantage comparatif. (23) D'une part, la pression de la concurrence provenant des importations s'adresse aux industries subissant un déplacement fondamental dans l'avantage comparatif à cause des changements dans le coût de la main-d'oeuvre ou à cause de l'apprentissage tardif des nouveaux venus. Cet événement est en train de modifier la marge compétitive des industries de l'Occident. Ce sont les industries sénescentes telles que les textiles et les chaussures qui sont main-d'oeuvre intensive où les nouveaux pays industrialisés démontrent de plus en plus un avantage comparatif. D'autre part, les industries telles que l'industrie de produits électriques, situées à l'autre extrémité du spectre technologique sont caractérisées par un avantage comparatif changeant en ce sens que la R-D conduisent à un changement technique (main-d'oeuvre hautement spécialisée) qui donne aux nouveaux pays la marge compétitive.

Pour ce qui a trait aux firmes échantillonnées, nous étudierons la stratégie organisationnelle d'une firme canadienne et d'une firme étrangère dans chaque industrie. La raison pour laquelle nous optons pour cette méthodologie c'est parce que Shapiro dans son analyse comparative de la rentabilité entre les firmes canadiennes et les firmes étrangères (24) appartenant au secteur de la fabrication soutient

que les avantages de monopole possédés par les firmes multinationales sont mieux exploités au moyen de l'internalisation des marchés à l'intérieur de la firme elle-même. Donc, les filiales des FMN prévaudront non seulement en fonction de l'accès aux brevets, aux marques commerciales, à la technologie et aux réserves de talent gestionnaire mais aussi en fonction des bénéfices afférents aux coûts de transaction réduits, associés avec l'internalisation des marchés. Il a découvert une corrélation positive entre le degré de propriété de non-résident et la rentabilité des firmes étrangères américaines. En ce qui concerne les firmes canadiennes, les résultats attribuent la rentabilité au-dessus de la moyenne au fait d'être dans une industrie particulière ou de détenir un certain pouvoir du marché. D'où il suit que, représentant l'industrie du cuir, il y a General Shoe of Canada co. Ltd. et Savage Shoes Ltd., la première étant étrangère et la deuxième étant canadienne. Enfin, représentant l'industrie de produits électriques, il y a Allen-Bradley Canada Ltd. et Electrohome Ltd., la première étant étrangère et la deuxième étant canadienne.

Section 4: Recueil des données :

Pour amasser les données sur ces quatre firmes, on a eu recours dans une première étape, à une recherche préliminaire

en consultant divers documents gouvernementaux, journaux et annuaires industriels. On s'est servi des sources suivantes pour obtenir des renseignements sur les sociétés: Financial Post, Canadian Key Business Directory, et Cambridge Industrial Directory. Dans une deuxième étape, un questionnaire structuré a été formulé et des entrevues personnelles avec les directeurs des firmes choisies ont été arrangées (veuillez consulter l'Appendice F pour le questionnaire). Enfin, dans une dernière étape, nous avons fait suite à ces entrevues en analysant les données reçues et ensuite, en faisant des rappels par téléphone.

Section 5: Fiabilité des données

Tout au long de ce travail, il se peut que des erreurs soient produites presque à chaque phase d'un calcul statistique. Il est même possible que les enquêtés eussent mal compris certaines questions et que les incohérences n'eussent pas été décelées des données fournies. (25) Les chiffres obtenus au cours des rappels par téléphone ont pu être mal transcrits. Quelques unes de ces erreurs appelées "erreurs d'observation" s'annulent habituellement sur un grand nombre d'observations. Il suit que des erreurs systématiques peuvent biaiser les résultats. Dans ce travail de recherche, on s'est évertué à réduire les erreurs d'ob-

servation en effectuant un contrôle de la qualité à toutes les étapes du sondage. Il est vrai, par contre, qu'un recueil des données financières sur toutes les sociétés de l'univers auraient donné des résultats différents. Néanmoins, l'erreur d'échantillonnage et les erreurs non imputables au sondage ont été - au moins partiellement - réduites par la stratification de l'univers par tranches d'actifs et des ventes, soit de \$250 milliers et plus et \$10 millions et plus respectivement. Malgré ceci, le nombre de sociétés observées ne représente qu'à peu près 0,01 pour cent de l'univers (environ 35 780 sociétés en 1981); les sociétés observées comptent pour à peu près 0,13 pour cent de l'actif total, 0,20 pour cent des ventes et 0,22 pour cent des bénéfices nets avant impôt. Il en résulte que les conclusions tirées de ce travail ne peuvent pas être rapportées à l'ensemble des sociétés manufacturières, ce qui limite son applicabilité universelle. Elles ne reflètent que le comportement structurel de deux industries spécifiques situées dans une province.

DEUXIEME PARTIE

MODIFICATION DES CODES DU GATT

L'économie canadienne - d'ailleurs comme la plupart des autres économies mondiales - est une économie de type ouvert, c'est-à-dire elle se jouit d'un commerce international et des investissement internationaux. (1) Il s'ensuit qu'un déséquilibre présent au Canada peut entraîner un déséquilibre dans d'autres pays. Reprenons les paroles de E. Hamid à ce propos:

An open economy (an economy with considerable international trade investment and/or transactions) enjoys the fruits of international trade and investments but, in return, it must adhere to certain requirements and conventions of the system of international trade and investment. Such adherence imposes limitations on the country's policy alternatives. Sustained health of the whole system is heavily dependent upon all member countries' external balances, for the external disequilibrium of one country quickly becomes a disequilibrium in the other (s). (2)

Ceci présuppose alors une interdépendance des activités économiques entre les pays. Mais, comment peut-on expliquer cette interdépendance entre les pays? Ou encore, d'où vient cette incitation à faire du commerce avec d'autres

pays? Une esquisse des principaux paramètres du commerce international s'avère indispensable à la résolution de cette problématique. Nous offrons une explication générale de la théorie du commerce international qui résume sommairement, en effet, celle déjà exposée dans la partie précédente.

La théorie du commerce international nous enseigne qu'à première vue, du côté de l'offre, les coûts des facteurs de production - travail, capital, matières premières... - et le degré d'efficacité avec lequel ces facteurs sont utilisés diffèrent selon les pays. Du côté de la demande, les goûts et les revenus diffèrent aussi selon les pays. Or, ces forces de l'offre et de la demande établissent des différences de prix qui créent des possibilités de profits ainsi déclenchant des flux d'échanges internationaux. Par conséquent, ces flux rapportent d'une part, une spécialisation dans la production de certains produits indiquant l'avantage comparé d'un pays et d'autre part, une amélioration des termes de l'échange.

La perception des gains qui se dégagent des flux d'échange international nécessite l'établissement d'un climat favorable à l'expansion. Pour ce faire, il appartient à la

production mondiale de biens et de services ne peut être maximisée que sous des conditions de libre-échange et de spécialisation internationale. Or, pour maintenir un équilibre à la fois interne et externe, le Canada avec ses partenaires commerciaux doit adhérer à certains critères et conventions du système de commerce international.

L'institution internationale, dès lors, qui veille à ce que les règles du commerce international soient respectées et la libéralisation des échanges soit atteinte est l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le postulat qui fait ressortir la raison d'être de l'Accord général reflète l'idée que le mécanisme de fixation des prix engendré par la concurrence internationale libéralisée est favorable à la mise en place des structures économiques fortes qui s'épanouissent dans la réalisation des économies d'échelle, l'amélioration des termes de l'échange, l'exploitation de nouveaux marchés et la réduction du chômage.

Donc, pour ce qui a trait au fonctionnement du GATT et en particulier, les négociations commerciales multilatérales (NCM) s'inscrivant dans le Tokyo Round, nous diviserons cette partie en trois chapitres. En premier lieu, ne se-

ait-ce que pour éviter de gravir un penchant qui s'avèrerait obstrué de détails encombrants (3), nous nous limiterons à un bref survol marquant les faits saillants depuis le Kennedy Round. Aussi, nous entreprendrons l'étude analytique des nouveaux codes du GATT conclus en 1979. En deuxième lieu, nous évaluerons l'effet et des résultats des négociations commerciales multilatérales sur l'économie canadienne en examinant premièrement, le rôle joué par le Canada au sein des NCM et deuxièmement, les effets bénéfiques qui seront répercutés sur le secteur manufacturier de l'Ontario. Puis, en dernier lieu, afin qu'on puisse déterminer le poids du facteur de l'abaissement tarifaire exercé sur la compétitivité de l'industrie intérieure, on appuiera sur la construction d'un premier modèle économétrique.

V - Remarques générales et analyse des nouveaux codes du GATT

Souvent caractérisé comme la clef de voûte du commerce mondial, le GATT, en fait, représente le principal corps international qui veille à ce que les entraves au commerce soient éventuellement éliminées. Pour réaliser ce but, le GATT offre à la fois un code de règles et un forum de discussion au sein desquels les quatre-vingt-cinq pays membres peuvent négocier pour élargir leur commerce.

Le code de conduite pour le commerce mondial que la GATT a créé s'appuie sur les postulats de base énumérés ci-dessous:

- a) le commerce doit être exempt de toute discrimination (clause de la nation la plus favorisée);
- b) l'industrie nationale doit être protégée uniquement par les tarifs douaniers, et non pas par des restrictions quantitatives ou d'autres mesures;
- c) ces tarifs douaniers doivent être réduits grâce à des négociations multilatérales, fixés afin de prévenir des hausses ultérieures;
- d) les pays membres, les Parties contractantes, doivent se consulter pour trouver une solution aux problèmes de commerce. (4)

Depuis sa création en 1948, sept séries de négociations tarifaires multilatérales se sont tenues sous les auspices du GATT. A la suite du Kennedy Round des années 60, il apparaissait sitôt après, un consensus international qui s'adonnait à adresser les questions des mesures non tarifaires, des pays en voie de développement et, bien sûr, des droits de douane.

Entamée lors d'une réunion ministérielle en 1973, cette série de pourparlers connue sous la rubrique "Tokyo

Round", est imputable aux changements structurels survenus dans l'économie mondiale, notamment la diminution du poids relatif des Etats-Unis et le renforcement des pays industrialisés concurrents. Quatre-vingt-dix-neuf pays ont participé desquels soixante-dix furent des Parties contractantes, trois des membres provisoires et vingt-six des non-membres. Ces négociations visaient non seulement à réduire ou à éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires dans les domaines agricole et industriel mais aussi "à façonner le système commercial multilatéral et les relations commerciales internationales jusque dans les années 1980 et au-delà". (5) Selon les mots de W. Alberger, président de la commission du commerce international des Etats-Unis: "The Tokyo Round produced a move toward a greater 'rule-oriented trading system'". (6).

Le 12 avril, 1979, le Comité des négociations commerciales a approuvé un procès-verbal où étaient énumérés les douze textes (7) reprenant les résultats des négociations et l'a ouvert à la signature des gouvernements participants.

Tous les accords ont pris effet le 1 janvier, 1980 (hormis les accords sur la valeur en douane et les marchés publics dont l'entrée en vigueur est fixée au 1er janvier,

1981). Les accords sont, en plus, inscrits sous les dispositions de l'article 102 de la Charte des Nations Unies.

Toutefois, les accords relativement au renouvellement industriel qui ont doté le GATT d'un dispositif institutionnel renforcé peuvent, à toutes fins pratiques, se résumer en trois grands volets: droits de douanes, mesures non tarifaires et cadre juridique.

Section I: Droits de douane

A la fin de 1979, deux Protocoles sur les droits de douane avaient été acceptés par une cinquantaine de pays, soit le Protocole de Genève, soit le Protocole additionnel au Protocole de Genève. La mise en oeuvre des abaissements douaniers ayant démarré le 1er janvier 1980, acheminera par tranches annuelles égales qui achevera au plus tard le 1er janvier 1987.

Calculée sur la base de la formule suisse (8) et des importations de 1977, la valeur in toto des échanges sur laquelle porteront les abaissements de droits de la nation la plus favorisée (NPF) s'élèveront à plus de \$155 milliards. Presque tous les tarifs douaniers touchant les produits industriels sont maintenant consolidés entre les pays

industrialisés.

Outre cela, la moyenne pondérée des tarifs douaniers des principaux pays industriels sur les produits manufacturés sera ramenée de 7,0 pour cent à 4,7 pour cent, ce qui représente une diminution de 37,6 pour cent (voir tableau 3). Soit dit en passant, dans plusieurs pays, certains produits (automobiles, camions, semi-conducteurs et certains textiles) étaient exemptés de toute baisse.

Les droits de douane NPF que les marchés industrialisés appliqueront aux biens manufacturés en provenance des pays en voie de développement (PVD) seront diminués de 27 pour cent sur la base de la moyenne pondérée des droits. Ainsi, des importations des marchés industrialisés provenant des PVD sur lesquelles portent les concessions tarifaires NPF s'élèveront à \$39 milliards. (9)

Quant aux produits admis au bénéfice du Système généralisé de préférences (SGP), ces derniers représentaient une valeur de \$4,6 milliards. Toutefois, dans le secteur de la fabrication, la marge de préférence SGP indique une baisse qui était à prévoir puisque la formule même de la réduction des tarifs a été appliquée à des produits admis précédemment en franchise en régime SGP. (10)

Tableau 3: Coupures moyennes(%) des droits de douane sur les produits industriels des principaux pays industriels lors des NCM.

Pays	Pourcentage des coupures tarifaires	
	Offre actuelle	Formule suisse
Australie	2,8%	
Autriche	21,5	54,4%
Canada	29,1	33,1
Communauté européenne		
Belgique-Luxembourg	28,3	41,1
Denmark	25,8	40,7
France	27,8	40,2
Allemagne	27,1	41,5
Irlande	26,7	41,2
Italie	27,0	39,9
Pays-Bas	26,7	41,5
Royaume-Uni	27,7	40,3
Finlande	25,2	51,1
Japon	25,3	40,7
Nouvelle Zélande	11,8	
Norvège	24,8	45,7
Suède	23,0	35,5
Suisse	21,2	38,3
Etats-Unis	34,1	34,9
Tous les pays	26,4	37,6

Source: United States Senate, Committee on Finance, Subcommittee on International Trade, An Economic Analysis of the Effects of the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations on the United States and Other Major Industrialized Countries, (Washington D.C., GPO, 1979).

En ce qui concerne les droits de douane canadiens concédés au moment des négociations commerciales multilatérales, on note que les coupures pour le Canada se chiffraient à 33,1 pour cent sur les produits industriels comparativement à la moyenne totale 37,6 pour cent. Ces taux, remarque-t-on, dépassaient l'offre actuelle de 29,1 pour cent et 26 pour cent respectivement. Quant cette réduction moyenne apportée au tarif canadien sera complétée en 1987, le taux moyen des tarifs appliqués à l'industrie secondaire sera de 7,98 pour cent à savoir une réduction de 25 pour cent des concessions tarifaires consenties à l'époque du Kennedy Round. A un niveau désagrégé, le taux moyen appliqué aux biens non-durables après le Tokyo Round est 9,5 pour cent; cependant encore à un niveau plus bas sera le taux moyen appliqué aux biens durables (voir tableau 4).

Si on considère la structure tarifaire telle qu'elle s'applique aux produits de nos firmes échantillonnées, on voit par exemple, que l'industrie de la chaussure à laquelle appartiennent Genesco of Canada Company Ltd. et Savage Shoes Ltd., fut atteinte en 1981, par un quota d'importation d'environ 36,5 millions de paires jusqu'à 1984 (11) - il est prévu que ceci sera renouvelé suite aux pressions émanant des fabricants intérieurs. Outre cela, en

Tableau 4 : Taux de tarifs ad valorem avant et après la Ronde Tokyo dans les industries manufacturières du Canada

Catégorie de produits	Taux appliqués	
	avant	après
<u>Biens non-durables</u>		
Thé, sucre, café, épices, cocoa	8,4%	7,8%
Spiritueux	6,7	3,9
Autres aliments	5,0	3,7
Tabac	20,5	19,2
Produits de textile	20,6	18,7
Papier, impression et publication	9,5	4,9
Produits pharmaceutiques	10,3	8,7
Dérivés du pétrole et du charbon	8,8	6,7
Caoutchouc et produits plastiques	15,4	12,1
<u>Biens durables</u>		
Bois, meubles et accessoires	10,4	7,2
Métaux primaires, produits des minéraux non-métalliques	10,9	7,2
Machines	13,9	6,8
Matériel de transport	10,0	6,6
Instruments scientifiques et précises	8,8	5,1
Fabrication diverse	7,6	5,6

Source: J. Whalley, "Canadian Interest and the Tokyo Round Trade Agreements", in Developments Abroad and the Domestic Economy, Ontario Economic Council, Toronto, vol. 2, 1980, p.21.

examinant le régime douanier conforme aux concessions tarifaires faites à Tokyo, le taux moyen de droit douanier ad valorem de NPF sur les chaussures tout-aller et de toilette pour hommes et les chaussures pour femmes et pour enfants se situe à 21 pour cent, soit un abaissement de 8,2 pour cent. Pour ce qui est des deux firmes faisant partie de l'industrie de produits électriques, le taux moyen de droit douanier sur le mécanisme de commande industriel fabriqué par Allen-Bradley Canada Ltd. est de 9,2 pour cent, soit une réduction de 38,7 pour cent. Pareillement, le tarif moyen appliqué aux moteurs électriques sous-fractionnels fabriqués par Electrohome Ltd. (12) se chiffre à 9,2 pour cent.

Le régime douanier qui s'applique au niveau sectoriel des produits manufacturés avant et après la Ronde Tokyo est démontré par les tableaux 5 et 6.

Section 2: Mesures non tarifaires

Avec les abaissements substantiels des droits douaniers au cours des années après la Deuxième guerre mondiale, les mesures non tarifaires ont pris une ampleur significative dans le commerce international.

Tableau 5: Régime douanier - taux de droits ad valorem sur des produits manufacturés
choisis

no	Description	Réduction des taux NPF de (en pourcentage)	Taux de droit ad valorem à compter de 01/01/84 T.P.B. ¹ T.N.P.F. ² T.G. 3TPG ⁴
0-1	Matériel de commande électrique industriels et leurs pièces.	15	2,5 11,4 35 3,5
6-2	Moteurs électriques plus de 1/10 h.p. mais moins de 1 h.p.	15	13,4 13,4 37,5 18,5
0-1	Bottes, bottines et souliers.	22,5	15 22,5 35
1-1	Bottes, bottines, souliers, pantoufles et semelles intérieures de toute matière.	25	18,3 23,4 40

tarif de préférence britannique

tarif de la nation la plus favorisée

tarif général

tarif de préférence général

Source: Revenu Canada, Tarif des douanes, Ottawa, 1984.

Tableau 6 : Réductions tarifaires consenties par le Canada sous
les NCM

	<u>Matières premières</u>	
	profondeur de la coupure	moyenne post - ncm
Moyenne pondérée	69,0	0,5
Moyenne simple	48,0	2,6
	<u>biens semi-finis</u>	
	profondeur de la coupure	moyenne post - ncm
Moyenne pondérée	30,0	8,3
Moyenne simple	44,0	6,6
	<u>biens finis</u>	
Moyenne pondérée	39,0	8,3
Moyenne simple	40,0	8,1
	<u>tous les produits</u> <u>industriels</u>	
Moyenne pondérée	38,0	7,9
Moyenne simple	42,0	7,3

Source: GATT, The Tokyo Round Negotiations, Vol.II, supplementary Report by the Director-General of GATT (January 1980).

Réduits au point qu'ils ne posent plus une sérieuse entrave dans certains secteurs, les tarifs douaniers ne demeurent plus le principal facteur affectant les investissements ni la réalisation des économies d'échelle. En revanche, les mesures non tarifaires ont pris une importance accrue au point qu'elles influencent davantage l'expansion des échanges commerciaux. Pour contrecarrer les effets protectionnistes que les obstacles non douaniers engendrent, les négociations de Tokyo ont adopté une série de codes visant à soumettre ces mesures à une discipline internationale plus efficace. De fait, les dispositions réglant les barrières non tarifaires sont fondamentales au GATT. Les règles stipulent dans quelles conditions celles-là peuvent être érigées tout en respectant les concessions tarifaires de même que le traitement national et celui de la NPF. Il est aussi prévu que les exceptions font l'objet d'un examen par les autres pays membres. Là, une protection spéciale est accordée à des fabricants nationaux en faisant appel:

- a) aux droits antidumping pour compenser les préjudices causés aux producteurs canadiens par des exportations sur notre territoire à des prix inférieurs à ceux pratiqués dans les pays d'exportation;

- b) à des droits pour compenser les effets préjudiciables causés aux producteurs canadiens par suite des subventions des gouvernements étrangers aux exportations vers le Canada; et
- c) à des mesures exceptionnelles de sauvegarde (sur-taxes et contingents). (13)

On trouvera ci-dessous quelques renseignements sur les codes relatifs aux mesures non tarifaires. (14)

i - Obstacles technique au commerce

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce a pour objet de faire en sorte que, lorsque les gouvernements ou d'autres organismes adoptent des règlements techniques ou des normes, que ce soit pour des raisons de sécurité, de protection de l'environnement, etc., ces normes ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce. Le Code prévoit un mécanisme de notification de ces mesures et de consultation à leur sujet, et contient des dispositions concernant l'assistance technique et le traitement spécial et plus favorable à accorder aux pays en voie de développement.

ii - Marchés publics

L'Accord relatif aux marchés publics vise à assurer une concurrence internationale accrue sur le marché que représentent les achats des collectivités publiques.

L'Accord contient des règles détaillées sur les procédures d'appel d'offres, de soumission et d'adjudication. Il vise à conférer une plus grande transparence aux lois, réglementations, procédures et pratiques en matière de marchés publics et à empêcher qu'elles ne protègent les produits ou les fournisseurs nationaux et n'établissent une discrimination entre des produits ou des fournisseurs étrangers. Les dispositions de l'Accord s'appliquent aux marchés publics d'une valeur supérieure à 150 000 droits de tirage spéciaux (DTS).

iii - Subventions et droits compensateurs

L'Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce protège des productions inefficaces aux dépens de branches d'activités compétitives. Il vise à faire en sorte que le recours aux subventions par un signataire ne lèse pas les intérêts commerciaux

des autres signataires et que les mesures compensatoires n'entravent pas de façon injustifiable le commerce international. Outre cela, il institue un cadre concentré de droits et d'obligations ainsi qu'un mécanisme de règlement des différends.

iv - Valeur en douane

L'Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce définit un système équitable uniforme et neutre de détermination de la valeur en douane des marchandises, conforme aux réalités commerciales et excluant l'utilisation de valeurs en douane arbitraires ou fictives. Six méthodes de valorisation sont officiellement reconnues: La valeur transactionnelle (des marchandises réelles), la valeur transactionnelle des marchandises identiques, la valeur transactionnelle des marchandises semblables, la valeur de référence, la valeur reconstituée et la méthode résiduelle de détermination. (15)

v - Procédures en matière de licences d'importation

L'Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation vise à surveiller l'application juste des

procédures en matière de licences d'importation. Il exige la soumission d'une demande comme condition sine qua non à l'importation.

vi - Révision du Code antidumping du GATT

L'Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a amendé l'ancien Code antidumping pour qu'une détermination d'un préjudice tienne compte (a) du volume des importations déversées et leurs effets sur les prix intérieurs et (b) de l'impact sur les producteurs nationaux. (16) L'Accord reconnaît que le fait qu'un prix à l'exportation d'un PVD est inférieur au prix comparable sur son marché intérieur ne justifie pas en soi une enquête ou une détermination de préjudice. Finalement, l'Accord reconnaît que les PVD peuvent avoir des difficultés à adapter leur législation aux prescriptions du Code.

Section 3: Cadre juridique du commerce international

Le Tokyo Round a donné l'occasion d'examiner et d'améliorer le fonctionnement de certaines dispositions fondamentales de l'Accord général, notamment son premier article (clause de la nation la plus favorisée), qui garan-

tit la non-discrimination dans les échanges entre pays membres du GATT.

A cet égard, le Groupe "Cadre juridique" a élaboré quatre accords importants:

- i. - Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement

L'Accord parfois appelé la "clause d'habilitation" habilite les pays développés membres du GATT à accorder un traitement plus favorable aux seuls pays en voie de développement et un traitement spécial aux pays les moins avancés, nonobstant les dispositions du premier article de l'Accord général .

- ii - Mesures commerciales prises à des fins de balance de paiements

Cet accord énonce les principes et codifie les pratiques et procédures d'utilisation des mesures commerciales auxquelles les gouvernements peuvent recourir pour protéger leur position financière extérieure et leur balance des paiements.

iii - Mesures de sauvegarde à des fins de développement

L'Accord se rapporte aux dérogations à d'autres dispositions de l'Accord général que prévoit l'article XVIII pour donner aux pays en voie de développement plus de latitude dans l'application de mesures commerciales en vue de répondre aux besoins essentiels de leur développement.

iv- Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance dans le cadre du GATT

Ce mémoire d'accord prévoit des améliorations des mécanismes existants en matière de notification des mesures commerciales, de consultations, de règlement des différends et de surveillance de l'évolution du système de commerce international, et contient une description convenue de la pratique habituelle du GATT en matière de règlement des différends.

En considérant l'apport des nouveaux codes à l'économie canadienne, il faut rappeler préalablement que "(t)here will always be exceptions to free trade especially in a system as complicated and as full of ambiguities as the ATT". (17) C'est pourquoi, le cas échéant, des déviations occasionnelles du libre échange sont auto-

risées par l'application légitime des mesures de secours à l'importation. Pour la plus grande partie, les codes du GATT reconnaissent ce fait car moyennant ses dispositions, ils tentent à repérer et même reconcilier les deux objectifs poursuivis: soit le libre échange mondial soit la sauvegarde des intérêts économiques et commerciaux des pays individuels.

VI- Evaluation des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round pour le Canada

En ce qui concerne les effets bénéfiques que les accords apportent au Canada, les coupures tarifaires sur les produits industriels abaisseront, en moyenne, d'environ 25 pour cent à 30 pour cent et les accords conclus sur les barrières non tarifaires n'affecteront proprement dit la politique commerciale du Canada que par les politiques adoptées par ses partenaires commerciaux.

Section I: Rôle du Canada dans les négociations de Tokyo

Parce que sur la scène internationale le Canada est vu comme une petite économie qui dépend de ses échanges avec les Etats-Unis, le Canada a joué un rôle plutôt marginal au sein des négociations de Tokyo. "Canada's role and stake

in these negotiations is dominated by her trading relationship with the United States". (18) De ce fait, les intérêts canadiens n'ont pas été activement représentés par les Etats-Unis dans les pourparlers. Néanmoins, le Canada a participé en tant qu'une Partie contractante du GATT souscrivant aux codes de conduite et en tant qu'une économie industrialisée importante. A ce titre, la politique commerciale canadienne est simple. Elle souscrit sans réserve au principe de libéralisation des échanges, rejetant ainsi le protectionnisme. (19)

Dès lors, étant donné que le Canada est parmi les petites économies industrialisées en raison de la grandeur de ses marchés intérieurs, il tient à gagner beaucoup des NCM par la réduction de la protection offerte dans les plus gros milieux commerciaux, par exemple, les Etats-Unis. En même temps, le Canada a été obligé de faire certaines concessions sur certaines questions:

Canada's major concessions to trade partners included abandonment, subject to certain safeguard conditions, of the 'fair market value' system of customs valuation in favour of a regime based on export prices, modifications to the industrial machinery remissions program, liberalization of federal procurement policies, as well as the across-the-board tariff cuts.
(20)

Peu après le déclenchement du Tokyo Round en 1973, une structure institutionnelle fut édiflée pour la participation canadienne aux négociations commerciales. Un comité canadien sur les tarifs douaniers et le commerce (CCTC) fut établi comme un intermédiaire pour la communication des groupes d'intérêts avec le gouvernement fédéral. Au-dessus de 400 dossiers furent soumis et un grand nombre de réunions furent convoquées avec les associations privées. Le CCTC fut présidé par M. Louis Couillard, ancien président de la Commission du tarifs, et composé des ministères des Finances, Industrie et Commerce, Affaires Extérieures, Agriculture, Consommation et Corporations, Energie, Mines et Ressources, Expansion économique régionale, Revenu, Cabinet du Premier Ministre et du chef de la déléation canadienne à Genève. Les hommes d'affaires ont pris contact non seulement avec le Comité mais encore avec les ministres et les hauts fonctionnaires. L'information fut amassée aussi par l'entremise du Comité fédéral-provincial des sous-ministres de l'industrie.

Cette coordination inter-ministérielle dotée de certains instruments internes (21) a contribué à l'élaboration des positions communes sur les questions tarifaires et non tarifaires. Les positions et rapports résultants furent référés à un comité inter-ministériel nommé Comité coordinateur des négociations commerciales qui fit des recomman-

dations au Cabinet qui, par la suite, donna des instructions à l'équipage de négociation dirigé par Rodney C. de Grey. En égard au rythme accéléré des discussions, un comité ad hoc - Bureau du coordinateur canadien pour les négociations commerciales multilatérales - fut établi. Ce bureau est assumé un rôle prépondérant de liaison avec les groupes privés.

La phase initiale des négociations qui a duré jusqu'à 1976 fut principalement préoccupée avec la définition des objectifs, y compris une liste des demandes douaniers et non douaniers accompagnée d'un projet canadien pour une "approche sectorielle" aux négociations visant une libéralisation de certains secteurs-clés touchant les intérêts d'exportations du Canada. Or, le modèle de prise de décision qui décrit le mieux cette phase est le modèle dit "substantivorationnel" (22) caractérisé par un large consensus entre Ottawa et les provinces quant aux objectifs canadiens.

La deuxième phase des négociations consacrée à la formulation des concessions que le Canada consentirait aux pays étrangers. On s'est interrogé sur l'efficacité de la soi-disant formule suisse pour les réductions tarifaires. Celle-ci envisageait, a priori, une coupe linéaire de 40

pour cent suivie d'une mesure d'harmonisation. En ce qui concerne les obstacles non douaniers, les représentants à Ottawa étaient souvent en désaccord l'un avec l'autre. Sur ce point-là, il paraît que le processus décisionnel s'accordait avec le modèle "d'accomodement". (23)

Section 2: Les effets des négociations de Tokyo sur le secteur manufacturier canadien

La faiblesse relative de la situation concurrentielle du secteur manufacturier au Canada et sa vulnérabilité aux obstacles commerciaux sont bien documentées. D'un côté positif cependant, H. McA Pinchin dans une étude de l'impact régional du régime douanier au Canada; affirme que la mise en place d'un mur tarifaire a permis "l'essor du secteur manufacturier national et l'augmentation de la population urbaine ... (et a encouragé) un processus d'expansion cumulative ou polarisée orienté vers les centres urbains industrialisés (surtout ceux de l'Ontario)". (24) D'où il suit que d'un côté négatif, les droits douaniers ont eu pour effet de décourager les exportations tout en augmentant les coûts en autant qu'ils empêchent la réalisation des économies d'échelle. Ce point de vue est appuyé par le Conseil économique:

In Canada, in contrast with primary or resources industries, most of the manufacturing sector has been unable to achieve economies through access to larger external markets because both Canada and its major trading partners have provided much more protection for highly manufacturer products. At the same time, Canadian protection has allowed manufacturing firms operating in Canada to increase their prices behind the tariff and so maintain otherwise uneconomic production runs. (25)

Ceci étant dit, on s'attend à ce que les NCM aient une influence sur la position concurrentielle de la fabrication: "Such an agreement (MTN) promises to have a significant impact both on the international location of manufacturing industry and on trade flows in manufactured goods". (26)

Il n'en demeure pas moins que toutes les sociétés manufacturières m'envisagent pas les résultats du Tokyo Round toutes de la même façon. Effectivement, il y a d'une part, les industries à forte intensité de main-d'oeuvre - textiles, chaussures, vêtement et quelques produits électriques - et donc, menacées par l'avantage concurrentiel des NPI qui sont à l'avant-garde du penchant protectionniste, et d'autre part, les industries à forte intensité de capital - télécommunications, automobiles et machinerie - et donc, redevables aux marchés extérieurs qui sont à l'avant du penchant libre-échangiste.

On s'attardera, pour quelques instants maintenant, à évaluer les effets bénéfiques que le Canada, en particulier, l'Ontario, tirera des NCM.

Tout d'abord, du point de vue du Canada, les résultats issus des NCM ont contribué beaucoup à la libéralisation des échanges qu'elle soit à l'échelon tarifaire ou à l'échelon non tarifaire. Des nouvelles possibilités d'exportation se sont imposées sur l'ensemble des pays adhérents aux codes du GATT. Ceci encouragera à la fois l'intégration de l'industrie canadienne dans l'économie mondiale et la transformation de l'économie canadienne en une économie efficiente et concurrentielle dans les années à suivre. Dès lors, eu égard à cette ligne de pensée libre-échangiste, nous nous attendons à ce qu'une réduction substantielle d'environ 30 pour cent sur les produits industriels ait accru la concurrence internationale.

Par ailleurs, en évaluant l'effet bénéfique de bien-être pour le Canada, J. Whalley brosse un tableau de quatre modèles d'estimation. Le tableau 7 démontre qu'avant le Tokyo Round les gains de bien-être pour le Canada devaient se chiffrer à 0,066 milliards de dollars. (27) Les gains après le Tokyo Round seront entre 0,225 (28) et 0,232 mil-

Tableau 7: Modèles d'estimations annuelles de bien-être
(Abstraction faite aux effets de la productivité)
Issues des coupures tarifaires multilatérales
pour le Canada

	gain de bien-être en milliard de dollars (1973)
<hr/>	
<u>Balassa & Krcinin (1967)</u>	
Ronde Kennedy: réduction de 50 pour cent sur les tarifs industriels de 1960.	0,066
<u>Cline et al. (1978)</u>	
réduction linéaire de 60 pour cent sur les tarifs industriels de 1973.	0,224
<u>Deardorff & Stern (1979)</u>	
Ronde Tokyo: réduction de 30 pour cent sur les tarifs industriels de 1976.	0,232
<u>Brown & Whalley (1980)</u>	
réduction tarifaire selon la formule suisse pour la Ronde Tokyo: moyenne mondiale.	0,99

Source: J. Whalley, "Canadian Interest and the Tokyo Round Trade Agreements", in Developments Abroad and the Domestic Economy, Ontario Economic Council, Toronto, volume 2, 1980, p. 33-34.

liards de dollars (29) pour le Canada comparativement aux gains mondiaux de 0,99 (30) milliards de dollars.

Sur ce, l'Ontario est très bien situé par rapport aux autres provinces car tout au long de l'histoire douanière canadienne - caractérisée par le protectionnisme en vue de faciliter le développement de la capacité manufacturière indigène (31), - l'étendue de l'industrialisation du Canada s'est concentrée, en grande partie, en Ontario. A titre de bilan descriptif, la province représente 35 pour cent du revenu personnel canadien pour nommer quelques uns des principales données. Néanmoins, cette place privilégiée qu'occupe l'Ontario n'est à l'abri de l'inconstance du système commercial mondial. Sa part des échanges internationaux est descendue à 1,48 pour cent en 1981 (perte de 12 milliards de dollars) après avoir atteint 2,3 pour cent en 1970. C'est grâce à sa position unique que Daly et Globerman ont démontré à travers les chiffres figurant au tableau 8 que les caractéristiques de contenu moyen pour les économies d'échelles (SCAP) et les taux d'innovation et de diffusion technologiques (R & D, PROT & UN-EMP) sont plus élevées en Ontario qu'au Québec. (32) Et ce renouveau industriel implique que l'économie ontarienne doit faire face à plusieurs contraintes: le déficit d'échange de produits finis, le niveau de R-D industrielle, la mainmise étrangère, ...

Tableau 8: Puissance commerciale relative, Ontario et Québec, par caractéristique des industries choisies

Caractéristique

Export. à l'étranger | Exp. régional / import. rég. | Ontario | Québec

Caractéristique du contenu moyen Ontario/Qué. | Coefficient de corrélation par les balances commerciales

	X_F	X_R/M_R	r^O	r^Q
SCAP	2,62	3,10	0,259 ^a	-0,216 ^b
SCAP	1,68	1,68	0,200 ^b	-0,138
SIZE ¹	1,34	1,22	0,179 ^c	0,079
R & D	1,05	1,07	0,136	-0,090
PROT	1,89	4,45	0,264 ^a	-0,182 ^c
UN-EMP	1,54	2,27	0,200 ^b	0,091
	1,09	1,19	0,189 ^c	-0,045

Note: Le coefficient de corrélation est différent de zéro de façon significative:

- a au niveau de 1 pour cent
- b au niveau de 2 pour cent
- c au niveau de 5 pour cent

¹ Données présentées sur une base États-Unis/Canada

Source: H. McA Pinchin, L'incidence du régime tarifaire sur les régions, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1979, pp. 92, 94 et 136.

... suite

Glossaire des caractéristiques par les
industries à 3 chiffres, Canada

- SCAP Paramètre "élasticité - échelle" d'après les données sur les Etats-Unis.
- SCAF Taux de concentration de quatre entreprises concernant expéditions des industries.
- OWN Proportion de mainmise étrangère en fonction du revenu imposable.
- SIZE Expéditions par établissement au Canada et aux Etats-Unis.
- R & D Dépenses affectées à la recherche et au développement par cent dollars de vente.
- PROT Pourcentage de main-d'oeuvre professionnelle et technique par rapport à l'ensemble de la main-d'oeuvre de l'industrie.
- UN-EMP. Coefficients des entrées-sorties concernant la main-d'oeuvre de niveau universitaire.

Déjà, la demande écarte des branches matures (par exemple, la chaussure, les textiles et le vêtement) pour englober un nombre d'industries de pointe (par exemple, les télécommunications, l'équipement hydro-électrique et la machinerie). Tels qu'indiqués au tableau 8, les coefficients de corrélation pour chacune des caractéristiques afférente à la province de l'Ontario est nettement supérieure à celle afférente à la province du Québec, ce qui laisse croire que l'Ontario devait être à l'avant-garde de la restructuration.

VII - La construction du premier modèle

Nous proposons dans ce chapitre l'élaboration d'un modèle qui tente de vérifier empiriquement la causalité qui veut que, réitérons-le encore, l'abaissement des tarifs douaniers ait provoqué une augmentation de la concurrence étrangère. A toutes fins pratiques, le modèle d'analyse se consacrera à l'étude de la période entre 1967 et 1981. De fait, nous avons jugé bon à l'égard de la problématique qui s'impose, d'étudier cette période de quinze années pour plusieurs raisons. D'abord, la période suit l'évolution récente de l'Etat canadien depuis la prise du pouvoir par le Parti libéral dirigé par Pierre Trudeau.

Elle est marquée inter alia par la réorganisation gouvernementale au début des années 70, la crise du pétrole en 1973, la politique anti-inflationniste de 1976, la référendum québécois de 1980 et les débats constitutionnels. Aussi, s'étendant de la fin des négociations commerciales multilatérales du Kennedy Round jusqu'un peu après l'entrée en vigueur des divers accords relatifs à la libéralisation des échanges issus du Tokyo Round, cette période s'est manifestée, de facto, par les plus vastes réductions substantielles des obstacles commerciaux depuis la création du GATT en 1948. Durant cet intervalle, le climat compétitif non seulement au Canada mais aussi à travers les pays de L'O.C.D.E. s'est intensifié, particulièrement dans le secteur manufacturier, à tel point qu'une tendance s'est affirmée mûrement: à l'effondrement des parts des industries traditionnelles faisant un usage intensif en main-d'oeuvre correspond un relèvement de la demande des produits faisant un usage intensif en capital - bien entendu faisant l'exploitation des technologies les plus avancées.

Section 1: Les données

Ainsi, nous partons avec la simple équation de régression linéaire:

$$Y = a + bX \quad (1)$$

où la variable dépendante Y est égale à la constante "a", soit le point d'intersection sur l'axe de l'ordonnée, plus le produit entre le coefficient de régression "b" qui indique la grandeur de la variation de Y et la variable indépendante X. En tenant compte pour l'erreur stochastique, il résulte:

$$Y = a + bX + e \quad (2)$$

Maintenant que la formule sur laquelle sera basé le modèle de régression est définie, on s'adonnera à déterminer l'environnement concurrentiel dans la fabrication canadienne. Ici, deux variables entrent en jeu: le taux de droit douanier (TD) et la pénétration des importations (IMP). La première est définie comme le taux de droit nominal moyen ad valorem prélevé sur les produits industriels importés au Canada, ce qui représente - faute de données pertinentes au niveau de C.T.I. à deux chiffres pour les biens manufacturés - une approximation très proche. La deuxième est désignée par le rapport entre la valeur des importations de biens manufacturés et les expéditions totales plus les importations moins les exportations. Donc, en régressant IMP sur TD, on obtient pour le premier modèle:

$$\text{IMP} = a + \text{TD} + e \quad (3)$$

Section 2: Les résultats empiriques

L'environnement concurrentiel dans la fabrication au cours de la période est mis en évidence dans le tableau 9. Soit l'équation suivante:

$$\text{IMP} = 69,36 - 2,75\text{TD} + 2,02 \quad (4)$$

L'effet de l'interaction entre TD et IMP est significatif au niveau de rejet de 0,001 pour cent ($F_{9,07} F_{19,46}$) dont le coefficient de corrélation (R^2) est élevé à 59,9^{ij} pour cent. Il ressort de cette régression qu'on peut expliquer la croissance de la pénétration des importations à partir de la réduction graduelle des droits de douane, ce qui semble confirmer l'hypothèse voulant que la réduction des barrières tarifaires au fil des ans eût causé une augmentation de la concurrence étrangère.

En résumé, dans la partie précédente, nous avons essayé: a) de circonscrire le milieu commercial international en se fondant sur une analyse des nouveaux codes en provenance du G.A.T.T., b) d'évaluer comment le Canada pourrait bénéficier des NCM et c) de mesurer, grâce à l'emploi d'un modèle économétrique, l'incidence que ledit mouvement libre-échangiste - nous entendons par cela les réductions tarifai-

Tableau 9: Résultats du modèle I pour l'environnement concurrentiel

coefficient de régression	coefficient de TD	R ²	test de F	Erreur de la régression
69,36	-2,75	0,5996	19,46	2,02
(7,44)	(-4,41)			

Note: les statistiques en "t" sont en parenthèses n = 15.
 le coefficient R² est significatif au niveau de 0,001%.

res sans évoquer nécessairement les accords non-tarifaires - en cours a eu sur l'environnement concurrentiel au Canada.

En fait, le principal constat qui se dégage de cette partie; c'est que le régime tarifaire canadien en conformité avec les codes du GATT a occasionné un accroissement de la concurrence étrangère qui risque de porter atteinte à la performance de l'industrie intérieure. Ici, la survie avec la croissance des firmes se voient tributaires de l'adaptation au nouveau climat commercial. Sur ce point-là, il semblerait, tout compte fait, que l'Ontario est le mieux disposé en raison de ses dotations factorielles à faire face à et à surmonter ce défi. Cependant, laissé au libre jeu des forces du marché, sans l'intervention des deux piliers gouvernementaux, tout essai de redressement peut s'avérer éphémère et puis, peut à long terme avoir un effet nuisible sur la position concurrentielle de la fabrication:

The Tokyo Round Agreements on tariffs and tariff barriers provide opportunities for Canadian firms. But they also pose the threat of increased competition in both the international and domestic markets. In order to capitalize on whatever opportunities are opened up by the various agreements, the federal gover-

ment must pursue an industrial strategy. (33)

Ceci dit, nous proposons donc de déceler dans la prochaine partie comment les gouvernements au Canada ont prêté concours à la restructuration devenue impérieuse du secteur manufacturier.

TROISIEME PARTIEL'ETAT ET LE RENOUVEAU INDUSTRIEL

Les récentes modifications structurelles (celles-ci étant déjà décrites dans l'introduction) survenues sur la scène internationale qui sont principalement tributaires de la libéralisation des échanges demande un ajustement prompt des forces productives de l'économie canadienne pour améliorer sa position concurrentielle sans que le bien-être national soit sacrifié. Ainsi, l'Etat en vertu de ses pouvoirs constitutionnels, de ses ressources financières et de ses connaissances spécialisées, a assumé une importance prépondérante dans la gestion de l'économie sous prétexte de corriger les faiblesses du marché. Il en est que "la mise en oeuvre d'une politique industrielle est aussi indispensable au Canada qu'elle l'est à l'étranger". (1) En réalité, quiconque de nos jours pourrait concevoir le fonctionnement d'une économie nationale répondant aux divers intérêts sociétaux (2) sans qu'il soit, en grande partie, réglé par l'intervention des autorités gouvernementales?

Cette interrogation soulève quelques points tracasants auxquels nous voulons attirer l'attention du lecteur.

D'abord, bien ironiquement, quoique l'interventionnisme étatique chez plusieurs personnes connote une menace à la liberté individuelle, un obstacle au libre jeu du marché; il évoque, néanmoins, pour ces mêmes personnes une image quasi-messianique (3) de l'appareil étatique de sorte que l'élément-moteur de la croissance économique ne réside plus chez l'individu - l'esprit collectif étant parsemé sur le champ de bataille (c'est-à-dire la lutte contre les effets perturbateurs de la récente récession) - mais que l'assainissement de l'économie retombe dans les mains des décideurs politiques. Par ailleurs, il est malaisé de prôner un couronnement de succès des programmes spécifiques s'ils ne s'inscrivent pas dans un cadre cohérent et global de politiques contribuant à l'essor économique du pays, lequel nous qualifions par le terme en vogue de politique industrielle.

Donc, dans cette partie, on tentera de repérer le rayon d'action des forces étatiques dans le renouveau industriel tel qu'amorcé par le gouvernement fédéral lors du budget MacEachen de 1981 et continué par les budgets subséquents jusqu'au budget Lalonde de 1984. Il suit que nous soutenons la proposition que les formes d'intervention publique sont primordiales pour créer un climat favorable pour l'expansion commerciale et pour stimuler une relance

de notre capacité industrielle.

Ceci étant dit, l'agencement de ce chapitre se fera en trois grands volets. Un premier volet mettra en relief les considérations théoriques sous-jacentes à la justification de l'interventionnisme public tout en tenant compte des grands axes de la politique de développement du Canada, et des contraintes qui s'y imposent. Dans un deuxième volet, on s'attardera à examiner le dispositif des politiques gouvernementales. Dans un troisième volet on mettra en évidence les principales formes d'intervention initiées par les deux paliers gouvernementaux dans le but de ne s'attaquer qu'à celles s'intégrant dans ladite restructuration de l'industrie ontarienne.

VIII - Rôle de l'Etat dans le développement économique

Qu'on appartienne au secteur biaisé sur la protection réclamant le maintien de murs tarifaires élevés pour protéger les industries dont l'avantage comparatif érode ou qu'on appartienne au secteur biaisé sur le commerce réclamant l'élimination des obstacles douaniers pour susciter une rationalisation des industries inefficaces, il est évident que nous attendons tous quelque chose de l'Etat

malgré l'ambiguïté que cela peut y avoir. Au-delà de ce premier sujet de controverse, on se demande alors où situons-nous le rôle de l'Etat dans le développement économique et, a fortiori, dans le renouveau industriel?

Section I: Notions théoriques

Dans nos démocraties libérales modernes, nous avons tendance à associer souvent le bonheur individuel au bonheur de la société entière: où les individus se tournent vers l'Etat pour lui demander d'assurer leur bonheur et leur sécurité matérielle. Cette version moderne de l'Etat libéral, remarquons-le bien, se départ considérablement de sa formulation classique par Adam Smith. L'Etat-arbitre où la place du marché avec l'aide minimale du gouvernement encourage des opérations économiques efficaces reflétées par des prix plus bas, s'est progressivement transformé avec l'évolution des rapports sociaux en Etat-Providence. L'apport principal de celui-ci fut, d'une part, de régler l'économie pour le bien commun en adoptant la formule keynésienne (4) et d'autre part, de fournir à tous les citoyens des conditions minimum de sécurité économique et quelques bénéfices d'une vie confortable (éducation, logement, santé).

Cette transformation graduelle de l'Etat est très bien décrite par André Vachet:

Le libéralisme qui pose le principe de l'Etat, "mal nécessaire", donc "Etat minimal", tandis que la société qu'il continue à justifier fait place à un Etat qui vient à contrôler et à réglementer tous les secteurs de la vie sociale, à remplacer l'esprit d'initiative par une mentalité d'assisté qui n'épargne personne, les grands comme les petits, les forts comme les faibles, les privilégiés comme les démunis. Le libéralisme aboutit à l'universalisation de l'assistance, c'est-à-dire ultimement à la prise en charge de l'entière société, mais par morceaux, par parties, en pièces détachées. Pratique en contradiction avec son idéologie. (5).

Sans remettre en question le système capitaliste, pierre angulaire des sociétés industrielles de l'Occident, on peut dire en invoquant l'argument classique que le système de marché opérant seul sans manipulations externes émanant à l'instar des organismes réglementaires ne peut entraîner avec le dynamisme de l'offre et de la demande une satisfaction adéquate pour les forces en interaction. Et, tant que le mode de production capitaliste favorise voire prescrit le contrôle des moyens de production par quelques-uns pendant que d'autres en sont privés - condition sine qua non de son existence (6) - des forces antagoniques résultantes risquent de déstabiliser le système. Dès lors, l'intervention étatique dans l'économie se justifie en raison de l'insuffi-

sance des mécanismes de contrôle du marché ou en raison des résultats produits par le libre jeu des forces du marché qui ne peuvent pas réaffecter efficacement le capital et la main-d'oeuvre sur des lignes de production plus prometteuses. Donc, en pure orthodoxie libérale, le seul critère de référence est l'allocation optimale des ressources.

En résumé, le rôle du gouvernement, dans ce cas, c'est de parfaire plutôt que de supplanter le mécanisme du marché en fournissant de l'aide temporaire jusqu'à ce que les imperfections soient redressées. Autrement dit, l'interventionnisme minimal est désiré pourvu que les externalités issues de la place du marché n'affectent pas le bon fonctionnement du système capitaliste.

Section 2: L'interventionnisme étatique au Canada

En ce qui concerne la restructuration industrielle, le gouvernement fédéral aussi bien que le gouvernement ontarien perçoivent leur rôle comme celui d'un participant actif - reconnaissant pourtant le dynamisme et la créativité du secteur privé - tout en poursuivant une politique de développement économique qui met l'accent sur le développement d'une économie canadienne concurrentielle et plus productive et la promotion d'un environnement commercial inter-

national stable. Cette politique de développement économique pendant les années 80, observons-la, s'insère dans une logique précise et très bien planifiée. Voyons en quoi consiste cette politique économique. Pour ce faire, nous reprenons les budgets de 1981 à 1984 inclusivement en insistant surtout sur les points saillants tels qu'ils affectent l'industrie.

En premier lieu, le budget de 1981 avait pour but de définir la ligne directrice que devait suivre le gouvernement dans le renouveau économique national. Le gouvernement fédéral a assumé un "rôle de guidage du développement économique". (7) Les objectifs de cette politique de développement étaient:

- i - d'accorder priorité à un développement économique équilibré dans toutes les régions du Canada,
- ii - d'assister l'adaptation du marché en matière de restructuration industrielle, et
- iii - de soutenir l'exploitation des avantages économiques lorsque ceux-ci dépassent les capacités du privé.

En deuxième lieu, le budget de 1982 avait mis en oeuvre une stratégie à deux grands volets. Dans le premier volet, le gouvernement avait instauré un programme de restrictions

des rémunérations dans le secteur public. Celui-ci prévoyait ramener les hausses de traitement des employés publics fédéraux à 6 pour cent pour 1982 et à 5 pour cent pour 1983. Le gouvernement avait invité aussi les provinces à faire le même. De même, le gouvernement a limité l'indexation des programmes publics (exemptions personnels, pensions de vieillesse, allocations familiales) à 6 pour cent à compter du 1er janvier 1983 et à 5 pour cent à compter du 1er janvier 1984. "Par ces mesures relatives aux rémunérations, à l'indexation et aux prix administrés, le gouvernement montre la voie à suivre dans un effort national de deux ans visant à juguler l'inflation". (8) Au deuxième volet de la stratégie gouvernementale celui-ci a pris des mesures visant à raffermir l'investissement et la confiance et à réduire le chômage dans les domaines suivants:

- i - modifier la législation fiscale,
- ii - devancer les objectifs de canadianisation relatifs au programme énergétique national (PEN),
- iii - affecter \$200 millions au programme d'emploi,
- iv - affecter \$300 millions pour la création d'emplois au moyen des programmes de développement économique, et
- v - affecter \$400 millions pour stimuler la construction et aider les emprunteurs hypothécaires.

En troisième lieu, le budget de 1983 abordait le thème du redressement national. Il avait réussi de mettre en application - au moins partiellement - des programmes concrets qui faciliteraient l'adaptation industrielle. Le gouvernement a affecté \$4,8 milliards à un Programme spécial de relance dont l'objet principal c'est d'accélérer "la reprise et à mettre le plus vite possible l'économie en mesure de créer les nouveaux emplois dont les Canadiens ont besoin". (9) En sus, le gouvernement fédéral avait aussi engagé \$2,4 milliards à des Projets spéciaux de relance, \$300 millions à un Fonds spécial de relance des investissements et \$180 millions à un Fonds spécial de relance des exportations. Ici, les autorités ont essayé d'assainir l'économie en proposant des mesures palpables pour améliorer les perspectives de croissance et pour renforcer la situation financière des entreprises.

En quatrième lieu, l'objectif du budget de 1984 est d'assurer l'expansion maintenant que la relance semble être amorcée. (10) En dépit de cette nouvelle ligne directrice, le gouvernement central reste toujours fidèle à sa résolution de "résorber l'inflation, accroître l'investissement, réduire le déficit et d'améliorer notre compétitivité et notre productivité". (11) Les mesures embrassées dans ce

budget s'adressent plutôt aux consommateurs contrairement au budget précédent, destiné principalement aux producteurs.

Section 3: Les contraintes exercées sur l'appareil décisionnel

Malgré l'apparente omniprésence de l'Etat dans la sphère économique, il n'en demeure pas moins que l'étendue du pouvoir étatique - indépendamment du palier intervenant - de s'immiscer dans les opérations du secteur privé est, de facto, délimitée par trois contraintes: les obligations à échelle internationale, le cadre constitutionnel et les considérations proprement politiques.

Sur le plan international, le Canada en tant qu'Etat - membre de nombre d'organisations intergouvernementales telles que l'ONU, le FMI, l'OCDE, etc., d'une part, et en tant que signataire de plusieurs accords internationaux, par exemple le Pacte canado-américain de l'automobile, d'autre part, doit respecter ses obligations internationales sous peine d'être assujéti à un traitement réciproque par les autres pays concernés. Les lois, politiques et institutions gouvernementales donc doivent tenir compte de cette contrainte.

Sur le plan constitutionnel, notre système fédéral repose sur une répartition des pouvoirs entre deux niveaux gouvernementaux. En vertu des alinéas 2 et 3 de l'article 91 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique (AANB), le Parlement fédéral occupe les domaines du tarif, du commerce extérieur, de l'importation et du prélèvement des impôts. Par contraste, les provinces ne peuvent pas ériger des murs tarifaires à cause de l'article 121 qui stipule que "tous articles du crû, de la provenance ou fabrication de l'une quelconque des provinces seront, à dater de l'Union, admis en franchise dans chacune des autres provinces". Cependant, une fois installés dans la province, les firmes et leurs produits sont soumis aux lois provinciales.

Outre cette deuxième contrainte, celle qui influe le plus sur le comportement gouvernemental à l'égard de l'économie et donc du renouveau industriel comprend les considérations proprement politiques. Bien que la préoccupation majeure des décideurs politiques ne soit pas toujours orientée vers la maximisation du bien-être mais plutôt vers le succès personnel impliquant l'imposition de buts personnels (12), ils sont, en dernière analyse, comptables à l'électorat - où certains intérêts, par exemple ceux issus du système industriel ont plus de poids que d'autres.

IX - Le dispositif de politiques gouvernementales

Pour réaliser les grandes priorités établies par le gouvernement central: l'instauration d'une croissance économique équilibrée et la réduction de l'inflation, l'Etat a à sa disposition un ensemble d'instruments politiques effectifs.

La présente section se limitera uniquement aux instruments que nous jugeons les plus pertinents quant à la restructuration du secteur de la fabrication. A cette fin, nous nous pencherons sur la politique fiscale, la politique monétaire, la politique commerciale et la politique industrielle.

Section 1: La politique fiscale

Les instruments fiscaux tels que la perception d'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés permettent les gouvernements de bien s'acquitter de leurs responsabilités en matière de l'affectation des ressources au sein de l'économie nationale, de la gestion du niveau général de l'activité économique et de la redistribution du revenu entre les couches de la société, bref de contrôler la demande effective. Au Canada, six principes sous-tendent

notre fédéralisme fiscal: accessibilité, visibilité, péréquation, autonomie, uniformité et harmonisation. (13)

Le tableau 10 donne quelques détails sur les recettes, les dépenses et le déficit du gouvernement fédéral selon les comptes nationaux. On notera que les recettes n'ont augmenté que 0,5 pour cent en 1982-1983, mais leur croissance devrait grimper à 9,2 pour cent en 1983-1984. Ce profil reflète la récession de 1981 et 1982 et la reprise en 1983. Les dépenses se sont accrues de 18,2 pour cent en 1982-1983, près de la moitié de la hausse étant due à l'augmentation des transferts aux particuliers notamment au titre de l'assurance-chômage. La hausse des dépenses devrait être de 9,8 pour cent pendant l'exercice en cours, à cause d'une croissance moins rapide des transferts aux particuliers, passée de 32,2 à 9,2 pour cent. Vers la fin de la période, le déficit devrait descendre à \$18,2 milliards, soit 3,3 pour cent du PNB, comparativement à 6,5 pour cent en 1983-1984.

Il est à rappeler qu'en vertu de l'article III du GATT, les impôts doivent être appliqués de manière non discriminatoire, c'est-à-dire que les produits d'origine nationale soient taxés au même taux que les produits importés.

Tableau 10: Gouvernement du Canada - Recettes et dépenses.

Présentation des Comptes nationaux

	1982-83	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88
	(en millions de dollars)					
Recettes	33,217	37,365	43,080	48,565	54,110	57,210
Impôts directs, particulier	8,056	9,961	12,101	12,613	14,421	15,646
Impôts directs, sociétés	1,116	1,120	1,210	1,285	1,360	1,470
Impôts directs, non-résidents	16,625	16,420	17,695	21,625	23,660	25,455
Impôts indirects						
Autres transferts courants	24	24	24	24	24	24
des particuliers	6,628	6,770	7,005	7,695	8,225	8,785
Revenus de placements						
Provisions pour concommation de capital	1,080	1,215	1,335	1,475	1,575	1,660
Total	66,746	72,875	82,450	93,300	103,375	110,250
Dépenses	19,027	20,995	22,900	24,990	26,715	28,580
Biens et services courants	26,137	28,540	30,740	31,400	32,540	33,680
Transferts aux particuliers	5,823	5,590	6,180	7,950	8,990	9,740
Subventions	3,124	3,860	4,010	4,270	4,190	4,430
Subventions d'équipement						
Transferts courants aux non-résidents	1,068	1,150	1,270	1,370	1,510	1,810
Service de la dette publique	16,821	17,880	20,100	22,100	23,350	24,400
Transfert aux autres gouvernements	16,123	18,230	19,470	20,050	21,680	23,480
Formation brute de capital	1,463	2,130	2,780	2,370	2,200	2,330
Total	89,586	98,375	107,450	114,500	121,175	128,450
Excédent ou déficit (-)	-22,840	-25,500	-25,000	-21,200	-17,800	-18,200

Source: Gouvernement du Canada, Le plan financier, Ottawa, 1984, p.40.

Section 2: La politique monétaire

La politique monétaire moyennant les variations dans les taux d'intérêt, la demande de crédit et les agrégats monétaires peut jouer un rôle constructif à moyen et à long terme pour améliorer la performance à la fois commerciale et industrielle du Canada en rétablissant une stabilité des prix.

Au milieu des années 70, la Banque du Canada par le truchement de sa politique monétaire a tenté de réduire l'inflation en militant le taux d'accroissement de la masse monétaire. Tout récemment, la politique monétaire a servi à amortir les mouvements erratiques du taux de change. A cet égard, le Conseil économique du Canada dans son vingtième exposé annuel a construit un scénario de référence postulant qu'étant donné que le rythme de circulation de la monnaie s'est considérablement ralenti au cours de ces dernières années, la masse monétaire augmentera à court terme à un rythme plus rapide que celui de la DNB nominale. A moyen terme, la croissance de la masse monétaire suivra une trajectoire compatible avec la position adoptée par la Banque du Canada et la Réserve fédérale aux Etats-Unis. (14)

L'année 1982 était caractérisée par une dégringolade graduelle des taux d'intérêt à court terme, variant entre 12,98 et 10,26 pour cent (voir tableau 11). En considérant le taux de change, le cours du dollar canadien avait fluctué, commençant l'année à 83,86 et la terminant à 80,76 cents E.-U. (voir tableau 12) et cela, grâce au fait que le taux d'inflation au Canada étant au-dessus du taux américain a entraîné une perte de confiance du dollar canadien.

Les mesures du crédit qui sont reproduites au tableau 13 révèlent plusieurs phénomènes intéressants. De 1980 à 1983, les emprunts des entreprises et des ménages ont augmenté considérablement, soit de 34,8 et 17,8 pour cent respectivement, pour financer les prises de contrôle et les achats de mobiliers, craignant la forte hausse des prix. Le rythme de croissance de la demande de crédit à la consommation a progressé plus lentement, soit 15,3 pour cent.

Les agrégats monétaires définis au sens étroit, qui comprennent principalement les encaisses détenues pour effectuer les paiements (15), sont beaucoup plus sensibles aux variations des taux d'intérêt que les autres agrégats financiers comme le montre le tableau 13. Par suite du

Tableau 11: Statistiques du marché monétaire -
Taux d'intérêt

Le mercredi

Banque du Canada

Taux officiel
d'escompte

1982 O	6	12,98
	13	12,56
	20	11,62
	27	11,53
N	3	11,46
	10	10,84
	17	10,84
	24	10,87
D	1	10,97
	8	11,05
	15	10,95
	22	10,21
	29	10,26
1983 J	5	10,05
	12	9,74
	19	9,74
	26	9,81
F	2	9,83
	9	9,91
	16	9,76
	23	9,43
M	2	9,48
	9	9,38
	16	9,53
	23	9,47
	30	9,42
A	6	9,42
	13	9,54
	20	9,49
	27	9,46
M	4	9,37
	11	9,33
	18	9,27
	25	9,38
J	1	9,50
	8	9,53
	15	9,54

(...suite du tableau 11)

	22	9,47
	29	9,42
J	6	9,42
	13	9,51
	20	9,47
	27	9,51
A	3	9,49
	10	9,57

Source: Banque du Canada, Rapport annuel du Gouverneur, Ottawa, 1983.

Tableau 12: Statistiques du marché monétaire -
Cours du change

Dollar canadien ex-
primé en dollars E,-U.

Cours du comptant

Clôture Moyenne
à midi

1970		0,9889	0,9579
1971		0,9978	0,9903
1972		1,0050	1,0096
1973		1,0040	0,9999
1974		1,0095	1,0225
1975		0,9843	0,9830
1976		0,9913	1,0141
1977		0,9141	0,9403
1978		0,8433	0,8770
1979		0,8572	0,8536
1980		0,8377	0,8554
1981		0,8435	0,8340
1982		0,8138	0,8103
1981	J	0,8093	0,8254
	A	0,8314	0,8177
	S	0,8288	0,8328
	O	0,8334	0,8314
	N	0,8499	0,8422
	D	0,8435	0,8438
1982	J	0,8347	0,8386
	F	0,8123	0,8237
	M	0,8149	0,8194
	A	0,8183	0,8165
	M	0,8039	0,8104
	J	0,7748	0,7841
	J	0,7985	0,7875
	A	0,8069	0,8031
	S	0,8090	0,8099
	O	0,8160	0,8131
	N	0,8091	0,8155
	D	0,8138	0,8076
1983	J	0,8086	0,8141
	F	0,8138	0,8148
	M	0,8083	0,8155
	A	0,8168	0,8110
	M	0,8128	0,8138
	J	0,8148	0,8116

(...suite du tableau 12)

1983 J		0,8108	0,8114
1983 M	4	0,8169	0,8159
	11	0,8159	0,8157
	18	0,8116	0,8137
	25	0,8123	0,8108
J	1	0,8121	0,8125
	8	0,8094	0,8108
	15	0,8088	0,8096
	22	0,8136	0,8125
	29	0,8143	0,8127
J	6	0,8125	0,8131
	13	0,8112	0,8119
	20	0,8109	0,8111

Source: Banque du Canada, Rapport annuel du Gouvernement, Ottawa, 1983.

Tableau 13: Indicateurs de l'évolution de la masse monétaire et du crédit

	Mesures du crédit En millions de dollars			Agrégats monétaires En millions de dollars	
	ens. des crédits aux entre.	crédit à la consom- mation	en. des crédits/ ménages	#	@
	Données désaisonnalisées			Données désaisonnalisées	
1980. D	173,964	37,583	101,156	25,498	29,092
1981 J	177,007	38,091	102,354	25,288	28,767
F	180,341	38,574	103,295	25,459	28,946
M	183,485	39,068	104,113	25,790	29,346
A	187,222	39,560	105,048	25,941	29,491
M	190,446	40,093	106,054	25,917	29,578
J	196,545	40,442	106,925	25,531	29,224
J	202,002	40,825	107,710	26,535	30,434
A	206,116	41,341	108,659	25,622	29,844
S	210,063	41,510	108,860	24,901	29,298
O	213,138	41,634	108,992	24,451	29,016
N	218,832	40,515	107,978	24,183	28,609
D	219,762	40,789	107,974	25,852	30,348
1982 J	221,978	40,897	108,487	25,746	30,329
F	224,154	40,848	108,920	25,515	30,088
M	226,770	40,756	109,250	25,472	30,021
A	226,917	40,645	109,377	25,608	30,488
M	227,759	40,408	109,165	26,336	31,524
J	229,240	40,225	108,775	25,885	31,290
J	230,179	40,005	108,462	25,672	31,137
A	231,875	39,823	108,048	25,314	31,013
S	232,629	39,693	107,630	25,532	31,401
O	232,710	39,782	107,568	25,501	31,539
N	232,678	39,563	107,659	25,580	31,834
D	232,790	39,734	107,952	26,812	33,285

Note: # - MI (Monnaie et dépôts à vue moins effets de secteur privé en cours de compensation).
 @ - MIA (MI plus les dépôts à intérêt quotidien transférables par chèques et les dépôts à préavis qu'entre particuliers).

Source: Banque du Canada, Rapport annuel du Gouvernement, Ottawa, 1983.

fléchissement marqué des taux d'intérêt qui s'est poursuivi jusqu'au début de 1983, la croissance de ces agrégats s'est accélérée pendant quelque temps.

Séction 3: La politique commerciale

La politique commerciale comprend la mise au point d'initiatives, de réactions et d'autres activités destinées à protéger et à améliorer l'accès aux marchés extérieurs, à gérer les interactions qui existent entre les questions de politique nationale et internationale et à maintenir un cadre économique et réglementaire national susceptible de renforcer les relations commerciales internationales du Canada ainsi que la compétitivité des industries. (16)

L'efficacité et le succès de cette politique dans un régime fédéral dépendent, à vrai dire, d'une concertation des intérêts entre les paliers gouvernementaux, les individus, le secteur privé et la communauté internationale. (17)

Parce que le Canada est tributaire du commerce extérieur pour maintenir son niveau de vie (plus de 30 pour cent de son PNB provient de ses exportations de biens et de services totalisant 84,2 milliards \$ CAN en 1981), les grands objectifs de la politique commerciale du Canada s'énoncent comme suit:

- Le développement d'une économie canadienne plus forte, plus efficiente, productive, concurrentielle, croissante, non inflationniste, et permettant à tous les Canadiens de hausser leur niveau de vie; et
- La promotion d'un environnement commercial international stable et ouvert dans lequel les entreprises concurrentielles, canadiennes et étrangères, seront encouragées à planifier, à investir et à se développer dans un climat de confiance. (18)

En poursuivant cette ligne d'action, ce qui importe c'est qu'on arrive à un compromis entre l'objectif de l'accès aux marchés étrangers, la promotion de l'efficience et de la compétitivité et la protection accordée aux industries jugées importantes durant la phase de transition. Sur le plan opérationnel, ce modèle politique se traduit par la protection tarifaire et non tarifaire, le contrôle de l'investissement étranger et la promotion de l'exportation.

La protection tarifaire au Canada est de nature progressive, en ce qu'elle fournit plus de protection pour les produits hautement manufacturés - frappés des droits de 15 pour cent - que pour les produits du secteur des ressources et des industries de moindre fabrication - frappés de tarifs dans la gamme des 3 à 5 pour cent.

Déjà, plus de 50 pour cent des produits importés au Canada entrent en franchise. Il est espéré que les réductions des tarifs douaniers résultant des NCM du Tokyo Round contribueront, certes, à stimuler "l'investissement et la fabrication au Canada de matériaux et de denrées transformés davantage, ainsi que de produits entièrement manufacturés". (19) Mais où la libéralisation du commerce - à laquelle se souscrit le gouvernement central - aurait un effet préjudiciable et perturbateur aux producteurs canadiens, le recours aux mesures non tarifaires (par exemple, droit antidumping, droits compensateurs, contingents, etc.) serait de façon imminente sanctionné.

Le contrôle de l'investissement étranger fait aussi partie intégrante de la politique commerciale au Canada. Suivant une "politique de non-intervention" (20) les gouvernements fédéral et provinciaux ont institué un réseau de mesures pour encourager l'investissement dans des activités ou régions particulières. Parmi les principales mesures, nous retrouvons les stimulants fiscaux, les subventions, les prêts, les garanties de prêts, l'assistance technique, les services des ministères, des organismes et des sociétés de la Couronne. Avec l'emprise grandissante par les sociétés étrangères de l'industrie canadienne (où selon les données du Calura pour 1978, 47 pour

cent des industries manufacturières canadiennes, 40 pour cent des industries minières et des fonderies et 65 pour cent des industries pétrolières et gazières appartiennent aux intérêts étrangers) (21) le gouvernement a adopté en 1973 la Loi sur l'examen de l'investissement étranger (LEIE) ayant le mandat de surveiller et d'approuver les investissements étrangers si et seulement s'ils étaient susceptibles d'apporter des "avantages appréciables" (22) au Canada. Dans ce même droit fil, mentionnons le Programme énergétique national lancé en 1980 qui devait rapatrier ou canadianiser l'industrie pétrolière au Canada.

Inclus dans la politique commerciale et toujours importante est la promotion de l'exportation. En période de transition, le gouvernement assiste l'industrie à trouver des marchés extérieurs pour leurs produits à travers le financement et la commercialisation des exportations.

Section 4: La politique industrielle


Les politiques vues jusqu'à présent sont d'ordre macro-économique car, actuellement, il y a une réticence de la part des autorités à exercer une discrimination à l'égard de certaines compagnies ou industries, ce processus exigeant

des choix explicites (politique industrielle) qui pourraient s'avérer politiquement et économiquement compromettants sinon fatals. (23)

C'est pour cette raison qu'au Canada la politique industrielle est plutôt tacite qu'explicite. Notons, cependant, qu'avec les doutes entourant l'efficacité de l'intervention gouvernementale en réponse aux pressions émanant de la crise, au moyen des mesures macroéconomiques, le recours aux politiques industrielles tendra à gagner plus d'importance. F. Leroux est de l'avis avec cette observation en annonçant:

"Les instruments traditionnels de la politique économique depuis la guerre ont été surtout des instruments macroéconomiques de type keynésien. Or, les problèmes à résoudre ne sont pas des problèmes macroéconomiques, mais des problèmes secteur industriels et de firmes".
(24)

Donc, sans faire l'historique de la politique industrielle au Canada - ceci ayant été déjà entrepris par d'autres (25) nous nous concentrerons uniquement aux éléments fondamentaux qui constituent la politique industrielle actuelle se rapportant à la restructuration.



La politique industrielle inclut ces programmes et politiques qui ont directement un impact sur la compétitivité intérieure et/ou internationale des firmes et des industries individuelles, les opportunités d'emploi et revenus des segments de la force de travail et/ou le développement de régions choisies. (26) Par rapport à cette définition d'une politique industrielle conçue comme "système articulé et cohérent de moyens et d'actions finalisés par l'adaptation du système productif à un ensemble pondéré d'objectifs socio-économiques" (27) la réalité est plutôt caractérisée par des mesures ad hoc ayant souvent une durée à court terme. Ce qui en quelque sorte rend chimérique l'idée d'une stratégie industrielle. Et sa raison d'être s'explique par cette réalité internationale: "C'est l'intensité des pressions au changement et des exigences d'adaptation, c'est l'ampleur du changement structurel nécessaire qui d'un seul coup justifient les politiques industrielles". (28) Dévoués aux politiques d'ajustement positives, les gouvernements canadiens mettent l'accent sur la santé du système industriel pour combler le fossé économique.

Les documents officiels comme les extraits vont le démontrer ci-dessous en attestent cette conviction. Voici les grands axes de la politique de développement industriel du gouvernement fédéral:

Le renouvellement industriel du secteur privé suppose des efforts pour éliminer graduellement les activités moins rentables et pour tirer avantage des nouvelles possibilités du marché. Les politiques et activités du gouvernement visent uniquement à assurer un climat propice à ce renouveau. (29)

De plus, la politique générale de développement économique met l'accent sur la nécessité de mettre à profit les grandes capacités d'innovation qu'offrent les ressources humaines et technologiques du Canada et de promouvoir le développement des exportations de biens et de services faisant appel à une technologie avancée et relevant de secteurs à productivité élevée et ce, dans les domaines où le Canada a, ou peut avoir une compétence reconnue à l'échelle internationale. (30)

Voici les grands axes de la politique industrielle du gouvernement ontarien:

The role of government is to set policies that enable that (corporate growth) to happen more easily. That means policies to create a conducive investment climate, leading to capital expansion and job formation, and policies that encourage innovation, leading to the use of processes and techniques that increase productivity and thus competitiveness. (31)

La plupart des objectifs du gouvernement ontarien: développement des échanges, ouverture de débouchés aux Etats-Unis, mise en place d'un meilleur climat pour les affaires, sont basées sur l'hypothèse selon laquelle le secteur de fabrication ontarien est fondamentalement dynamique, et que l'élimination de certaines imperfections commerciales lui permettra de prospérer. (32)

Donc, à la lumière de l'exposé de ces grandes lignes d'orientation de politique industrielle, des deux niveaux de gouvernement, il ressort une convergence de la thématique des gouvernements axée sur l'innovation, les ressources humaines et la commercialisation: éléments joints ensemble pour rehausser la compétitivité du secteur de la fabrication. Mais, laissées à eux seules, ces politiques que nous avons examinées dans ce chapitre ne sont pas effectives car bien qu'elles définissent - quelque peu soit-il - la philosophie des décideurs politiques, il n'en demeure pas moins que leur succès dépend de la mise en application de programmes concrets.

Ayant dit ces mots, nous passons maintenant à une étude de ces programmes touchant le secteur manufacturier.

X - Analyse des programmes gouvernementaux

Pour ne pas succomber aux forces qui exercent une pression sur le système industriel canadien, les gouvernements canadiens en fonction de leurs politiques économiques ont élaboré une myriade de programmes concrets visant à ravivifier l'économie. Ce dessein n'est pas sans obstacles: Comment deux gouvernements poursuivant des stratégies

différentes et ayant des intérêts divers puissent réussir à orchestrer des programmes les moins concertés, et même complémentaires? Selon quel barème d'évaluation peut-on mesurer l'efficacité des programmes et leur conformité aux politiques desquelles ils sont issus? Nous proposons donc ici de faire une analyse des principaux programmes parrainés par les gouvernements fédéral et ontarien se rapportant au renouveau industriel. C'est ainsi qu'on divisera le chapitre: une première section traitera les programmes fédéraux et une deuxième les programmes provinciaux.

Section I: Les programmes fédéraux

Le moins qu'on puisse dire du gouvernement fédéral par rapport au renouveau du système industriel c'est qu'il se dote d'un large éventail de programmes très élaborés qui donnent la priorité à un développement économique équilibré et auto-alimenté dans toute les régions du Canada. Mais, il en arrive souvent que l'étendue des actions fédérales se répercute sur les juridictions provinciales, ce qui provoque des conflits intergouvernementaux. Cet empiètement s'effectue en dépit des structures institutionnelles médiatisantes et décisionnelles telles que: le

Comité du cabinet sur le développement économique et régionale, le Comité de priorités et de planification, les conférences fédérales-provinciales et ainsi de suite. (33)

Pour faciliter l'étude de l'apport concret fédéral dans la restructuration industrielle, nous classons les programmes fédéraux sous quatre grandes rubriques: les encouragements à l'exportation, l'aide à la recherche et au développement industriels, l'ajustement aux nouvelles conditions de marché et d'adaptation de la main-d'oeuvre.

i - Les encouragements à l'exportation

Le gouvernement fédéral par l'entremise de ses ministères et organismes a mis au point un ensemble de programmes d'encouragement afin de trouver et de développer des débouchés pour les produits des firmes (Appendice G).

Pour défrayer le coût d'organiser des foires commerciales et des missions commerciales dans le but de rechercher de nouveaux débouchés, d'améliorer les ententes commerciales et d'accueillir des représentants étrangers au Canada, le ministère des affaires extérieures a mis sur pied le Programme des projets de promotion (PPP). Le Programme reçoit annuellement pour son opération environ \$10,5 millions. Il existe aussi le Programme de développement des

marchés d'exportation (PDME) dont l'exécution est assurée par le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) qui avec \$20 millions aide les sociétés à prendre des initiatives pour développer leur marché d'exportation. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre des services, du financement et des consultations afin d'aider les exporteurs canadiens dont les produits sont concurrentiels de vendre à l'étranger. La Société fournit des renseignements sur les débouchés extérieurs, réalise des études de marché et donne des conseils commerciaux. Le financement à moyen et à long terme des exportations est fait par le truchement de programmes divers sous forme de prêts, d'assurances et garanties. En fait, parmi ces trois programmes, la majeure partie de l'aide aux exportateurs est financée par la SEE dont les prêts totaux émis en 1981 équivalaient à \$4 260 millions alors que les subventions et contributions issues de PDME et PPP étaient de \$23 millions (voir tableau 14).

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est le mécanisme d'intervention responsable pour aider les entreprises canadiennes à tirer profit des contrats offerts par des gouvernements étrangers lorsque le client en question préfère faire affaire avec un organisme étatique. La Corporation assiste les firmes moins connues en achetant,

vendant ou exportant leurs produits sans accorder de subvention directe aux producteurs.

Dans le domaine de l'aide au développement, il y a l'Agence canadienne de développement international (ACDI) qui non seulement soutient les efforts de croissance des PVD par ses projets mais aussi permet les fournisseurs canadiens de pénétrer les marchés extérieurs non traditionnels. On estime alors qu'environ 65 pour cent des sommes dépensées pour l'aide publique sont consacrés à l'achat de biens fabriqués au Canada. (34)

ii - L'aide à la recherche et au développement industriels

En 1977, la R-D avait représentée au Canada 0,92 pour cent du PNB rangeant le Canada au-dessous des autres pays industrialisés (voir tableau 15). Pour rehausser sa capacité en R-D industrielle, le gouvernement fédéral a élaboré plusieurs programmes dont les estimations pour 1980-1981 figurent au tableau 16.

Le Canada encourage les firmes d'entreprendre la recherche appliquée à travers le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). Ce programme administré par le Conseil national de recherche (CNR) aide les firmes dont les produits

Tableau 14: Assistance directe aux exportateurs au Canada

(en millions de dollars canadiens)

Programmes	Subventions et contributions	Prêts	Garanties de prêts Assurance-prêt	Total
SEE		1 508	2 752	4 260
PDME	23			23
PPP				
Total				4 283

Source: Société pour l'expansion des exportations et le ministère d'Etat de développement économique et régional.

Tableau: Dépenses au titre de la R-D selon les
15 diverses composantes de chaque secteur
par rapport au PIB, 1977

	Gouvernement	Université	Industrie	Autre	Total
Canada	0,43	0,13	0,34	0,04	0,92
Etats-Unis	1,22	0,07	1,05	0,05	2,39
France	0,67	0,10	0,74	0,28	1,79
Allemagne		0,83	1,11	0,06	2,00
Japon	0,27	0,19	1,12	0,12 ⁴	1,70

Source: Ministry of State for Science and Technology

Tableau 16: Stimulants canadiens de R-D, estimations 1980-81 (en millions de dollars)

Programmes	Subventions	Prêts	Total
PARI	25		25
PEIT	7		7
PPIMD	58	16	74
PRDEI	2		2
Autres	68		68
Total	160	16	176

Sources: Ministry of State for Economic Development, Assistance to Business in Canada, Ottawa, 1981;
Department of Finance, Government of Canada Tax Expenditures Account, Ottawa, 1980.

finis ont un potentiel commercial. Les subventions étaient estimées à \$25 millions en 1980-81. Le Programme de coopération laboratoire-industrie (PCLI) administré aussi par CNR assiste les firmes dans l'application des résultats de recherche provenant des laboratoires du CNR.

Le ministère de l'emploi et de l'immigration avait établi le Programme d'emploi pour les innovations technologiques (PEIT). Celui-ci offre des subventions d'emploi aux firmes d'engager des scientifiques, des ingénieurs et des techniciens nouvellement diplômés. Les dépenses étaient de \$7 millions en 1980-81.

Par son Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD), le ministère de l'industrie et du commerce a visé le développement de la capacité technologique de l'industrie canadienne de défense. En 1980-1981, les subventions totalisaient \$58 millions et les prêts \$16 millions. Ce même ministère avait institué le Programme de R-D pour l'énergie industrielle (PRDEI) pour encourager des projets en R-D qui servent à abaisser la consommation d'énergie. Les subventions pour ce programme étaient de \$2 millions en 1980-81.

iii - L'ajustement aux nouvelles conditions de marché

Sous ce titre, nous distinguons entre les programmes de stimulants généraux et les programmes de secteurs industriels spécifiques. L'assistance financière disponible à la fabrication pendant l'exercice 1980-81 est reportée au tableau 17.

Dans la première catégorie, nous retrouvons la Banque fédérale de développement (BFD), une société de la Couronne qui assiste dans l'établissement et le développement d'entreprises au Canada en fournissant des services financiers et administratifs. En 1980-81, la Banque avait prêté \$886 millions.

En 1977, le ministère de l'industrie et du commerce avait établi le Programme d'expansion des entreprises (PEE). Celui-ci était destiné à mettre à la disposition du secteur manufacturier un soutien financier aux petites et moyennes entreprises canadiennes impliquées dans des projets innovateurs et risqués, ou des projets d'adaptation conçus pour accroître l'efficacité et la compétitivité. Le PEE avait remplacé plusieurs programmes d'assistance: Programme d'aide à l'adaptation générale (PAAG), Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie d'automobile (AIA),

Tableau 17: Programmes canadiens de stimulants disponibles
à la fabrication, estimations 1980-81
(en millions de dollars canadiens)

	Subventions	Garanties de prêts	Total
<u>Programmes généraux</u>			
BFD		886	886
PEEE	55	1 005	1 060
PSDR	118		118
PPPE		408	408
<u>Programmes de secteurs industriels spécifiques</u>			
Chaussure, textile et vêtement	4		4
Aérospatiale	58	14	72
Construction de navire	83		83

Sources: Ministry of State for Economic Development, Assistance to Business in Canada, Ottawa, 1981;
Department of Finance, Government of Canada Tax Expenditures Account, Ottawa, 1980.

Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage (PRICT), Programme pour la promotion de la technologie industrielle (PPTI), Programme d'assistance à la conception industrielle (PACI), et Programme de développement de l'industrie pharmaceutique (PDIP). En évaluant l'application d'une firme, le PEE adopte l'approche bancaire et examine les ressources humaines, financières, physiques et technologiques et les perspectives de commercialisation. L'assistance est fournie au moyen des subventions (frais partagés) et des garanties de prêts. Le PEE défraie jusqu'à 50 pour cent des coûts dans les projets à frais partagés et jusqu'à 90 pour cent des coûts au titre des assurance-prêts. En 1980-81, les subventions se chiffraient à 55 millions de dollars et les garanties de prêts un peu plus de 1 milliard de dollars.

L'assistance générale est aussi offerte aux entreprises qui s'installent ou se modernisent dans les régions à faible croissance grâce au Programme de subventions au développement régionale (PSDR) et ce, à cause des subventions accordées par le ministère de l'expansion économique et régionale (MEER) qui totalisaient 118 millions de dollars en 1980-81. Mentionnons aussi le Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre (PAIM) qui aide les firmes à mettre sur pied des projets pour créer, étendre ou

restructurer les opérations dans des communautés choisies. De même, les prêts émis au nom du Programme de prêts aux petites entreprises (PPPE) visent à faciliter la disponibilité du crédit à court et à long termes aux petites entreprises. Ces prêts avaient été évalués à \$408 millions en 1980-81. Ces deux programmes sont sous la direction du ministère de l'industrie et du commerce. Finalement, l'industrie de la construction navale est soutenue par le Programme d'aide aux constructeurs de navire (PACN) et le Programme d'aide à la construction de bateaux de pêche (PACBP). Tous les deux offrent de l'aide financière à la construction navale avec des subventions au titre des coûts de construction. En 1980-81, ces subventions représentaient une somme de 83 millions de dollars.

Quant à la deuxième catégorie, programme de secteurs industriels spécifiques, les industries de la chaussure, des textiles et du vêtement sont touchées par le Programme d'assistance aux créations de la mode (PACM) et le Programme de bénéfices pour l'assistance à l'adaptation (PBAA): le premier favorisant la création canadienne dans le domaine de la mode; le deuxième venant au secours financier des travailleurs mis à pied. Aussi, il y a le Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage (PRICT) qui contribue à la restructuration

de l'industrie de la chaussure et l'industrie du tannage. En 1981, le gouvernement fédéral a créé l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI) ayant pour mandat d'aider les industries du textile et du vêtement à se restructurer et à moderniser leurs installations et d'aider les travailleurs affectés par ces changements. Dans l'ensemble, ces stimulants avaient ~~compté~~ au total 4 millions de dollars en 1980-81.

Les subventions et garanties de prêts affectées sous le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) et les tests en laboratoire des composants spatiaux pour l'industrie aérospatiale et la défense étaient de \$72 millions pendant l'exercice 1980-81.

En dernier lieu, le Programme de soutien pour la micro-électronique (PSM) touchant l'industrie électronique encourage l'application de la micro-électronique dans l'industrie.

iv- L'adaptation de la main-d'oeuvre

Le ministère de l'emploi et de l'immigration offre une série de programmes qui assistent les travailleurs, particulièrement dans des industries structurellement déprimées, de faire face aux nouvelles conditions de marché.

Les dépenses pour l'ajustement de la force de travail et les programmes de formation sont représentées au tableau I8.

Le Programme de la mobilité de la main-d'oeuvre du Canada (PNMC) fournit l'assistance aux travailleurs délogés en matière de recherche d'emploi et de rélocalisation. Les chômeurs peuvent aussi développer de nouvelles compétences par moyen d'une formation financée par le gouvernement et des prestations d'assistance à travers le Programme de formation de la main-d'oeuvre du Canada (PFMC), le Programme de formation industrielle de la main-d'oeuvre du Canada (PFIMC) et le Programme de formation relatif aux pénuries de main-d'oeuvre qualifiée (PFPMQ). En plus de ces programmes de main-d'oeuvre, entre la période 1980-84, le gouvernement fédéral a ajouté le Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre (PAIM) qui touchera des fonds de \$350 millions.

Au total, en ce qui concerne la répartition provinciale des principaux programmes de stimulants fédéraux durant la période 1978-79, la province de l'Ontario a bénéficié de \$69 349 millions sous forme de subventions, soit 30 pour cent des dépenses totales. Seulement le Québec l'a dépassé à cause des débours supérieurs au titre du PSDR, relevant une somme de \$100 772 millions ou 44 pour cent des dépenses totales (consulter le tableau I9).

Tableau 18: Dépenses pour l'ajustement de la force de travail,
estimations pour 1980-81

(en millions de dollars canadiens)

Programme	Total
PMMC	10
PFMC	4
Programme de formation	346
Prestations et Assurance-chômage	225
PFIMC	103
Total	684

Source: Ministry of State for Economic Development, Assistance to Business in Canada, Ottawa, 1981.

Tableau 19: Répartition provinciale des principales subventions fédérales pour

1978-79 - en millier de dollars

Province	PPIMD	PARI	construction de navire	PSDR	PEE	PDME	TOTAL montant	%
Terre-Neuve	-	34	-	3 719	75	44	3 873	1,77
Ile-du-Prince-Edouard	-	34	-	1 223	104	-	1 362	0,62
Nouvelle-Ecosse	38	488	1 417	4 777	16	54	6 790	3,10
Nouveau-Brunswick	-	-	8 848	3 230	49	-	12 127	5,55
Québec	24 479	3 882	30 897	32 250	6 946	2 316	100 772	46,08
Ontario	27 332	10 676	10 673	6 650	12 513	1 505	69 349	31,72
Manitoba	-	161	-	6 227	181	55	6 625	3,03
Saskatchewan	-	342	-	3 184	117	-	3 643	1,67
Alberta	191	731	-	1 609	580	210	3 321	1,52
Colombie-Britannique	117	1 362	5 247	2 137	1 888	459	10 752	4,92
Total	57 157	17 710	57 082	65 006	22 470	4 645	218 611	98,90

Source: Comptes Publics, vol.II, 1979, Ministère des finances, La revue économique, 1980.

Section 2: Les programmes provinciaux

Traditionnellement bénéficiaire des investissements étrangers dans son industrie de fabrication afin de garder sa position dominante au sein de l'économie canadienne, le gouvernement de l'Ontario a pris de l'avance dans l'établissement d'un "nouvel ordre industriel" (35). Le ministre de l'industrie et du tourisme, Larry Grossman, a déclaré l'intention du gouvernement ontarien de laisser "le marché orienter le développement industriel, pour relever le défi présenté à son industrie de fabrication." (36)

Malgré le fait que les intérêts de l'Ontario sont mieux servis par les politiques fédérales de développement industriel - traitées dans la section précédente - le gouvernement s'implique étroitement dans le renforcement des industries existantes, le développement de nouvelles industries et l'encouragement des activités en R-D par l'entremise d'une gamme de programmes (Appendice H). Ceux-ci seront examinés en quatre volets: le maintien d'un marché commun, la promotion de l'exportation, les stimulants industriels et le soutien des activités en R-D.

1- Le maintien d'un marché commun

La croissance de l'industrie ontarienne dépend

beaucoup du maintien de la circulation libre des produits manufacturés dans les autres provinces. C'est pourquoi l'Ontario offre une préférence de 10 pour cent pour l'approvisionnement de biens canadiens. Dans cette même logique, le gouvernement a lancé un programme de remplacement des importations par les produits canadiens. Or, pour le réaliser, il a aussi lancé une campagne d'achat de biens canadiens affectant à la fois les consommateurs et les agences publiques. Finalement, l'Ontario encourage l'établissement des aventures coopératives canadiennes avec d'autres provinces.

ii- La promotion de l'exportation

L'Ontario joue un rôle important dans la promotion de l'exportation par l'entremise de sa Ontario International Corporation (OIC). Cette société fut créée en 1980 principalement pour coordonner l'expertise du secteur privé et public en Ontario pour des projets majeurs au large des côtes.

L'Ontario dispose d'un réseau étendu de missions et de foires commerciales à l'étranger pour promouvoir les activités d'exportation et les capacités des firmes situées en Ontario. Ces activités sont organisées par le ministère de l'industrie et du tourisme. Par ailleurs, des

services juridiques sont fournis par le gouvernement ontarien pour aider les firmes atteintes par des contraintes légales telles que les contingentements, les licences d'exportation et d'importation, etc.

iii- Les stimulants industriels

Jusqu'à 1980, l'Employment Development Fund (EDF) représentait la première véritable tentative de contre-carrer les encouragements offerts à l'industrie par les Etats-Unis. Mais en novembre 1980, le Fonds fut succédé par une nouvelle commission ministérielle appelée Board of Industrial Leadership and Development (BILD). Chargée d'administrer la plupart des programmes d'incitations au développement économique, la Commission s'opère "en matière de l'industrie, d'exploitation des ressources, d'expansion des transports, d'aménagement régional, d'accroissement des ressources humaines et de mise en place d'une infrastructure collective." (37) Elle sert aussi comme une liaison au gouvernement fédéral. L'enveloppe budgétaire consacrée à ces fins se situe aux alentours de 1,5 milliards de dollars pour une période de cinq ans.

L'Ontario Development Corporation (ODC) est une société qui fournit l'aide financière et des services consultatifs pour stimuler la croissance industrielle et des

activités économiques dans des endroits choisis. Les prêts émis pour l'année fiscale 1978-79 se chiffraient à \$3 207 065.

De surcroît, le ministère de l'industrie et du tourisme a à sa disposition plusieurs programmes incitant le développement industriel. Le Programme pour l'amélioration des installations de l'industrie de pâte et de papier (PAIPP) vise à stimuler l'investissement du secteur privé dans l'industrie de pâte et de papier en accordant des subventions jusqu'à 25 pour cent des coûts. Le Programme de développement de la gestion de produit (PDGP) assiste les petits fabricants d'augmenter la connaissance et la capacité de la gestion pour ce qui est de la conception industrielle interne. Le programme octroie des subventions jusqu'à 75 pour cent des coûts ou un maximum de \$20 000. Le Programme de gestion de l'énergie (PGI) pour sa part, encourage l'efficacité énergétique et trouve des endroits pour les déchets énergétiques.

Le ministère de revenu a créé la Société de développement de petites entreprises (SDPE) responsable pour acheminer des fonds et de l'expertise gestionnaire vers les petites entreprises éligibles. Dans le cadre fonctionnel de cette société, les actionnaires individuels reçoivent un

rabais de 30 pour cent du montant investi, les actionnaires corporatifs reçoivent un crédit d'impôt de 30 pour cent.

En dernier lieu, engendré par l'abaissement des tarifs douaniers, l'affaiblissement du climat concurrentiel de l'industrie manufacturière au Canada et, en particulier en Ontario a fait "disparaître en grande partie les motivations initiales d'implanter des filiales ou succursales au Canada, d'où la nécessité de chercher de nouveaux encouragements pour attirer de telles installations et renforcer la compétitivité des filiales déjà établies". (38) Le gouvernement de l'Ontario avec le gouvernement fédéral a adopté des mesures encourageant l'octroi des mandats de production mondiale (MPM) aux filiales canadiennes par leur société mère étrangère. L'acquisition d'un MPM confère à une filiale canadienne la responsabilité et l'autonomie pour tous les aspects de la R-D, pour la commercialisation d'un produit particulier ou une série d'opérations, pour la fabrication et la gestion. (39)

iv - Le soutien des activités en R-D

L'Ontario soutient les activités en R-D industrielle de plusieurs façons. D'abord le Programme ontarien pour la promotion de la technologie industrielle (POPTI) assiste la

mise au point de produits et de techniques avec des fonds totalisant \$182 228 pendant l'exercice 1978-79. Similairement, le Programme pour encourager l'innovation de produits et de techniques (PEIPT) encourage les propriétaires des petites entreprises à construire des prototypes et de prouver leur faisabilité. Les subventions vont jusqu'à 100 pour cent des coûts encourus ou un maximum de \$10 000. En 1978-79, PEIPT a dépensé \$62 890.

Par ailleurs, le ministère de l'industrie et du commerce conjointement avec BILD a établi six centres de technologie avancée - un étant situé à Cambridge - incorporant la technologie de la conception et de la fabrication informatisées (CAD-CAM). Ce programme vise à garder les petites de même que les moyennes entreprises canadiennes d'outillage concurrentielles pour qu'on les aide à soumissionner pour des contrats de sous-traitance.

Le Programme d'évaluation technologique et de planification (PETP) offre la possibilité aux petits fabricants de consulter des experts dans l'évaluation technique et l'évaluation de nouveaux produits et de nouvelles techniques. Les subventions peuvent atteindre un maximum de \$3 600. Enfin, le Programme de technologie pour petites entreprises (PTPE) assiste les petits fabricants de développer de nouveaux produits et ou procédés en défrayant jusqu'à 75 pour

cent des coûts encourus ou un maximum de \$15 000.

On saura constater au cours de cette partie jusqu'à quel point les forces étatiques font partie intégrante du système économique canadien. A ce titre, les dépenses des différents niveaux de gouvernement représentent au-delà de 40 pour cent de la dépense nationale brute (DNB).

Malgré l'apparente cohérence de la politique de développement industriel (politiques fiscale, monétaire, commerciale et industrielle) qui semble se transmettre aux programmes concrets, dans l'ensemble, la réalité est plutôt caractérisée par des mesures ad hoc dont l'assentiment des gouvernements sur la stratégie globale à suivre n'est pas assuré. Quant aux programmes relatifs à la restructuration du secteur manufacturier, ils offrent aux firmes non seulement l'aide sous forme de subventions, de prêts et de crédits mais encore ils offrent une gamme de services se rapportant à l'expertise technique et scientifique, au conseil juridique, aux installations de recherche et aux services de promotion et de mise en marché.

Ceci étant dit, on pourrait mesurer le niveau de succès des activités gouvernementales à l'égard de l'adapta-

tion industrielle en retraçant l'évolution récente de l'économie canadienne. La relance économique s'est amorcée au début de 1983. Celle-ci avait pour effet d'augmenter la production réelle de 6,3 pour cent le quatrième trimestre de 1982 et le même trimestre de 1983, éliminant quasiment la baisse de 6,5 pour cent enregistrée durant la récession. Par conséquent, il y avait une hausse de 3,4 pour cent de l'emploi - 357 000 postes - au cours des quatre trimestres de 1983. Grâce à l'instauration du programme 6 et 5 en juin 1982, la hausse des prix de consommation au dernier trimestres de 1983 a subi un fléchissement au-dessous de 5 pour cent (40).

Bref, cela nous amène à conclure qu'ayant évalué le montant des fonds gouvernementaux injectés dans l'économie et la portée de l'intervention gouvernementale, nous sommes en mesure de dire que l'intervention étatique est essentielle mais non pas exclusive pour faciliter l'ajustement structurel et donc pour engendrer un climat commercial et industriel compétitif au Canada.

QUATRIEME PARTIE

LA RESTRUCTURATION DU SECTEUR MANUFACTURIER ONTARIEN

Nous avons essayé au fil de ce travail de faire ressortir deux aspects fondamentaux du processus de restructuration. En premier lieu, nous nous sommes efforcés à déterminer l'état de l'environnement compétitif au Canada pour bien saisir le contexte dans lequel s'opère la restructuration des industries secondaires. Il découlait de ceci, en deuxième lieu, d'examiner le mode fonctionnel de ladite restructuration, c'est-à-dire de préciser les stratégies orchestrées par les principaux acteurs. Par conséquent, on a vu dans la dernière partie le rôle joué par les autorités gouvernementales. Reste maintenant à évaluer le rôle joué par les firmes et selon quels moyens entendent-elles affronter le défi de l'ajustement. Cette approche nous permettra à la fin de vérifier si la restructuration est imputable à l'intensification de la concurrence internationale.

Parce que le phénomène de restructuration est encore mal compris - faute d'une formule magique qui peut se généraliser à travers chaque secteur de chaque économie nationale - nous nous sentons confiants d'avancer la proposition que les stratégies des firmes canadiennes à l'égard de la restructuration différeront essentiellement de celles des

firmes étrangères.

Pour la mettre à l'épreuve, on visera deux industries particulières: l'industrie du cuir et l'industrie de produits électriques. Nous avons choisi ces deux industries car il nous permet de comparer les stratégies adoptées dans deux industries situées aux deux pôles du spectre technologique.

L'échantillonnage se fera ainsi: Le comportement organisationnel de deux firmes dont l'une est canadienne, l'autre étrangère, sera étudié dans chaque industrie choisie. La ville sud-ontarienne de Cambridge représentera l'endroit pour l'enquête.

Cette quatrième partie s'organisera comme suit. Dans le chapitre XI, on présentera les positions prises par les principales associations regroupant les firmes appartenant aux industries choisies. Ceci nous donnera une indication de la ligne d'orientation globale par industrie. Puis, on offrira une analyse des stratégies adoptées par les firmes elles-mêmes qui se prêtent bien à la restructuration. Ceci se fera à partir de quatre études de cas. Le chapitre XII s'y consacrera. Dans un dernier chapitre, afin de tester jusqu'à quel point peut-on attribuer la restructuration

industrielle au renforcement du climat compétitif, nous avons construit un deuxième modèle économétrique.

XI - Les associations du secteur manufacturier

L'avantage de commencer avec les associations, c'est que, d'abord, ça permet de circonscrire, de façon générale, les préoccupations de chaque industrie face aux défis qu'elles entrevoient et aux choix possibles qu'elles envisagent. En tant que porte-parole officiels des intérêts industriels, les associations sont un instrument effectif d'intervention auprès du pouvoir politique.

A ce sujet, nous étudierons les positions des associations suivantes: L'Association canadienne des manufacturiers, l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada et l'Association des manufacturiers électriques et électroniques du Canada. Les renseignements sur celles-ci proviennent des mémoires déposés auprès de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada lors des audiences publiques tenues en 1983.

Section I: L'Association canadienne des manufacturiers (ACM)

L'ACM fondée en 1871 est divisée en sept divisions avec trente-deux succursales locales. Aujourd'hui, elle est composée de 8 000 membres représentant plus de 4 200 entreprises éparpillées à travers le pays.

L'objectif principal de l'ACM c'est de "favoriser le rythme et l'ampleur de l'industrialisation du Canada". (1) Cet objectif se réalise de deux façons. Dans un premier temps, l'association protège les intérêts des fabricants auprès du processus décisionnel politique à titre de porte-parole de l'industrie manufacturière. Dans un deuxième temps, l'association offre aux sociétés membres de nombreux services spécialisés fournissant "des conseils sur le commerce et les tarifs sur de l'information commerciale, sur l'assurance, sur la législation, sur la recherche économique et sur les transports". (2)

Dans son mémoire présenté à la Commission royale intitulé Future Making: the era of human resources, l'ACM attribue la faiblesse de notre système industriel de s'adapter à l'environnement compétitif à certaines politiques publiques de même qu'aux attitudes et pratique à la fois du patronat et du travail:

It is our view that much of the slowdown growth of manufacturing productivity can be explained by the fact that the pace of technological change, and increased international competition, have been outstripping the ability of our industrial system to respond in a timely way. Much of the difficulty of our industrial system in adapting fast enough to these developments can be traced to certain public policies as well as to certain attitudes and practices of both labour and management, which have constrained our industrial system and led to poor economic performance. (3)

Comme direction à suivre, l'ACM recommande que:

- i - les politiques gouvernementales reconnaissent le besoin pour une plus grande responsabilité de la part de l'individu et des sociétés concernant le changement structurel,
- ii - la stratégie industrielle comporte les éléments suivants: des politiques publiques mettant l'accent sur les incitations visant la progression technique et l'accumulation du capital, un environnement commercial ouvert et un climat plus collaborateur pour les relations patron-travailleur.

Conformément à sa prise de position, le conseil d'administration de l'ACM a élaboré un programme d'Action pour la survie et la productivité (ASEP) abordant les grands thèmes de la gestion de survie et l'amélioration de la produc-

tivité. Ce programme s'exécutera par l'intermédiaire d'une série de colloques qui unira nombre d'experts et de spécialistes.

Section 2: L'Association des manufacturiers de chaussures du Canada (AMCC)

L'AMCC représente 85 pour cent de la production totale de chaussures au Canada. L'industrie elle-même fabrique environ 40 millions paires de chaussures par année. Selon l'association, une stratégie viable pour l'industrie consiste à reconnaître trois faits importants.

Primo, il faut remettre le pouvoir, au sens strict, dans les mains des représentants élus, car, à l'heure actuelle, les hauts fonctionnaires prennent des décisions et gèrent les transactions administratives en isolement des réalités de l'industrie manufacturière.

These decisions are made by officials and sometimes by elected representatives at the federal and provincial levels. Collectively, they create an environment in which it is difficult for manufacturers to realize their potential. They encourage manufacturers to give up their struggles to pursue the easier business of supplying their customers with imports. (4)

Secondo, en absence d'une stratégie industrielle définie par le gouvernement fédéral, l'industrie se heurte à un obstacle inéluctable, notamment la concurrence internationale. Vu que le secteur manufacturier avait supporté le poids de la récession de 1981-82 en licenciant des milliers de travailleurs, l'AMCC réclame que les industries secondaires soient intégrées dans un plan industriel visant à créer un environnement favorable à l'expansion. Pour ce faire, la nouvelle technologie doit être appliquée aux industries manufacturières existantes et plus précisément aux industries manufacturières à forte intensité de main-d'oeuvre qui ont un plus grand potentiel pour accroître leur productivité et pour améliorer leur compétitivité.

There is great potential for future employment in Canada in industries such as ours which increasingly use high technology to enhance their performance. So we will continue to urge the Canadian government to provide an environment in which industries such as the footwear manufacturing industry can reach their potential, generating wealth and new jobs in Canada in the 1980's and 90's. (5)

Tertio, affectée par l'ouverture du système commercial international, l'industrie du cuir a dû faire face à l'érosion de leur part du marché à cause des importations en provenance des NPI - sachant combiner efficacement main-d'oeuvre à bon marché et technologie avancée. Il est

estimé que pour chaque 2 500 paires de chaussure importées, un emploi est exporté.

En guise de solution, l'AMCC suggère l'adoption:

- i - d'un régime de commerce géré fondé sur l'Accord multi-fibre encourageant la modernisation et le "ré-outillage",
- ii - le recours plus facile aux mesures non tarifaires et juridiques en cas de préjudice,
- iii - l'application de l'Accord relatif au commerce international de textiles aux chaussures et
- iv - d'une protection temporaire des industries peu concurrentielles durant l'étape transitionnelle.

L'association est activement impliquée dans la restructuration de l'industrie du cuir. Elle a réitéré sa recommandation à l'Office canadien pour un renouveau industriel: que les subventions défrayent 50 pour cent et non pas 25 pour cent des coûts de modernisation et que la location de nouvelles machines soit incluse. L'AMCC soutient aussi l'application de technologie informatisée à la mercatique, le contrôle des stocks et les opérations de planification pour réduire le contenu de travail.

Section 3: L'Association des manufacturiers électriques et électroniques du Canada (AMEEC)

L'AMEEC considère le plus grand problème auquel doivent faire face les fabricants électrotechniques est celui du rehaussement de la concurrence internationale déclenché par la réduction des droits de douane. L'industrie a accusé un déficit commercial de \$4,5 milliards en 1982. Actuellement les importations ont accaparé environ 42 pour cent du marché apparent intérieur.

L'AMEEC est de l'avis que la compétitivité internationale canadienne devient impérative et les progrès technologiques au titre de la communication et de la technologie d'ordinateur fournissent les moyens d'améliorer la productivité.

Quant au déficit commercial, d'après l'association, cela est dû principalement aux pratiques commerciales injustes telles que les subventions et le dumping. A ce sujet, il est estimé que 50 pour cent des biens manufacturiers passibles de tarifs douaniers sont subventionnés ou vendus en faisant du dumping. Cet état de choses peut s'expliquer par l'ambiguïté de la législation et le manque d'un cadre de protection commerciale adéquate.

Par ailleurs, étant donné que le niveau de R-D dans l'industrie de produits électriques est plus élevé et intense que les autres industries, il s'ensuit que l'accessibilité à la technologie de pointe exige un engagement continu de la recherche et le développement. Si la R-D est garante de la revitalisation et l'expansion des industries secondaires comme le prétend l'AMEEC, il faudra considérer les mesures suivantes:

- i - que les incitations fiscales en matière de la R-D doivent être remplacées par une annulation de 165 pour cent,
- ii - que les individus, partenariats et sociétés doivent être capables d'investir dans la R-D, et
- iii - que les programmes fédéraux de subvention doivent être maintenus aux mêmes niveaux (d'environ 17 pour cent). (6)

Donc, le secteur privé doit investir dans des mesures qui amélioreront la qualité et accroîtront la productivité. Cela inclut:

- i - hausser la valeur ajoutée par employé par le truchement des programmes de formation et de reformation,

- ii - investir dans des procédés et équipements avancés pour améliorer à la fois l'efficacité et la qualité,
- iii - rationaliser la production afin d'atteindre des économies d'échelle,
- iv - encourager l'obtention des MPM par les filiales canadiennes et
- v - développer les opportunités d'exportation. (7)

Pour sa part, le gouvernement devra fournir un climat propice pour permettre le secteur d'entreprendre les initiatives ci-dessus. Plus spécifiquement, le gouvernement devrait agir dans quatre domaines:

- i - le système fiscal devra offrir des stimulants additionnels pour l'innovation et la performance d'exportation,
- ii - les marchés publics à tous les niveaux devront être dirigés vers le développement des capacités indigènes,
- iii - le gouvernement fédéral devra exercer plus de pression sur la réduction des barrières non tarifaires; en même temps, les gouvernements fédéral et provinciaux devront trouver des moyens à éliminer les entraves au commerce interprovincial et
- iv - l'intervention étatique devra s'alléger au profit des initiatives privées. (8)

En résumé, il appert que ces associations s'impliquent étroitement dans la restructuration de leur industrie respective, soit en faisant pression sur l'appareil étatique soit en instituant des programmes eux-mêmes. Elles tentent de penser une stratégie industrielle compatible avec le bien commun, d'élaborer une philosophie commune d'action et de réaliser une solidarité industrielle. L'esprit des documents étudiés semble avoir confirmé la thèse voulant que la concurrence internationale soit le majeur problème affectant l'industrie canadienne. Dans l'ensemble, l'ajustement structurel duquel parlent les associations englobe trois grands thèmes:

- i - l'élaboration d'une stratégie industrielle effective,
- ii - la reconnaissance de l'initiative de l'entrepreneur, et
- iii - l'intégration de la nouvelle technologie informatisée dans le processus de production.

XII - Les études de cas

Ayant exposé les grandes lignes d'orientation de l'industrie secondaire entière ainsi que des industries du cuir et de produits électriques telles que soutenues par les associations correspondantes, nous sommes venus à nous interroger sur la perception qu'ont les firmes de leur rôle devant

la restructuration. En d'autres mots, de quelle façon envisagent-elles l'adaptation au nouvel environnement compétitif?

Encore, parce que chaque firme n'envisage pas la restructuration de la même façon - que ça soit pour des raisons de taille, de ressources financières, de structure organisationnelle ou de localisation géographique - il a fallu trouver un critère permettant de catégoriser (si vous voulez) et de différencier les stratégies tout en tenant compte pour les particularités structurelles inhérentes à chaque firme.

Alors, nous avons choisi comme critère de référence la propriété corporative pour ensuite postuler l'hypothèse que les stratégies corporatives des firmes canadiennes diffèrent essentiellement de celles des firmes étrangères.

Pour la vérifier, nous avons adopté la méthode de l'étude de cas dans l'échantillonnage de quatre firmes situées dans la ville sud-ontarienne de Cambridge. Chacune des industries étudiées (cuir et produits électriques) sera représentée par une firme canadienne et par une firme

étrangère - dans ce cas-ci par une firme américaine. Appartenant à l'industrie du cuir, il y a Savage Shoes Ltd. et General Shoe of Canada Co. Ltd.; appartenant à l'industrie de produits électriques, il y a Electrohome Ltd. et Allen-Bradley Canada Ltd. Voyons maintenant en quoi consiste leurs stratégies.

Section I: Savage Shoes Ltd.

i - Information générale

Savage Shoes Ltd. est une firme privée canadienne appartenant à l'industrie du cuir. Elle emploie 414 personnes et fabrique des chaussures principalement pour enfant et femme.

ii - Données financières pour 1982

En 1982, la compagnie avait déclaré avoir des actifs au-dessus de \$10 millions. Les ventes durant cette même période se chiffraient à \$25 millions. Les bénéfices nets avant impôt se situaient entre 5 à 6 pour cent représentant une croissance quiennale de 25 pour cent.

iii - Performance

En évaluant sa performance au cours de la période 1981-82, la compagnie devait son avantage compétitif à la mercatique et à la réparation du stock interne. Par rapport à la rentabilité du secteur manufacturier, la firme s'est située au-dessus de la moyenne. Cependant, par rapport à la rentabilité de la branche industrielle, la firme s'est classée à la moyenne.

iv - Aide gouvernementale

L'industrie du cuir est protégée en quelque sorte par un taux de tarif de 22 pour cent et un contingentement appliqués aux produits identifiées importés au Canada. En plus de cette protection tarifaire, la firme a tiré profit du Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage de même que de l'aide financière fournie par l'Ontario Development Corporation et l'Office canadien pour un renouveau industriel. Par contre, la firme reproche aux programmes gouvernementaux les lacunes suivantes: critère d'éligibilité trop rigides, insuffisance des subventions de défrayer les coûts encourus de restructuration et de modernisation et paperasserie excessive de la part de la bureaucratie.

Elle recommande à l'appareil gouvernemental dans ses politiques une approche sectorielle plus effective, le maintien d'une protection de l'industrie durant la phase de transition au moyen des quotas, la promotion de la devise "Shop Canadian" et une extension des contributions de 25 pour cent par l'OCRI.

v - Activités internationales

Il faut dire d'abord que la majeure partie de la production de Savage Shoes Ltd. est dirigée vers le marché intérieur; cependant, 10 pour cent des ventes sont destinés aux marchés étrangers. Parmi ses principaux débouchés sont les Etats-Unis et les Caraïbes. Sa principale source de concurrence provient des importations.

vi - Stratégie corporative

La stratégie entreprise par la firme comporte les principaux éléments suivants: Afin de rehausser sa position concurrentielle, Savage Shoes Ltd. a élaboré un "Programme de restructuration" incorporant la nouvelle technologie et la chimie dans la fabrication de chaussures. Dans le même droit fil, la compagnie poursuit une politique encourageant la mécanisation pour réduire les coûts de production (dimi-

nution des coûts de main-d'oeuvre). Eu égard à cette orientation, Savage Shoes Ltd. est impliqué étroitement dans la technologie informatisée CAD-CAM se rapportant à la couture automatique. De plus, le programme prévoit une coordination plus étreiguée avec la clientèle et donne une importance accrue à la mercatique. Soit dit en passant, la compagnie a soumis à l'OCRI un rapport de son plan stratégique pour recevoir de l'assistance avec son programme de restructuration.

Section 2: General Shoe of Canada Co. Ltd.

i - Information générale

General Shoe of Canada Ltd. est une filiale américaine appartenant à l'industrie du cuir. Ses principales lignes de produits incluent les chaussures habillées de travail, et chaussures en canevas. Elle emploie environ 1 500 personnes.

ii - Données financières pour 1982

La compagnie en 1981-1982 a reporté des actifs d'environ \$70 millions. Ses ventes pour l'année totalisaient \$103 millions percevant des bénéfices nets de 19,6 pour cent des

ventes. Sa croissance quinquennale était de 37,2 pour cent.

iii - Performance

General Shoe of Canada Co. Ltd. attribue son succès compétitif au prix de leurs produits, aux composants pré-montés, à la connaissance technique et à l'adaptabilité culturelle.

Ceci dit, la firme s'est classée au-dessus de la moyenne en ce qui concerne la rentabilité du secteur manufacturier et de sa branche industrielle.

iv - Aide gouvernementale

Bien qu'elle bénéficie du système de contingentement en place et du taux de 22 pour cent de droits douaniers appliqués aux chaussures identiques rentrant au Canada, la compagnie n'a pas senti la nécessité de profiter trop des programmes gouvernementaux car elle dépend plutôt de la R-D exécutée par la société-mère. Une des raisons pour cela est le fait que les critères d'éligibilité pour ces programmes sont trop sévères; les subventions ne sont pas suffisantes et la paperasserie est excessive.

La firme suggère que le gouvernement canadien élabore une politique industrielle efficace, maintient les importations contingentées et promouvoit la devise "Shop Canadian".

v - Activités internationales

General Shoe of Canada Co. Ltd. a été créé pour desservir principalement le marché canadien à l'abri des murs tarifaires. A ce sujet, on note que seulement une fraction de 1 pour cent des ventes vise le marché américain. Aussi, sa part du marché canadien est grandement menacée par les importations.

vi - Stratégie corporative

Pour faire face à la concurrence internationale grandissante, General Shoe of Canada Co. Ltd. a adopté un programme visant à accroître la mécanisation de la production par l'intégration de nouveaux équipements automatiques (utilisation de trépointes, encollage et moulage par embouage). Pour assurer le maintien de sa part du marché intérieur, la compagnie tient des séminaires pour les commis et s'approvisionne des inventaires pour les magasins.

Bien que la compagnie est plus ou moins autonome au niveau de la production tout plan d'action important doit être approuvé par la société mère.

Section 3: Electrohome Ltd.

i - Information générale

Electrohome Ltd. est une firme canadienne qui appartient à l'industrie de produits électriques. La compagnie emploie 2 347 employés. Étudiée ici est la division de produits industriels. La division fabrique des moteurs sous-fractionnels, ventilateurs électriques et souffleurs.

ii - Données financières pour 1982

Étant donné la nature consolidée des états financiers, les données qui figureront ci-dessous se rapporteront à l'ensemble de la société.

En 1982, Electrohome Ltd. avait des actifs qui s'élevaient à \$82 409 000. Le chiffre de vente était de \$196 348 000. Pourtant, les bénéfices nets avant impôt représentaient 3,2 pour cent des ventes et la croissance était de 2,9 pour cent si on la compare avec 1981.

iii - Performance

Selon Electrohome Ltd., le service rendu aux clients, l'ingénierie, le prix et l'innovation technique constituent les facteurs primordiaux expliquant l'avantage concurrentiel des produits de la compagnie. Par rapport à la rentabilité de la firme tant au niveau du secteur manufacturier qu'au niveau de l'industrie de produits électriques, elle se situe au-dessus de la moyenne.

iv - Aide gouvernementale

La protection tarifaire accordée aux produits électriques identiques importés au pays varient entre 10 et 12 pour cent. La société a tiré profit seulement de quelques programmes provinciaux d'emploi. De même que les autres firmes étudiées jusqu'ici, les programmes gouvernementaux sont jugés généralement non viables car les critères d'éligibilité sont rigides, le financement au titre des programmes est faible et la paperasserie est excessive.

Pour contrer ceci, la compagnie demande aux gouvernements concernés d'élaborer une politique industrielle plus cohérente fournissant l'incitation à rationaliser les opérations.

v - Activités internationales

A l'heure actuelle, environ 50 pour cent des ventes sont destinés aux marchés étrangers. Il est prévu que cela va monter bientôt jusqu'à 60 pour cent. Les principaux débouchés sont les Etats-Unis et la Grande Bretagne. Le Japon est considéré comme le principal concurrent à l'industrie.

vi - Stratégie corporative

Electrohome Ltd. a mis sur pied un programme de revitalisation électrique pour \$6 millions afin de rationaliser les lignes de produit. La mercatique occupe une place très importante dans ce programme en ce sens que la compagnie raffine continuellement sa capacité d'analyse du marché intérieur - engageant deux étudiants de l'université.

L'implantation de la gestion par objectifs (management by objectives) comme outil décisionnel s'insère dans la stratégie globale. En plus, la compagnie a établi des programmes pour améliorer les rapports patrons-ouvriers. Pour compenser la forte intensité de main-d'oeuvre, Electrohome Ltd. a investi en 1982 \$15 millions dans la haute technologie. L'utilité potentielle de la technologie CAD-CAM est sérieusement considérée pour le dessin industriel des produits.

Section 4: Allen-Bradley Canada Ltd.

i - Information générale

Allen-Bradley Canada Ltd. est une filiale américaine privée appartenant à l'industrie de produits électriques. La compagnie produit des systèmes de contrôle industriel. Sous cette classification, la gamme de produits couvre les démarreurs pour moteurs, les relais industriels, les chronomètres industriels, les poussoirs, les interrupteurs de limite, les senseurs et les centres de contrôle de moteurs. Présentement, la firme emploie quelques 800 personnes.

ii - Données financières pour 1982

En 1982, Allen-Bradley Canada Ltd. possédait des actifs dépassant une valeur de \$10 millions. Les ventes se chiffraient à plus de \$50 millions. On a estimé que le taux de bénéfices nets avant impôt réalisé pour l'exercice était d'environ 5 pour cent - calculé en fonction de la moyenne de l'industrie même. La croissance quinquennale était de 7 pour cent.

iii - Performance

Selon Allen-Bradley Canada Ltd., quatre facteurs sont responsables pour la compétitivité de leurs produits: la performance du produit, les compétences de mercatique, la capacité de production et le service.

En considérant sa rentabilité, la firme s'est rangée au-dessous de la moyenne relativement à l'ensemble du secteur manufacturier et en moyenne relativement à sa branche industrielle.

iv Aide gouvernementale

Le taux de tarifs appliqué aux contrôleurs industriels importés au Canada est de 12 pour cent tandis que celui appliqué aux contrôleurs-programmateurs est de 6 pour cent.

La compagnie a reçu de l'aide financière, d'une part, de la SEE pour réaliser des projets en Indonésie et en Argentine et, d'autre part, de l'ACDI pour sa transaction en Algérie. Aussi, elle a bénéficié du Programme de formation industrielle du Canada, du Programme de machinerie et du Programme pour la promotion de la technologie industrielle. Malgré ceci, la compagnie trouve que les programmes gouvernementaux sont caractérisés par une réglementation gérée, des critères d'éligibilité très rigoureux et des fonds

inadéquats.

En réponse à ces carences, la société préconise une phase de déréglementation, une approche sectorielle plus effective, une interaction libre de la place du marché et une incitation à la rationalisation des opérations.

v - Activités internationales

15 pour cent des ventes sont destinés aux marchés étrangers dont les principaux débouchés sont les Caraïbes, l'Argentine, l'Algérie et les pays du Commonwealth. On prévoit tôt la pénétration des marchés chinois et européen. Ses principales sources de concurrence viennent des filiales étrangères opérant à l'intérieur de la frontière canadienne suivies des importations en provenance du Japon et de l'Europe.

vi - Stratégie corporative

Tout d'abord, Allen-Bradley Canada Ltd. suit une stratégie déjà formulée qui tient compte des changements prévus du marché. Néanmoins, elle laisse la place à quelques modifications nécessaires, le cas échéant. Cette stratégie consiste à rationaliser les lignes de production dans la

mesure où ceci permettra une plus grande spécialisation et donc accroîtra la part détenue du marché. Pour ce faire, la compagnie s'est vue octroyée par la société mère trois mandats de production mondiale pour la fabrication des démarreurs à moyenne tension, des interrupteurs et des contrôleurs modulaires automatisés, tous incorporant la haute technologie CAD-CAM et celle transférée par la société mère.

Pour faciliter ce virage ou infléchissement opérationnel, la compagnie a créé des programmes de formation à la fois pour la gestion et pour les travailleurs. Aussi, elle a mis plus d'emphasis sur la prévision du marché.

En conclusion, on peut dire que ces firmes ont tous accepté le défi, c'est-à-dire l'ajustement au nouvel environnement compétitif. Cet engagement cependant se manifeste de plusieurs façons mais il semble qu'on pourra dire que le profil de chaque firme étudiée se prête à des rapprochements aussi bien sur le plan structurel que sur le plan stratégique.

Sur le plan structurel, la taille des unités échantillonnées est homogène en ce sens qu'elles viennent sous la catégorie de grandes entreprises dont les actifs et les ventes dépassent les seuils de \$250 mille et \$10 millions

respectivement. En plus, chaque firme emploie plus de 400 personnes. Les quatre compagnies qu'elles soient canadiennes ou étrangères desservent primordiallement le marché canadien à l'exception du cas de Electrohome Ltd. dont 50 pour cent des ventes sont destinés aux débouchés extérieurs. Bien qu'Allen-Bradley Canada Ltd. eût obtenu trois MPM, la production est orienté vers le marché intérieur.

Sur le plan stratégique, chaque firme a mis sur pied sous une forme ou une autre une stratégie répondant aux besoins propres et ceux émanant de l'industrie. Ainsi, quoi qu'il ne soit pas possible, à proprement parler, de comparer au sens strict les stratégies corporatives - tenant compte de toutes les variables entrant en jeu - il existe néanmoins certains aspects généraux qui chevauchent. A titre d'exemple, on note que chaque firme a formulé un plan d'action de réorganisation visant en fin de compte à renforcer sa compétitivité et d'augmenter sa productivité. Remarquons cependant que les moyens pour s'y rendre sont différents, même au sein d'une même industrie.

Pour ce qui a trait à la R-D, les sociétés mères étrangères en raison de leur capacité en R-D l'exécutent et la transfèrent à leurs filiales situées au Canada. Au contraire, la capacité en R-D des firmes canadiennes est com-

parativement limitée et, à ce titre, dépendent, en grande partie, des universités, des institutions gouvernementales de recherche et des licences de technologie importée. C'est pourquoi les firmes canadiennes ont embrassé le programme CAD-CAM avec plus d'enthousiasme que les firmes étrangères en dépit de l'industrie.

Aussi, pour ce qui est de l'autonomie administrative, les filiales de sociétés canadiennes jouissent d'une plus grande indépendance contrairement aux filiales étrangères. Car, il semblerait que dans la mesure où les filiales étrangères au Canada s'insèrent dans une stratégie globale s'étendant sur l'ensemble des opérations de la société, il y a une méfiance à l'égard de l'initiative des cadres supérieurs des filiales. Ceci est illustré par le fait que peu importe l'industrie en question, les filiales doivent chercher l'approbation du siège social pour leurs stratégies corporatives.

Les firmes font fi des programmes gouvernementaux, en général, parce qu'ils sont encombrés de tant de conditions d'éligibilité ardues qui lèsent au lieu d'avantager les firmes. C'est la raison pour laquelle, au niveau micro-économique, pourtant, les programmes ne sont pas parvenus systématiquement à prêter concours d'emblée à toute l'in-

industrie manufacturière.

Une dernière distinction à faire est que les filiales étrangères canadiennes ont tendance à importer des marchandises de leur société mère ou sociétés affiliées plutôt de s'approvisionner sur le marché canadien comme les firmes canadiennes.

En somme, les témoignages rendus par les firmes étudiées semblent confirmer l'hypothèse que les stratégies corporatives des firmes canadiennes diffèrent essentiellement de celles des firmes étrangères.

XIII - La construction du deuxième modèle

Il conviendra dans ce chapitre de reprendre d'abord l'hypothèse que l'abaissement des barrières douaniers ait provoqué un rehaussement de la concurrence étrangère qui, par la suite, engendrera une restructuration de l'industrie manufacturière.

Ayant déjà vérifié dans la deuxième partie de ce travail le premier lien causal: que l'abaissement des barrières douanières a provoqué un rehaussement de la concurrence étrangère, nous nous concentrons ici sur le deuxième lien

causal: que la concurrence-étrangère engendrera une restructuration de l'industrie manufacturière.

Pour ce faire, nous construirons un deuxième modèle économétrique recouvrant la même période de 1967 à 1981.

Section I - Les données

Tout d'abord, prenons la formule du premier modèle:

$$IMP = a + TD + e \quad (3)$$

Si on retient le degré d'association de l'équation 3 en utilisant une opération statistique appelée emboîtement (fitted values) en lui accordant le symbole TDFIT, on pourra procéder à inclure les variables de restructuration (RESTi) - celles-ci étant définies dans la première partie du travail - dans l'équation de regression exprimée comme suit:

$$RESTi = a + bTDFIT + e \quad (4)$$

En effet, le recours à la technique statistique dudit emboîtement nous permettra de déterminer la corrélation entre les variables TD et RESTi tout en contrôlant pour la variable IMP. De surcroît, cette technique éliminera le problème

de la multicollinéarité (i.e. l'existence d'une forte relation entre les variables indépendantes dans une régression multiple).

Ayant délimité les paramètres opérationnels de notre modèle de régression, nous émettons une série de sept sous-hypothèses. Faute de données pertinentes au niveau désagrégé, nous utiliserons les données compilées par Statistiques Canada qui s'appliquent au Canada entier. En admettant que la restructuration soit une fonction de l'intensification du climat concurrentiel, on s'attend donc que la restructuration opérée par l'intermédiaire des actions gouvernementales et corporatives auront pour effet:

- i - d'augmenter l'orientation des exportations
- ii - d'augmenter la production par heure-personne
- iii - d'augmenter la production manufacturière
- iv - d'augmenter le produit national brut
- v - d'augmenter le revenu national net
- vi - d'augmenter l'investissement dans la fabrication
- vii - d'augmenter les dépenses au titre de la R-D

En redéfinissant opérationnellement les propositions ci-haut on obtient:

$$i - \text{REST1} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (5)$$

$$ii - \text{REST2} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (6)$$

$$iii - \text{REST3} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (7)$$

$$iv - \text{REST4} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (8)$$

$$v - \text{REST5} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (9)$$

$$vi - \text{REST6} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (10)$$

$$vii - \text{REST7} = a + b\text{TDFIT} + e \quad (11)$$

Ces sept sous-hypothèses trouvent leur fondement dans l'argument qu'en période de crise où le chômage est élevé, la demande pour les biens est faible. Pour combattre ce phénomène, le gouvernement peut adopter, d'une part, une politique monétaire restrictive accroissant les taux d'intérêt pour encourager l'épargne. D'autre part, par sa politique fiscale, le gouvernement peut augmenter ses dépenses et réduire le prélèvement des impôts au moyen du financement par déficit. Il est espéré que ceci produira l'effet de stimuler l'investissement dans le secteur des industries secondaires. Mais, eu égard à l'accaparement du marché intérieur par les importations, les firmes des pays industriels avancés qui sauf disposition contraire se voient concentrées à cause de l'internationalisation des opérations sur les secteurs à forte intensité de connaissance et de techniques, attendront au point des mesures leur permettant de réorganiser leurs opérations sur une base de spécialisation

afin de tirer profit des économies d'échelles, de réduire les coûts et d'augmenter la capacité en matière de R-D et en matière de commercialisation. Après un certain délai transitionnel, les rouages du système productif se mettront en marche augmentant simultanément et réciproquement la production et la demande pour les produits. Il en résulte alors un accroissement du revenu national net ainsi que le produit national brut, après quoi, l'orientation des exportations devrait se redresser.

Section 2: Les résultats empiriques

Les résultats pour le deuxième modèle sont présentés au tableau 20. Il faut avouer au préalable que ces résultats sont généralement conformes à nos attentes. Nous savons sciemment que le processus de restructuration per se pré-suppose une phase de transition où les éléments d'ajustement se sont mis en branle, où, dans ce cas-ci, les industries et firmes affectées implantent des stratégies à la fois défensives et offensives sans que les effets soient répercutés instantanément sur l'ensemble du système politico-économique.

Le degré d'association des équations 5 à 11 inclusive-ment est très significatif au niveau de rejet variant entre

Tableau 20: Résultats du modèle 2 pour la restructuration industrielle

Equation	Coefficient de régression	Coefficient de la var. expl.	R ²	F
5	-1,99 (-0,36)	1,01 (5,17)	0,6729	26,74 ^a
6	-13,90 (-0,42)	4,31 (3,69)	0,5115	13,61 ^b
7	-48,09 (-1,22)	5,77 (4,15)	0,5701	17,24 ^b
8	-664135,69 (-4,02)	29232,18 (4,99)	0,6600	25,24 ^a
9	-523719,06 (-4,01)	22954,34 (4,99)	0,6570	24,90 ^a
10	-33904,00 (-4,47)	1471,17 (5,51)	0,6999	30,31 ^a
11	-4106,59 (-4,53)	172,50 (5,41)	0,6925	29,28 ^a

Note: a significatif au niveau de rejet de 0,001 pour cent.
 b significatif au niveau de rejet de 0,01 pour cent.

0,05 et 0,001. En moyenne, on peut dire que 64 pour cent de la variance des variables dépendantes (RESTi) peuvent être attribués à la variable indépendante (TDFIT). Cela veut dire qu'en effet, pour ce qui a trait individuellement à l'orientation des exportations ($R^2:0,67$), la production par heure-personne ($R^2:0,51$), la production manufacturière ($R^2:0,57$), le produit national brut ($R^2:0,66$), le revenu national net ($R^2:0,66$), l'investissement dans la fabrication ($R^2:0,70$) et les dépenses au titre de la R-D ($R^2:0,69$) au fil de la période étudiée, l'acuité du climat concurrentiel prévalant au sein des industries secondaires est, en majeure partie, responsable pour des variations dans chaque variable susmentionnée.

Donc, à la lumière des résultats tirés de ce modèle, il paraît, tout compte fait, que le déclenchement de la phase de restructuration est dû principalement à l'intensification du climat concurrentiel au Canada.

En guise de conclusion, notre étude des associations gouvernant les branches industrielles démontre clairement deux choses:

- i - qu'elles servent de porte-parole officiels aux industries concernées exerçant ainsi pression sur l'appareil décisionnel politique, et

ii - qu'elles sont étroitement impliquées dans la restructuration de l'industrie manufacturière en organisant des séminaires regroupant des experts-conseils et en offrant des services de gestion, de finances et de commerce aux membres.

Quant aux études de cas menées sur quatre firmes situées à Cambridge, il semble exister, en l'occurrence, une divergence entre les stratégies des firmes canadiennes et celles des firmes étrangères: les firmes étrangères s'intègrent dans une internationalisation des opérations dont la capacité en R-D, les technologies, le talent administratif et l'orientation de la production sont contrôlés par la société mère. Souvent la logique de celles-ci ne concorde avec la perception que les autorités gouvernementales du pays hôte ont des éléments indispensables à la réalisation de ses objectifs de développement industriel. (9)

Enfin, les résultats du deuxième modèle ont été très révélateurs pour ce travail car ils ont montré une forte corrélation très significative entre l'environnement concurrentiel et le processus de restructuration.

CONCLUSION GENERALE

Le protectionnisme comme nous l'avons démontré a causé une inefficacité dans "l'allocation intersectorielle des ressources". (1) Contrairement aux gros pays desservant les gros marchés, l'exploitation des économies d'échelle au Canada a demeuré incompatible avec un marché intérieur morcelé par les coûts de transport et dépendant de l'exportation de produits primaires et de l'importation de produits transformés. Attirées par le tarif, les FMN ont établi des filiales dans plusieurs secteurs facilitant la "succursalisation" de l'économie canadienne:

On comprend dès lors que plusieurs de ces filiales ou succursales produisent à des coûts relativement élevés, soient orientées vers le marché interne, ne disposent que de faibles capacités d'exportation et dépendent de l'étranger pour la mise au point de produits et de techniques. De plus, elles se trouvent souvent en mauvaise position pour tirer avantage des nouvelles possibilités de croissance qui peuvent s'offrir, spécialement sur les marchés d'exportation. (2)

Cette situation a conduit à un état statique des firmes canadiennes protégées, après quoi il en a résulté une "satellisation des entreprises et de la technologie industrielle canadienne". (3)

Maintenant que le mouvement vers la libéralisation des échanges est confirmé - quoique déjà 50 pour cent des produits importés au Canada entrent en franchise, une fois en vigueur, le taux moyen des tarifs appliqué à l'industrie de la fabrication sera de 7,98 pour cent - grâce aux nouveaux codes issus des NCM du Tokyo Round, la position concurrentielle est devenue fort inquiétante pour la viabilité de l'industrie canadienne.

A l'aide d'un premier modèle économétrique recouvrant la période de 1967 à 1981, nous avons trouvé que l'abaissement des tarifs douaniers est le principal facteur qui avait provoqué une augmentation de la concurrence étrangère. Il suit que selon les partisans du libre-échange le commerce libéralisé devait permettre, toutes choses égales, une meilleure allocation des ressources au plan mondial donc une plus grande efficacité de la mobilisation des efforts humains répartis suivant les avantages comparatifs et ou dotations factorielles des pays, aboutissant à un niveau supérieur de bien-être. (4) Sur ce point-là, en évaluant les gains bénéfiques qui peuvent en découler, il paraît que l'Ontario est le mieux disposé en raison de ses dotations factorielles à faire face à et à surmonter ce défi.

Ensuite, nous avons examiné le mode fonctionnel de la dite restructuration tel qu'orchestré par les principaux acteurs: les autorités gouvernementales et les sociétés.

Devenue un ingrédient essentiel de la recette de la restructuration industrielle, l'intervention étatique, justifiée sur la base de l'existence des imperfections du libre jeu des forces du marché, est un catalyseur important qui par son dispositif de politiques économiques et des programmes qui s'y rattachent met l'accent sur le développement d'une économie concurrentielle et plus productive et la promotion d'un environnement commercial international stable.

De même, le secteur privé est étroitement impliqué dans ce processus; ceci est manifesté clairement par le champ d'action des associations gouvernant les branches industrielles. Notre étude de quatre firmes manufacturières a été très révélatrice car elle affirme la divergence entre les stratégies des firmes canadiennes et celles des firmes étrangères face à la restructuration. En effet, les entretiens avec les directeurs des firmes échantillonnées ont démontré que la mise au point des produits des filiales étrangères au Canada est contrôlée par les sociétés mères sauf pour l'émission des MPM comme c'est le cas avec Allen-Bradley Canada Ltd. Ces mêmes sociétés mères ont mis en place de

réseaux d'approvisionnement internes favorisant les transactions intra-société négligeant donc le marché national.

(5) En ce qui concerne la R-D, celle-ci est exécutée, en grande partie, par les sociétés mères et la connaissance et les technologies résultantes sont subséquentement transférées aux filiales. En résumé, en autant que les opérations des firmes étrangères sont décentralisées, elles demeurent quand même redevables à la société mère, par exemple avant d'implanter une stratégie, il incombe aux filiales de la soumettre à l'approbation du siège social. Par contre, les firmes canadiennes ont plus de confiance dans leurs gestionnaires et cela est évident par le fait qu'ils ont une plus grande marge de manoeuvre dans la mise au point des produits et la formulation de plans stratégiques. En matière d'effort en R-D, ces firmes dépendent plus souvent des institutions gouvernementales, des universités et des licences d'importation de technologies. En sus de cela, les firmes canadiennes ont tendance de s'approvisionner sur le marché national.

Par ailleurs, les résultats obtenus du deuxième modèle économétrique suggèrent le suivant: que l'acuité du climat concurrentiel au Canada a engendré une restructuration graduelle de l'industrie manufacturière au cours de la période étudiée. Cependant, quelques éclaircissements sont à l'ordre.

Les variables retenues dans ce modèle de régression ne sont pas exhaustives mais constituent ce que nous jugeons être les plus importants indicateurs pour mesurer le déroulement de ce processus dynamique. Malgré la forte corrélation générale qui se dégage de ce modèle, il s'ensuit que certaines industries parce qu'elles sont plus menacées par la concurrence étrangère s'engageront davantage dans l'adaptation structurelle. Ceci semble être le cas pour nos deux firmes appartenant à l'industrie du cuir. Leurs mesures de rationalisation et de modernisation sont plus radicales que chez les deux firmes appartenant à l'industrie de produits électriques. L'intégration de la haute technologie dans le processus productif de l'industrie du cuir est relativement récente contrairement à l'industrie de produits électriques où l'application continuelle de la technologie innovatrice se fait seulement pour éviter que la technologie et les procédés courants ne soient pas démodés.

Sommaire, si notre recherche n'est pas parvenue à défricher complètement le terrain théorique sur lequel opère la restructuration industrielle, au moins elle a exploré quelques pistes empiriques parcourues par les firmes pour affronter l'adaptation structurelle. Nous espérons que les embûches aux quelles s'est heurté ce travail seront redressées dans un travail plus extensif à venir.

APPENDICES

Appendice A : Equations de régression ajustées établissant un rapport entre les taux de profit et les déterminants structureaux majeurs du pouvoir du marché

	Rapport de concentration huit firmes	Rapport entre importations et output de l'industrie	Echelle minimum d'efficacité citée	Besoin absolu de capital
<u>toute industrie</u>				
(1a)	5.7486 (0.65)	-.0716 ^b (2.04)	-.0210 (0.36)	.0011 (1.01)
(1b)	1.5089 ^a (1.51)	-.0757 ^b (2.17)	-.0024 (0.04)	
(1c)	.7349 (0.61)	-.0687 ^b (2.02)		.0010 (0.95)
(1d)	1.4908 ^a (1.65)	-.0752 ^b (2.26)		
	Rapport entre publicité et ventes	Variable factice d'industrie régionale	R ²	R ² corrigé
<u>toute industrie</u>				
(1a)	.3996 ^c (3.56)	.1317 (0.25)	.87 ^c	.85 ^c
(1b)	.4146 ^c (3.73)	.2454 (0.48)	.87 ^c	.86 ^c
(1c)	.3925 ^c (3.58)	.2275 (0.51)	.87 ^c	.86 ^c
(1d)	.4135 ^c (3.85)	.2561 (0.57)	.87 ^c	.86 ^c

Les chiffres entre parenthèses sont des valeurs en t. La signification des coefficients de régression est vérifiée en utilisant un test à un caractère et la signification des coefficients de détermination multiple est vérifiée par moyen du F test. a = significatif à 90%, b = significatif à 95% et c = significatif à 99%.

Appendice E: Regressions pour les secteurs non-rationalisants

$\Delta I_s = \alpha_1 + \alpha_2 Y + \xi_s$; $S = 1, 2, \dots, n$, où $\Delta =$ le premier opérateur de différence, $\xi_s =$ variable stochastique, $I_s =$ importations du secteur, $Y =$ PNB; $E_s =$ exportations du secteur

Secteur	Coef. de Y	Coef. de E_s	\bar{R}^2	DW
I	0.00297 (2.17)	-0.20245 (-2.175)	0.34745	1.554
2	0.006 (0.907)	-.33212 (-0.54137)	0.0794	1.67
3	0.005797 (4.597)	-0.21944 (-1.9112)	0.474	2.68
6	0.01325 (5.202)	0.30526 (0.7187)	0.611782	1.821
7	0.0175 (1.81)	-0.208799 (-0.56007)	0.034	1.67
8	0.01207 (1.5171)	-0.7731 (-1.6360)	0.2055	1.8177
10	0.0264 (2.8776)	-1.05 (-1.36)	0.31	1.384
18	0.03365 (3.823)	-0.439 (-1.0768)	0.288	2.276
19	0.0793 (2.58)	-0.14819 (-0.132)	0.072176	3.15

Note: col. 1- coefficient de regression du PNB, col. 2- coefficient de regression des exportations, col. 3- \bar{R}^2 , col 4- statistique Durbin-Watson, et valeur en t. entre les parenthèses.

Source: Lerner, "Evidence from Trade Data Regarding The Rationalizing of Canadian Industry", dans R.C.E., V1, 2 mai, 1973, p. 254.

Appendice C : Régressions pour les secteurs rationalisants

$\Delta I_s = \alpha_1 + \alpha_2 Y + \xi_s$; $S = 1, 2, \dots, n$, où Δ = premier opérateur de différence, ξ_s = variable stochastique, I_s = importations du secteur, Y = PNB; E_s = exportations du secteur

Secteur	Coef. de Y	Coef. de E_s	\bar{R}^2	DW
4	0.0244 (3.304)	-0.33179 (-0.31574)	0.193	1.68
5	-0.0144 (-5.0480)	2.4657 (9.6780)	0.9243	3.126
9	-0.04632878 (-1.03106)	3.86684 (2.992)	0.551854	1.44
11	0.0010 (0.3138)	1.3327 (2.9837)	0.56177	2.17
12	-0.0038 (-0.40957)	4.54 (2.32638)	0.484	2.51
13	-0.0058 (-2.3896)	1.0256 (5.3897)	0.8006	2.6149
20	0.0308 (4.08433)	0.8974 (2.0374)	0.0649	3.4230

Note: col 1.- coefficient de régression du PNB, col 2- coefficient de régression des exportations; col. 3 \bar{R}^2 , col. 4- statistique Durbin-Watson, et valeur en t entre les parenthèses.

Source: Lerner G., "Evidence from Trade Data Regarding The Rationalizing of Canadian Industry", dans Revue canadienne d'économie, VI, 2, mai, 1973, p. 255.

Appendice D: Analyse de régression multiple

$$P+I/TA = A_0 + a_1(A/Q) + a_2(ES) + a_3(AK) + a_4(D) + a_5(Con4) + a_6(RD) + a_7(HMD) + a_8(MMD) + a_9(AD)$$

Exécution	A ₀	A/Q	ES	AK	D	Con4	RD	HMD
1	3.868	0.274* (2.256)	-0.191 (1.082)	0.036 (0.765)	0.098 (1.004)	0.026 (1.005)	1.601 (1.248)	3.801* (3.476)
2	3.897	0.243* (2.051)		0.020 (0.460)	0.121 (1.275)	0.009 (0.440)	2.207* (1.904)	3.404* (3.291)
3	3.696	0.271* (2.262)	-0.150 (0.903)		0.108 (1.137)	0.032 (1.297)	1.516 (1.197)	3.732* (3.460)
4	4.313	0.293* (2.600)		0.025 (0.560)		0.008 (0.388)	2.309* (1.968)	3.644* (3.532)
5	4.002	0.166 (1.254)		-0.014 (0.497)	0.149# (1.656)	0.034# (1.410)	1.131 (0.891)	
6	4.112	0.254* (2.244)		0.0326 (0.953)	0.119 (1.284)		2.360* (2.172)	3.523* (3.592)
7	4.501	0.303* (2.806)		0.036 (1.040)			2.444* (2.222)	3.747* (3.829)
8	3.783	0.246* (2.116)			0.125# (1.342)	0.015 (0.943)	2.072# (1.882)	3.415* (3.362)

Exécution	MMD	AD	R ²	R ²	n
1	0.264 (0.252)	-3.315 (0.598)	0.627	0.460	30
2	0.203 (0.193)	-2.374 (0.432)	0.605	0.455	30
3	0.092 (0.091)	0.176 (0.056)	0.616	0.470	30
4	0.161 (0.151)	-0.033 (0.006)	0.575	0.439	30
5			0.358	0.225	30
6	0.331 (0.333)	-3.329 (0.196)	0.602	0.475	30
7	0.276 (2.74)	-0.913 (0.196)	0.572	0.460	30
8	0.102	-0.290	0.601	0.475	30

* = significatif à 95% # = significatif à 90% Source: Jones et al., Market Structure and Profitability in Canadian Manufacturing Industry", dans Revue canadienne d'économie, VI, 3, août, 1977, p. 363.

Appendice E: DEFINITIONS DES VARIABLES ET SOURCES
DES DONNEES

Variable	Définition et sources
TD	Taux de droit nominal moyen ad valorem prélevé sur les produits industriels importés au Canada. Source: Statistique Canada.
IMP	Taux de pénétration des importations: rapport entre les importations moins les ré-exportations et la production plus les importations moins les exportations. Source: Statistique Canada.
RST1	Taux d'orientation des exportations: rapport entre les exportations et la production. Source: Statistique Canada.
RST2	Production par heure-personne du secteur manufacturier (1971=100). Source: Statistique Canada.
RST3	Production manufacturière (1971=100). Source: Statistique Canada.
RST4	Produit national brut aux prix du marché exprimé en millions de dollars. Source: Statistique Canada.
RST5	Revenu national net au coût des facteurs. Source: Statistique Canada.
RST6	Investissements privés et publics au Canada dans la fabrication exprimés en millions de dollars. Source: Statistique Canada.
RST7	Total des dépenses intra-muros au titre de la R-D exprimées en millions de dollars. Source: Statistique Canada.

Appendice F: LE QUESTIONNAIRE

Nom de la firme: _____

Localisation: _____

Directeur interviewé: _____

A- Information générale

1. Quel est le nom de la société mère?

2. Quel est votre statut corporatif?

i- société mère

ii- filiale

iii- succursale

3. Quel est le type de relation que vous maintenez avec la société mère?

i- mandat de production mondiale

ii- centralisation contrôlée

iii- décentralisation contrôlée

4. Vous appartenez à quelle classification industrielle?

5. Quelles sont vos principales lignes de produit?

6. Combien de personnes employez-vous?

B- Données financières pour 1982

7. La valeur totale de vos actifs se situe entre:

0 - \$250 000 \$250 000 - \$9 999 999 \$10 000 000 et plus

8. Votre chiffre des ventes pour 1982 était de:

0 - \$499 999 \$500 000 - \$9 999 999 \$10 000 000 et plus

9. La marge bénéficiaire brute réalisée au cours de l'exercice était:

- 0 - 4% 5 - 9% 10 - 14% 15 - 19%
20 - 24% 25 - 29% 30 - 34% 35 - 40%

10. Quelle est la croissance quinquennale de la firme?

C- Performance

11. L'avantage compétitif des produits est imputable à quel(s) facteur(s)

12. Par rapport à la rentabilité de l'ensemble du secteur manufacturier où classerez-vous la firme:

au-dessous moyenne au-dessus

13. Par rapport à la rentabilité de la branche industrielle, où classerez-vous la firme:

au-dessous moyenne au-dessus

14. Considérez-vous que la firme est dans une industrie hautement compétitive?

D- Aide gouvernementale

15. De quels programmes gouvernementaux la firme a-t-elle tiré profit?

16. Voyez-vous des lacunes avec ces programmes? Si oui, expliquez s'il vous plait.

17. Quelles recommandations ferez-vous aux autorités gouvernementales pour améliorer ces programmes?

E- Activités internationales

18. Quel pourcentage de vos ventes est destiné aux marchés extérieurs?

19. Quels sont les principaux débouchés des ventes à l'étrangers?
20. Est-ce que la firme a été affectée par la réduction des barrières tarifaires?
21. D'où vient votre principale source de concurrence?

F- Stratégie corporative

22. Face à l'intensification du climat concurrentiel au Canada est-ce que la firme a mis sur pied une stratégie visant à accroître la productivité et à améliorer la compétitivité? Si oui, en quoi consiste cette stratégie?
-

Appendice G : SYNOPSIS DES PROGRAMMES FEDERAUX RELATIFS AU RENOUV. AU INDUSTRIEL

A- ENCOURAGEMENTS A L'EXPORTATION

Société pour l'expansion des exportations

• Corporation commerciale canadienne

Programme de développement des marchés d'exportation

Programme des projets de promotion

Agence canadienne de développement international

B- AIDE A LA RECHERCHE ET AU DEVELOPPEMENT INDUSTRIELS

Programme d'aide à la recherche industrielle

Programme de coopération laboratoire-industrie

Programme d'emploi pour les innovations technologiques

Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense

Programme de R-D pour l'énergie industrielle

C- AJUSTEMENT AUX NOUVELLES CONDITIONS DE MARCHÉ

i- programmes de stimulants généraux:

- Banque fédérale de développement

- Programme d'expansion des entreprises

a) Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie d'automobile

b) Programme d'aide à l'adaptation générale

c) Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage

d) Programme pour la promotion de la technologie industrielle

- e) Programme d'assistance à la conception industrielle
- f) Programme de développement de l'industrie pharmaceutique
- Programme de subventions au développement régional
- Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre
- Programme de prêts aux petites entreprises
- ii- programmes de secteurs industriels spécifiques:
 - Chaussure, textiles et vêtements:
 - a) Programme d'assistance aux créations de la mode
 - b) Programme de bénéfices pour l'assistance à l'adaptation
 - Aérospatiale et défense:
 - a) Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense
 - b) Prêts garantis
 - c) Tests en laboratoire des composants spatiaux
 - Construction navale:
 - a) Programme d'aide aux constructeurs de navire
 - b) Programme d'aide à la construction de bateaux de pêche
 - Electronique:
 - a) Programme de subventions à l'industrie électronique

D- ADAPTATION DE LA MAIN-D'OEUVRE

Programme de mobilité de la main-d'oeuvre du Canada

Programme de formation de la main-d'oeuvre du Canada

Programme de formation industrielle de la main-d'oeuvre

Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre

Programme de formation relatif aux pénuries aiguës de
main-d'oeuvre qualifiée

Source: Canadian Industrial Incentives Legislation, Govern-
ment Inancial Assistance Programs in Canada, But-
terworths Co. Ltd., Toronto, 1982.

Appendice II: SYNOPSIS DES PROGRAMMES PROVINCIAUX
RELATIFS AU RENOUEVEAU INDUSTRIEL

A - MAINTIEN D'UN MARCHÉ COMMUN

Préférence de 10 pour cent pour les marchés publics

Substitution des importations

Campagne d'achat de biens canadiens

Aventures coopératives canadiennes avec d'autres provinces

B - PROMOTION DE L'EXPORTATION

Ontario International Corporation

Missions et foires commerciales

Services juridiques

C - STIMULANTS INDUSTRIELS

Employment Development Fund

Board of Industrial Leadership and Development

Ontario Development Corporation

Programme pour l'amélioration des installations de l'industrie de pâte et de papier

Programme de développement de la gestion de produit

Programme de gestion de l'énergie

Société de développement de petites entreprises

Mandat de production mondiale

D - SOUTIEN DES ACTIVITES EN R-D

Programme ontarien pour la promotion de la technologie industrielle

Programme pour encourager l'innovation de produits et de techniques

Programme d'évaluation technologique et de planification

Programme de technologie pour petites entreprises

Centres de technologies avancées

Source: Canadian Industrial Incentives Legislation,
Government Financial Assistance Programs in
Canada, Butterworths & Co. Ltd., Toronto,
1982.

BIBLIOGRAPHIE

I - Documents officiels

Banque du Canada, Rapport annuel du Gouverneur au Ministres des finances et relevés de comptes pour l'année, Ottawa, 1983.

Canadian Manufacturer's Association, Futur Making: the era of human resources, mémoire soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1983.

City of Cambridge, Cambridge Industrial Directory, Cambridge, 1983.

Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Bulletin de la Commission, vol.3, Ottawa, février, 1984.

Conseil économique du Canada, Au courant, vol.4, no.1, Ottawa, 1983.

Deardorff, A.V. "An economic analysis of the effects of the Tokyo Round of multilateral trade negotiations on the United States and other major industrialized countries", MTN Study 5, Committee on Finance, U.S. Senate, 96th Congress, Washington D.C., 1979.

Economic Council of Canada, Looking Outward: A New Trade Strategy for Canada, Ottawa, 1975.

Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada, mémoire soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1983.

GATT, Activités en 1978, Genève, 1979.

GATT, Activités en 1979, Genève, 1980.

GATT, Activités en 1980, Genève, 1981.

GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Protocol, Decisions, Reports 1978-79, 26th Supplement, Geneva, 1980.

Gouvernement du Canada, Douanes et Accise, Revenu, Ottawa, 1983.

Gouvernement du Canada, La politique commerciale du Canada pour les années 80, Affaires extérieures, Ottawa, 1983.

Gouvernement du Canada, Le développement économique du Canada dans les années 80, Ottawa, novembre, 1981.

Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Finances, Ottawa, 1982.

Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Finances, Ottawa, 1983.

Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Finances, Ottawa, 1984.

Gouvernement du Canada, Le fédéralisme fiscal au Canada, Rapport du travail parlementaire sur les accords fiscaux entre le gouvernement fédéral et les provinces, Ottawa, 1981.

Gouvernement du Canada, Loi sur l'examen de l'investissement, Agence d'examen de l'investissement étranger, Ottawa, juillet-septembre 1982.

Gouvernement du Canada, Rapport de la Commission de tarifs: Accord du GATT sur l'évaluation en douane, renvoi 159, Partie II, Ottawa, 1982.

Gouvernement du Canada, Rapport du Tribunal antidumping, Tribunal antidumping, Ottawa, 1981.

Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne: document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 1980, Affaires extérieures, Ottawa, 1983.

International Monetary Fund, World Economic Outlook, no.21, Washington, 1983.

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères, Les relations Canada - Etat-Unis, vol.II, Ottawa, 1978.

Nations Unies, ABC des Nations Unies, New York, 1981.

Shoe Manufacturer's Association of Canada, A Return to Reality, mémoires soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, octobre 1983.

Statistique Canada, Catalogues des publications gouvernementales.

II. - Les livres

Bain, J.S., Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1956.

Bhagwati, J.N., Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

Bliss, M., The Evolution of Industrial Policies in Canada: An Historical Survey, Economic Council of Canada, discussion paper no.218, Ottawa, 1982.

Centre national de la recherche scientifique, La croissance de la grande firme multinationale, Editions du Centre national de la recherche scientifique, no.549, Paris, 1973.

Cline, W.R., Kawanabe, N., Kromsjo, T.O.M. & Williams, T., Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment, Brookings Institute, Washington, 1978.

Dhawan, K.C., Etemad, H. & Wright, R.W., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.

French, R., How Ottawa Decides: Planning and Industrial Policy-Making 1968-80, The Canadian Institute for Economic Policy Series, Toronto, 1980.

Hofer, C.W. & Schendel, D., Strategy Formulation: Analytical Concepts, West Publishing Company, St. Paul, Minnesota, 1978.

Jenkin, M., Le défi de la coopération: la politique industrielle dans la Fédération canadienne, Conseil des sciences du Canada, Etude de documentation no.50, Ottawa, 1983.

Jouanneau, D., Le GATT, P.U.F., Paris, 1980.

Levitt, K., La capitulation tranquille, L'Étincelle, Montréal, 1972.

Macpherson, C.B., Le véritable monde de la démocratie, Les presses de l'Université du Québec, Montréal, 1976.

McA Pinchin, H., L'incidence du régime tarifaire sur les régions, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1979.

Morici, A., Smith, A.J.R. & Lea, S., Canadian Industrial Policy, National Planning Association, Washington D.C., 1982.

Protheroe, D.C., Imports, and Politics, Institut de recherche politique, Montréal, 1980.

Quinn, J. & Slayton, P., Non-Tariff Barriers: After the Tokyo Round, The Institute for Research on Public Policy, Essays in International Economics, Montréal, 1982.

Simeon, R., Federal - Provincial Diplomacy: The making of recent policy in Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1972.

Stevenson, G., Unfulfilled Union: Canadian Federalism and National Unity, Revised Edition, Gage Publishing Ltd., Toronto, 1982.

Vachet, A., Crise de civilisation et université ..., Editions de l'Université d'Ottawa, 1984.

Walter, I. & Aréskoug, K., International Economics, 3rd Edition, John Wiley and Sons, Toronto, 1981.

Zohar, U., Canadian Manufacturing: A Study in Productivity and Technological Change, vol. I, Canadian Institute for Economic Policy, Industrial Strategy Series, Ottawa, 1982.

III - Les articles

Alberger, W., "Need for a Rule-Oriented Trading System", World Economy, vol. IV, no.4, December 1981.

Balassa, B. & Kreinin, M.E., "Trade Liberalization under the 'Kennedy Round': the static effects", The Review of Economics and Statistics, vol.49, 1967.

Baumann, H.G., "The Rationalizing of Canadian Industry: a comment", Revue canadienne d'économie, vol. VII, no.2, mai 1974.

Boigie, C.E., "The Political Economy of Canada-United States Free Trade", in ed. K.C. Dhawan et al., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.

Bhagwati, J.N., "Shifting Comparative Advantage, Protectionist Demands and Policy Response", in ed. J.N. Bhagwati, Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

Brown, F. & Whalley, Jr., "General equilibrium evaluations of tariff cutting proposals in the Tokyo Round and comparisons to more extensive liberalization of World Trade", mimeo, 1980.

Carmichael, E.A., "Can Canadian Manufacturing Compete?", in ed. K.C. Dhawan et al., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.

Cotta, A., "Pouvoir et stratégie de l'entreprise multinationale", dans La croissance de la grande firme multinationale, Centre national de la recherche scientifique, Paris, 1973.

Crookell, H. & Caliendo, "International Competitiveness and the Structure of Secondary Industry in Canada", Business Quarterly, vol. XLV, no. 3, Autumn 1980.

Daly, D.J., "Theory and Evidence on Canada's Comparative Advantage", in ed. K.C. Dhawan et al., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.


Bandt, J. de, "Politique industrielle, politiques d'ajustement structurel", dans A.D.E.F.I., Les restructurations industrielles en France, V^e rencontre nationale, Economica, Paris, 1980.

Dehem, R., "Politique industrielle et satellisation économique", L'Actualité économique, no. I, janvier-février 1981.

Dixit, A.K. & Grossman, G.M., "Trade & Protection with Multistage Production", Review of Economic Studies, vol. XLIX, no. 158, 1982.

Economic Council of Canada, "The Legacy of Protection", ed. K.C. Dhawan et al., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.

Esposito, L. & Esposito, F., "Foreign Competition and Domestic Industry Profitability", The Review of Economics and Statistics, vol. LIII, no. 4, November 1971.

- Etemad, H., "Economic Interdependencies in an Open Economy", in ed. K.C. Dhawan et al., International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981.
- GATT, "A Legal Guide to the Tokyo Round", Journal of World Trade Law, vol.13, no.5, September - October 1979.
- Henner, H.F., "Le protectionnisme: bilans, limites, réexamen", Revue économique, vol.33, no.6, novembre 1982.
- Johnston, P., "Perils of Product Mandating", Options Politiques, vol.3, no.2, mars-avril 1982.
- Jones, J.C.H., Laudadio, L. & Percy, M., "Market Structure and Profitability in Canadian Manufacturing Industry: Some Cross-Section Results", dans Revue canadienne d'économie, vol. VI, no.3, août 1977.
- Krugman, P., "Trade in Differentiated Products and the Political Economy of Trade Liberalization", in ed. J.N. Bhagwati, Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, 1982.
- Lazar, F., "Canadian Industrial Strategy: A U.S. Impediment", Journal of World Trade Law, vol.16, no.3, May-June 1982.
- Lerner, G., "Evidence From Trade Data Regarding The Rationalizing of Canadian Industry", La Revue canadienne d'économie, vol.VI, no.2, mai 1973.
- Leroux, F., "Les changements du commerce mondial et le redéploiement industriel", Gestion: revue internationale de gestion, vol.5, no.2, avril 1980.
- MacDougall, D., "British and American Exports: A Study suggested by the Theory of Comparative Cost", Economic Journal, vol. 61, December 1951.
- Merrick, R., "L'Association canadienne des manufacturiers: l'amélioration de la productivité", Commerce Canada, octobre 1982.
- Pagé, J.-P., "L'industrie des pays de l'O.C.D.E. en question: les conditions d'une adaptation au changement", Revue d'économie industrielle, vol.23, premier trimestre, 1983.
- Porter, M.E., "The Structure within Industries and Companies' Performance", The Review of Economics and Statistics, vol.LXI, no.2, May 1979.
- 

Rugman, A. & Bennett, J., "Multinational Mandating", Options Politiques, vol.3, no.5, september-octobre 1982.

Saunders, R., "The Determinants of Productivity in Canadian Manufacturing Industries", The Journal of Industrial Economics, vol.XX, no.2, December 1980.

Shapiro, D.M., "The Comparative Profitability of Canadian and Foreign Controlled Firms", Managerial and Decision Economics, vol.4, no.2, 1983.

Shepherd, W., "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-1980", The Review of Economics and Statistics, vol.LXLV, no.4, 1982.

Walker, G., "Towards a New Industrial Order: Can You Prosper?", The Conference Board of Canada, Ottawa, 1983.

Whalley, J., "Canadian Interests and the Tokyo Round Trade Agreements", in Developments Abroad and the Domestic Economy, Ontario Economic Council, vol.2, Toronto, 1980.

Wolf, C., "A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis", Journal of Law and Economics, vol.22, no.1, 1979.

NOTES

INTRODUCTION

- (1) Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères, Les relations Canada - Etats-Unis, volume II, Ottawa, 1978, p.48.
- (2) H. Crookell & Caliendo, "International Competitiveness and The Structure of Secondary Industry in Canada" in Business Quarterly, vol. XLV, no. 3, Autumn, 1980, p.58.
- (3) J.-P. Pagé, "L'industrie des pays de l'O.C.D.E. en question: les conditions d'une adaptation au changement", dans Revue d'économie industrielle, 23, 1er trimestre, 1983, p.7.
- (4) Economic Council of Canada, "The Legacy of Protection", ed. K.C. Dhawan, H. Etemad & R.W. Wright, International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, 1981, p.95.
- (5) J.-P. Pagé, op. cit., p.13.
- (6) R. Saunders, "The Determinants of Productivity in Canadian Manufacturing Industries", in The Journal of Industrial Economics, vol. XX, no. 2, December, 1980, p.181.
- (7) W. Shepherd, "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-1980", in The Review of Economics and Statistics, vol. LXIV, no. 4, 1982.

PREMIERE PARTIE

- (1) D. MacDougall, "British and American Exports: A Study suggested by the Theory of Comparative Cost", in Economic Journal, vol. 61, December, 1951, pp. 697-724.

- (2) Le modèle Hecksher-Ohlin est sommairement expliqué par D.J. Daly, "Theory and Evidence on Canada's Comparative Advantage" in ed. K.C. Dhawan, op. cit., pp.34-35.
- (3) C.E. Beigie, "The Political Economy of Canada-United States Free Trade", in K.C. Dhawan, op. cit., p.120.
- (4) Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères, op. cit., p.53.
- (5) L. Esposito & F. Esposito, "Foreign Competition and Domestic Industry Profitability", dans The Review of Economics and Statistics, vol. LIII, no. 4, Nov., 1971, p.351.
- (6) G. Lermer, "Evidence From Trade Data Regarding The Rationalizing of Canadian Industry", dans La Revue canadienne d'économie, vol. VI, no.2, mai, 1973.
- (7) H.G. Baumann, "The Rationalizing of Canadian Industry: a comment", dans Revue canadienne d'économie, VII, no. 2, mai, 1974, pp. 311-315.
- (8) J.C.H. Jones, I. Laudadio & M. Percy, "Market Structure and Profitability in Canadian Manufacturing Industry: Some Cross-Section Results", dans Revue canadienne d'économie, vol. VI, no. 3, août, 1977, pp. 356-368.
- (9) U. Zohar, dans Canadian Manufacturing: A Study in Productivity and Technological Change, vol I, Canadian Institute for Economic Policy, Industrial Strategy Series, Ottawa, 1982.
- (10) J.S. Bain, Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge, 1956.
- (11) U. Zohar, op.cit., attribue le ralentissement de la productivité au vieux capital et à l'incapacité du nouveau capital de s'adresser à la nouvelle technologie efficace.
- (12) Conseil économique du Canada, Au courant, vol. 4, no. 1, 1983, p. 9.
- (13) D.J. Daly, Productivity and Cost Competitiveness in The Canadian Economy, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and the Development Prospects for Canada, Toronto, 1983.

- (14) B. Wilkinson, cité dans Lerner, op. cit., p. 248.
- (15) P. Krugman, "Trade in Differentiated Products and The Political Economy of Trade Liberalization", in ed. J.N. Bhagwati, Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, 1982, p. 197.
- (16) M.E. Porter, "The Structure within Industries and Companies' Performance", in The Review of Economics and Statistics, vol. LXI, no. 2, May, 1979, pp. 214-227.
- (17) W. Shepherd, op. cit., p. 613.
- (18) Gouvernement du Canada, Rapport du Tribunal antidumping, Ottawa, 1981, p. 110.
- (19) A. Cotta, "Pouvoir et stratégie de l'entreprise multinationale", dans La croissance de la grande firme multinationale, Centre national de la recherche scientifique, Paris, 1973, p. 558.
- (20) C.W. Hofer & D. Schendel, Strategy Formulation: Analytical Concepts, West Publishing Company, St. Paul, Minnesota, 1978, p. 25.
- (21) A.K. Dixit & G.M. Grossman, "Trade & Protection with Multistage Production", in Review of Economic Studies, vol. XLIX, no. 158, 1982, p. 583, définit l'industrie manufacturière comme "the industry with a continuum of intermediate stages ... (it is a) production process (which) consists of a succession of vertical stages where some value is added at each stage to an intermediate product to yield a good-in-process ready for the next stage."
- (22) Pour un aperçu plus complet de la ville de Cambridge, Ontario, veuillez consulter le Cambridge Industrial Directory, 1983.
- (23) J.N. Bhagwati, "Shifting Comparative Advantage, Protectionist Demands, and Policy Response", in ed. J.N. Bhagwati, Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, 1982, p. 154.
- (24) D.M. Shapiro, "The Comparative Profitability of Canadian and foreign Controlled Firms", in Managerial and Decision Economics, vol. 4, no. 2, 1983, pp. 97-107.

- (25) Par exemple, on remarque dans le Financial Post 500, que le nombre d'employés et les ventes en 1982 pour Electrohome Ltd. sont 2 347 et \$196 millions respectivement. Par contre, dans le Canadian Key Business Directory, ces mêmes données pour Electrohome Ltd. se chiffrent à 2 560 et \$183 millions respectivement.

DEUXIEME PARTIE

- (1) International Monetary Fund, World Economic Outlook, no. 21, Washington, 1983, note que les importations représentent 25 pour cent de la consommation canadienne et que les exportations représentent 25 pour cent du Produit national brut au Canada. L'investissement étranger au Canada a accaparé de 50 pour cent du secteur manufacturier alors que l'investissement étranger canadien accuse 11 milliards de dollars d'actifs productifs. Quant au commerce extérieur, la balance pour l'année 1982 est de 16 milliards de dollars.
- (2) H. Etemad, "Economic Interdependencies in an Open Economy", in K.C. Dhawan, op. cit., p.75.
- (3) Vous trouverez un aperçu historique du GATT dans Jouanneau, D., Le GATT, P.U.F., Paris, 1980.
- (4) Nations Unies, ABC des Nations Unies, New York, 1981, p.139.
- (5) GATT, Activités en 1978, Genève, 1980, p.12.
- (6) W. Alberger, "Need for a Rule-Oriented Trading System", in World Economy, vol. IV, no. 4, p.429.
- (7) L'ensemble des textes du procès-verbal qui constituent les résultats des négociations de Tokyo sont énumérés dans GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Protocol, Decisions, Reports 1978-1979, 26th Supplement, Geneva, March, 1980.
- (8) D. Jouanneau, op. cit., p.56. La formule de réduction des droits présentée par la Suisse se calcule de la façon suivante:

$$z = \frac{ax}{a+x}$$

où z est le taux d'arrivée, x le taux de départ et a un coefficient se rangeant entre 0,16 et -0,14.

- (9) GATT, Activités en 1980, Genève, 1981, p.20.
- (10) Ibid., p.21-22. Le tarif du système généralisé de préférences s'applique à presque tous les PVD et correspond au taux du tarif de préférence britannique ou du tarif NPF diminué d'un tiers.
- (11) Tribunal Antidumping, Rapport du Tribunal Antidumping: l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1981, p. 51.
- (12) Ces chiffres sont tirés du rapport Douanes et Accise, publié annuellement par le Ministère de revenu établissant le régime douanier canadien.
- (13) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne: document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 1980, Ottawa, 1983, p. 154.
- (14) Un résumé des accords non tarifaires émanant de la Ronde Tokyo se trouve, inter alia, dans les ouvrages suivants: GATT, Activités en 1979, Genève, 1980; J. Quinn & P. Slayton, Non-Tariff Barriers: After the Tokyo Round, The Institute for Research on Public Policy, Essays in International Economics, Montréal, 1982 et I. Walter & K. Areskoug, International Economics, 3rd Edition, Chap. 13, John Wiley and Sons, Toronto, 1981, pp. 201-217.
- (15) Gouvernement du Canada, Rapport de la Commission du tarif: Accord du GATT sur l'évaluation en douane, renvoi 159, Partie II, Ottawa, 1982.
- (16) GATT, "A Legal Guide to the Tokyo Round", dans Journal of World Trade Law, vol. 13, no.5, Sept.-Oct., 1979, p.447..
- (17) W. Alberger, op. cit., p.430.
- (18) J. Whalley, "Canadian Interests and the Tokyo Round Trade Agreements", in Developments Abroad and the Domestic Economy, Ontario Economic Council, vol. 2, Toronto, 1980, p.12.
- (19) Gouvernement du Canada, Le développement économique du Canada dans les années 80, Ottawa, Novembre, 1981, p.10.
- (20) D.R. Protheroe, Imports and Politics, Institut de recherche politique, Montréal, 1980, p.156.

- (21) Il existait, à l'époque, une division informelle du travail dans la manière que l'Industrie et Commerce et les Finances avaient coordonné leur activités sur les questions tarifaires. Pour ce qui était des questions non tarifaires, chacun s'est acquitté de sa responsabilité spécifique - achats publics et licences d'importations par Industries et Commerce, valeur en douane, anti-dumping et droits compensateurs par Finances.
- (22) D.F. Brothec, op. cit., p.7:
Derived from the 'pure' micro-economic theory of business decision-making, the model posits shared objectives among decision-makers in the form, say, of a clear set of industrial priorities. The cost and benefits of trade policy alternatives are calculated against these goals".
- (23) Ibid., p.10:
"... the 'accomodation' model preserves from 'governmental politics' model the notion of differing goals among decision-makers. However, in this case actors engage in cooperative problem solving rather than conflictual bargaining ... Thus, while on particular issues actors have different preferences, they are not adamant about them and consciously seek decisions which will reflect a mix of priorities and interest".
- (24) H. McA. Pinchin, L'incidence du régime tarifaire sur les régions, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1979.
- (25) Economic Council of Canada, Looking Outward: A New Trade Strategy for Canada, Ottawa, 1975, pp.3 et 32.
- (26) E.A. Carmichael, "Can Canadian Manufacturing Compete?", in D.E. Wright (ed.), International Business: A Canadian Perspective, Addison-Wesley Publishers, Don Mills, Ontario, 1981, p.189.
- (27) B. Balassa and M.E. Kreinin, "Trade liberalization under the 'Kennedy Round': the static effects", The Review of Economics and Statistics, vol.49, 1967, pp.125-137.
- (28) W.R. Cline, N. Kawanabe, T.O.M. Ironsjo & T. Williams, Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment, Brookings Institut Washington, 1978.

- (29) A.V. Deardorff & R.M. Stern, "An economic analysis of the effects of the Tokyo Round of multilateral trade negotiations on the United States and other major industrialized countries", MTN Study 5, Committee on Finance, U.S. Senate, 96th Congress, Washington D.C., 1979.
- (30) F. Brown & J. Whalley, "General equilibrium evaluations of tariff cutting proposals in the Tokyo Round and comparisons to more extensive liberalization of World Trade", mimeo, 1980.
- (31) Contrairement à l'acceptation générale que la Politique nationale de 1878 consistait en un tarif protecteur pour promouvoir l'industrialisation du centre du pays, une immigration pour peupler l'Ouest et une voie ferroviaire transcontinentale pour faciliter l'accès des produits de base aux divers marchés: G. Stevenson, Unfulfilled Union: Canadian Federalism and National Unity, (Toronto: Gage Publishing Ltd., 1982) p.45; M. Bliss dans The Evolution Of Industrial Policies in Canada: An Historical Survey, Discussion paper no. 218, (Ottawa: Economic Council of Canada, 1982) maintient que le terme Politique nationale référerait uniquement à la protection tarifaire écartant, alors, de l'inclusion de la myriade des politiques ad hoc dans ce "grand design" de stratégie industrielle.
- (32) L'argument est renforcé par le fait que:

La situation géographique et le potentiel du marché semblent s'associer avec toute forme de rigidité du marché liée à des indices de concentration élevés et à une forte proportion de domination étrangère pour concentrer d'avantage les fortes industries manufacturières en Ontario. Les taux de croissance récents des industries manufacturières de l'Ontario montrent des signes d'effets cumulatifs attribuables aux économies d'échelle, à la haute compétence et au niveau élevé de recherches et de développement qui caractérisent les industries principales de l'Ontario, ainsi qu'à leur interaction avec la productivité, des salaires proportionnés à la production moins élevés et des investissements plus considérables.

H. McA Pinchin, op. cit., p.103.

- (33) F. Lazar, "Canada an Industrial Strategy: A U.S. Impediment", Journal of World Trade Law, volume 16, no.3, May-June 1982, p. 21.

TROISIEME PARTIE

- (1) M. Jenkin, Le défi de la coopération: la politique industrielle dans la Fédération canadienne, Conseil des sciences du Canada, Etude de documentation #50, Ottawa, 1983, pp. 22-23.
- (2) Gouvernement du Canada, La politique commerciale du Canada pour les années 80, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.10.
- (3) L'Etat-providence veille à ce que les libertés individuelles et collectives soient observées et, en corollaire, à ce qu'un niveau raisonnable de services sociaux et de redistribution des richesses soit maintenu. Il en résulte que les sociétés industrialisées sont imprégnées de cette attente qu'au pire, l'Etat viendra au secours de la nation.
- (4) En rejetant la notion de la "main invisible" de Adam Smith, Keynes réclama l'intervention étatique pour affecter la demande effective par l'entremise d'une série de manipulations: ajustement des impôts, accroissement ou décroissement des dépenses publiques, le contrôle de l'offre de la masse monétaire et du crédit.
- (5) A. Vachet, Crise de civilisation et université ..., Editions de l'Université d'Ottawa, 1984, pp. 10-11.
- (6) C.B. Macpherson, Le véritable monde de la démocratie, Les presses de l'Université du Québec, Montréal, 1976, dit à la page 47: "Je me contente simplement de faire remarquer que le capitalisme ne pourrait être le capitalisme si le capital déjà accumulé et le pouvoir effectif d'accumuler des capitaux n'étaient pas entre les mains d'un nombre relativement restreint d'individus".
- (7) Gouvernement du Canada, Le développement économique du Canada dans les années 80, Ottawa, 1981, p.1.
- (8) Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Ottawa, 1982, p.6.
- (9) Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Ottawa, 1983, p.3.
- (10) Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Ottawa, 1984, p.1: "Mon budget d'avril visait à assurer la relance. Ce but a lui aussi été atteint. La croissance a été plus forte, l'inflation plus faible et l'emploi plus élevé que prévu en avril dernier".

- (11) Gouvernement du Canada, Le discours du budget, Ottawa, 1984, p.2.
- (12) C. Wolf, "A Theory of Nonmarket Failure: A Framework for Implementation Analysis" in Journal of Law and Economics, vol. 22, no. 1, 1979, pp.107-140.
- (13) Pour une analyse plus détaillée de la structure du régime fiscal au Canada, veuillez voir Gouvernement du Canada, Le fédéralisme fiscal au Canada, Rapport du Groupe de travail parlementaire sur les accords fiscaux entre le gouvernement fédéral et les provinces, Ottawa, 1981.
- (14) Banque du Canada, Rapport annuel du Gouverneur au Ministre des finances et relevé de comptes pour l'année, 1983, Ottawa,
- (15) La Banque du Canada définit les agrégats monétaires au sens étroit par l'agrégat MI et MIA. MI signifie la monnaie et les dépôts à vue moins effets du secteur privé en cours de compensation. MIA équivaut à MI plus les dépôts à intérêt quotidien transférables par chèques et les dépôts à préavis autres que ceux des particuliers.
- (16) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.145.
- (17) R. Simeon dans Federal - Provincial Diplomacy: The making of recent policy in Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1972, remarque au chapitre 13: "When the norms and rules of the game stress compromise, cooperation, and reciprocity, the participants are likely to trade support on one issue for support on others". (p.312)
- (18) Gouvernement du Canada, La politique commerciale du Canada pour les années 80, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.1.
- (19) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.152.
- (20) Ibid., p.47.
- (21) Ibid., p.47.
- (22) Dans son rapport trimestriel Loi sur l'examen de l'investissement, juillet-septembre, 1982, l'Agence d'examen de l'investissement étranger a reçu au cours du troisième trimestre

de 1982, 235 demandes dont 107 demandes d'acquisition et 128 demandes de création d'entreprises. Des 128 demandes de création d'entreprises reçues, 51 pour cent des demandes ont été attirés par l'Ontario dont 24 pour cent des demandes visaient le secteur manufacturier. Des 107 demandes d'acquisition plus de la moitié visaient l'Ontario soit 56 pour cent. Le secteur manufacturier représentait 42 pour cent des demandes.

- (23) M. Jenkin, op. cit., p123.
- (24) F. Leroux, "Les changements du commerce mondial et le re-déploiement industriel", dans Gestion: revue internationale de gestion, vol.5, no.2, avril, 1980, p.96.
- (25) Cf. M. Jenkin, op. cit.; R. French, How Ottawa Decides: Planning and Industrial Policy-Making 1968-1980, The Canadian Institute for Economic Policy Series, Toronto, 1980, et P. Morici, A.J.R. Smith & S. Lea, Canadian Industrial Policy, National Planning Association, Washington D.C., 1982.
- (26) P. Morici et al., op. cit., p.2.
- (27) J. de Bandt, "Politiques industrielles, politiques d'ajustement structurel", dans A.D.E.F.I., Les restructurations industrielles en France, V^e rencontre nationale, Economica, Paris, 1980, p.210.
- (28) Ibid., p.209.
- (29) Gouvernement du Canada, La politique commerciale du Canada pour les années 80, Affaires extérieures, Ottawa, 1983.
- (30) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.53.
- (31) G. Walker, "Towards a New Industrial Order: Can You Prosper?", The Conference Board of Canada, Ottawa, 1983, p.5.
- (32) M. Jenkin, op. cit., pp.80-81.
- (33) Voir le chapitre 2 dans R. French, op. cit., sur les trois systèmes de planification.
- (34) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.186.

- (35) Le thème d'un nouvel ordre industriel en Ontario fut présenté par Gord Walker lors d'une conférence tenue à Toronto, en janvier 1983.
- (36) M. Jenkin, op.cit., p.77.
- (37) Ibid., pp 78-79.
- (38) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.59.
- (39) Le mandat de production mondiale proposée comme stratégie industrielle aux FMN pour faire face à la concurrence internationale pose quelques questions au concept de nationalisme économique au Canada. Le débat sur ce sujet est repris dans A. Rugman & J. Bennett, "Multinational Mandating" dans Options Politiques, -ol.3., no.5, septembre-octobre, 1982, pp.46-48 et P. Johnston, "Perils of Product Mandating" dans Options Politiques, vol.3, no.2, mars - avril 1982, pp.26-27.

QUATRIEME PARTIE

- (1) R. Merrick, "L'Association canadienne des manufacturiers: l'amélioration de la productivité", dans Commerce Canada, octobre, 1982, p.4.
- (2) Ibid., p.4.
- (3) Canadian Manufacturers' Association, Future Making: the era of human resources, mémoire soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Vancouver, septembre, 1983, p.7.
- (4) Shoe Manufacturer's Association of Canada, A Return to Reality, mémoire soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, octobre, 1983, p.5.
- (5) Ibid., p.8.
- (6) Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada, mémoire soumis à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, 1983, pp. 10-11.

- (7) Ibid., p.1.
- (8) Ibid., pp. 1-2.
- (9) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.59.

CONCLUSION GENERALE

- (1) R. Dehem, "Politique industrielle et satellisation économique", dans L'Actualité économique, no.1, janvier-février, 1981, p.81.
- (2) Gouvernement du Canada, Une étude de la politique commerciale canadienne, Affaires extérieures, Ottawa, 1983, p.59.
- (3) R. Dehem, op. cit., p.82.
- (4) H.F. Henner, "Le protectionnisme: bilans, limites, réexamen", dans Revue économique, vol. 33, no.6, novembre, 1982.
- (5) K. Levitt, La capitulation tranquille, L'Étincelle, Montréal, 1972, p.146: "... si l'on songe que la moitié des ventes d'exportation des filiales ont été conclues avec leurs maisons-mères et que 70 pour cent de leurs achats à l'étranger provenaient de celles-ci".