P
91
C655
088f
1981

GAMMA
UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL ☐ MCGILL UNIVERSITY

L'AVENIR DU DEVELOPPEMENT DES TELECOMMUNICATIONS PUBLIQUES AU CANADA DE 1976 A 1991

PROJET DELTA

LE CANADA PEUT-IL PENETRER LE MARCHE EUROPEEN DES COMMUNICATIONS?

PAR

BERNARD OSTRY
CHARGE DE MISSION
AMBASSADE DU CANADA, PARIS

TRADUCTION - JEAN ROY

Industry Canada
LIBRARY
JUIL JUL 2 0 1998
BIBLIOTHEQUE
Industrie Canada

DOCUMENT DE TRAVAIL
PREPARE POUR LE
SEMINAIRE #18 DE LA SERIE DIALOGUES DELTA

MONTREAL
1ER AVRIL 1981

COMMUNICATIONS CANADA
FEB 15 1982
LIBRARY - BIBLIOTHÈQUE

PROJET DELTA
GAMMA, 3535 CHEMIN REINE MARIE, SUITE 210
MONTREAL H3V 1H8 - (514) 343-6633

ALSO AVAILABLE IN ENGLISH

Monsieur le Président, collègues et amis, mesdames et messieurs,

C'est un privilège et un plaisir pour moi de revenir au pays pour donner une allocution lors d'un symposium parrainé par deux de ses plus grandes universités et d'y trouver autant de canadiens réunis ici, à Montréal, indépendamment de leur langue maternelle et de la province qu'ils ont choisi d'habiter; indépendamment aussi de la tension occasionnée par une élection et du fait que nous nous réunissions à 09h00 le matin.

Mais pour moi, le privilège d'écouter et de converser est encore plus grand car, comme le notait ironiquement Northrop Frye, l'appétit d'un fonctionnaire pour les idées de haute voltige est proprement insatiable. Et malgré que les ministres, leurs sous-ministres et leur personnel aient la réputation d'essayer de réfléchir, c'est sûrement des universités que les réflexions les plus profondes sur la vie humaine et sa destinée devraient émerger. La perspective que communique le détachement académique est nécessaire pour aborder les perspectives à long terme. Les politiques publiques qui ne sont pas basées sur ce long terme sont passibles d'égarement. Je sais que c'est une opinion qui trouve de moins en moins d'adeptes de nos jours, autant chez nous que dans d'autres sociétés "avancées", mais c'en est une à laquelle je tiens fermement. Donc, j'aimerais exprimer mon appréciation à GAMMA, et particulièrement à son directeur, Kimon Valaskakis, de même qu'à son associé Peter Sindell, de s'être souvenu d'un canadien à Paris.

Puis-je ajouter que je vous présente mes idées avec modestie, du moins avec la modestie que mon tempérament me permet, dans l'espoir qu'elles susciteront la discussion et la réflexion dans votre groupe. L'éventail des disciplines et des intérêts représentés ici, produira, j'en suis sûr, des aperçus nouveaux et

rafraîchissants et les propositions qui seront faites relativement à notre thème complexe, sauront revêtir les mêmes qualités.

On m'a demandé de vous parler aujourd'hui de l'ensemble des problèmes reliés à la capacité du Canada de commercer avec succès au sein du plus attrayant, et peut-être du plus difficile marché régional au monde. On pourrait facilement se montrer flatté de voir à quel point les organisateurs ont eu confiance en votre endurance et en mon habileté à l'éprouver; mais, rassurez-vous, comme je crois sincèrement que tout discours ne doit pas être trop long, (même quand on dispose de tout le 1er avril), j'entends ne traiter ici que des principaux points du problème. Et si quelqu'un ici m'a déjà entendu (ou lu) concernant ce sujet, veuillez avoir l'obligeance de ne pas m'arrêter. Comme l'a écrit Lewis Carroll: "Je vous l'ai dit une fois, je vous l'ai dit deux fois, et ce que je vous répète pour la troisième fois est vrai."

La conjonction des produits culturels et des équipements de communication conçus et mis au point par des canadiens, avec les politiques fédérales, peut paraître aussi invraisemblable que l'histoire du croisement de la mûle et de l'oignon. Neuf fois sur dix comme le dit l'histoire, on obtient un oignon têtu. Mais, quelques rares fois, on obtient, si on est chanceux, une mûle qui vous fait pleurer des larmes de joie. Naturellement, je ne peux pas vous promettre une telle récompense, mais j'espère vous démontrer combien il est devenu vital d'adapter présentement les politiques fédérales et provinciales d'une manière qui nous permette de comprendre et de maîtriser le commerce compliqué et changeant de l'Europe de l'Ouest, au moment où s'affirme de plus en plus la révolution technologique en information et où la compétition dans les nouvelles technologies informationnelles prend une ampleur toujours plus grande.

Mais s'adapter avec succès requiert à la fois de la précision et d'autres compétences et peut-être devrions-nous etre un peu plus précis quant à ce que nous croyons discuter aujourd'hui et à la raison qui m'amène à prendre la parole devant vous.

Permettez-moi de débuter en soulignant le sophisme évident, je dirais l'absurdité contenue dans le titre de mon exposé (et de ce Séminaire) et qui peut laisser croire que je vais tenter de prédire l'avenir. Pour moi, la notion que l'on puisse avoir une perspective du temps à venir est une confusion du temps et de l'espace. La notion, également, qu'une personne à l'emploi d'un gouvernement puisse voir plus loin que les autres, est une autre confusion du temps et de l'espace. Par ailleurs, il est vrai que je travaille dans un bureau au dernier étage d'un édifice à Paris, et que je jouis, en théorie, d'une vue spatiale magnifique de la capitale française; je dis bien en théorie, parce qu'un sage fonctionnaire protège toujours ses arrières. Mais cet avantage au point de vue altitude ne me différencie pas du commun des mortels: nous ne connaissons que le présent et le passé.
J'irai plus loin : non seulement je nie la possibilité de prévoir au sens propre, mais je crois que l'habitude de prétendre que nous pouvons le faire conduit au malheur et au désappointement et en ce moment, rend bien des gens malheureux. Le jeu des prognostics a besoin de contrôle. Peut-être devrions-nous retourner en arrière et lire "Les voyages de Gulliver" de Jonathan Swift, dans le chapitre sur le voyage à Laputa, où le grand satiriste irlandais ridiculise les gens qui dans sa vie étaient ses bons amis, les "gentlemen" de villas de campagne qui faisaient des plans pour l'avenir de la nation. Ils apparaissent dans le verre distordant de sa vision satirique comme les pédants de l'Académie des Planificateurs qui planifient constamment un monde meilleur - lequel, cependant, demeure toujours dans un futur inatteignable.

Lewis Carroll le résume plusieurs fois dans Alice: "Confiture hier, confiture demain, mais jamais de confiture aujourd'hui."

Maintenant vous avez l'impression que j'essaie de me convaincre de ne rien dire de définitif sur les chances futures du Canada en Europe ou, du moins, que j'essaie de vous convaincre de ne pas

porter attention à ce que je dis. Je fais peut-être les deux, mais le bon sens nous suggère de pratiquer la prudence lorsqu'il s'agit de prévision, non seulement dans les affaires personnelles, mais aussi et c'est peut-être plus important, dans les affaires publiques. Parler du futur (même si ce n'est qu'à des fins de spéculations) nous est suggéré par le fait que la grammaire, dans les deux langues officielles, nous fournit un mode "futur". Je me rends compte que ceci est semblable au raisonnement de Flanders et Swann, les comédiens anglais : "Si le Ju-Ju ne voulait pas que l'on mange les humains, il ne nous aurait pas fait de viande."... Mais passons. Pour quelqu'un du gouvernement, la motivation la plus forte pour considérer le futur,réside dans la nécessité de préparer des budgets, c'est-à-dire la permission du parlement de prendre votre argent pour le dépenser sagement. Il est proverbial que la mort et les taxes sont des certitudes, et notre sujet aujourd'hui est intimement relié aux deux : comment utiliser sagement les rares ressources publiques et privées afin d'éviter la destruction de notre fragile capacité de commerce international dans les domaines relativement nouveaux de l'électronique, de l'informatique et des télécommunications.

En 1979 et 1980, le Secrétaire d'Etat et Ministre des Communications était profondément préoccupé par cette question. Le Gouvernement canadien en général, et plusieurs services fédéraux en particulier, ont dépensé chaque année des millions de dollars pour encourager la production canadienne et la distribution de biens culturels et de haute technicité.Pas assez pour satisfaire Walter Light ou John Hobday, mais un bon montant tout de même. Malgré cette assistance financière directe et indirecte (qui continue d'augmenter), le marché canadien semble trop petit pour rentabiliser de telles productions. Le marché des Etats-Unis était pénétré lentement - très lentement - et sauf quelques exceptions, aucune percée majeure n'y était en vue. Le marché de l'ouest européen semblait prometteur, en apparence tout au

moins, à cause de son ampleur, de sa richesse et de son appétit pour des produits culturels et de communications. Malgré tout, il demeurait relativement inexploité ou inexploré par les entrepreneurs canadiens dans ces secteurs particuliers. *

La comptabilité canadienne ne contenait pas beaucoup de traces des importantes conventions techniques et culturelles qui ont été signées avec les pays de l'Europe de l'Ouest ces dernières années. Le secteur privé canadien n'en faisait pas une grande priorité et cela se reflétait inévitablement chez le gouvernement. Il y avait des représentants du Canada dans plusieurs capitales d'Europe, dont les responsabilités devaient inclure ces secteurs et malgré tout, les progrès pour augmenter les ventes de nos produits étaient d'une lenteur décevante. Etant donné que les produits de culture et de communications étaient, dans plusieurs cas, compétitifs et même supérieurs quant au prix et à la qualité, le Gouvernement souhaitait être dans une position lui permettant d'évaluer honnêtement la validité des investissements publics dans des industries qui avaient tendance à stagner, ou qui pourraient cesser de progresser.

De telles dépenses publiques commençaient à être difficiles à défendre politiquement à cause du manque de résultats concrets dans le commerce à l'étranger. Par conséquent, avant de continuer ou d'augmenter les dépenses dans ces secteurs, le Gouvernement avait besoin d'une analyse objective des facteurs qui pouvaient être un obstacle au potentiel canadien, et on estima qu'on pourrait mieux faire face aux problèmes, si un haut fonctionnaire, ayant des connaissances dans les domaines de la culture et des communications, et familier avec l'appareil gouvernemental d'Ottawa et avec les principaux officiers des services fédéraux et gouvernementaux les plus importants, était posté en Europe de l'Ouest en vue de :

a) - évaluer le marché actuel pour les communications canadiennes, les produits culturels et les mécanismes que le Canada a présentement en place;

---

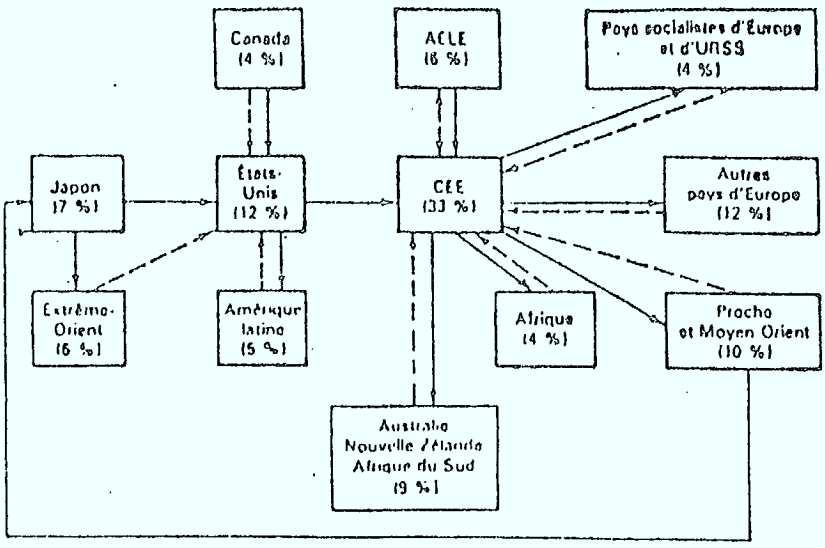
* Voir tableau à la page suivante.

and high technology goods. Not as much as would satisfy Walter Light or John Hobday, but a handsome figure, nonetheless. In spite of this direct and indirect financial assistance (which continued to escalate) the Canadian market appeared to be too small to make such production economically profitable. The United States market was slowly being penetrated - but very slowly - and with rare exceptions, no major breakthrough was in sight there. The Western European market seemed, on the surface at least, promising because of its size, wealth and appetite for cultural and communications products. Yet, it remained relatively unexplored and/or unexploited in these fields by Canadian entrepreneurs.[1]

1

L'Europe, plaque tournante des échanges

Plus ouverte sur l'extérieur que les autres régions du monde (les pays de la CEE ont un ratio moyen exportation sur produit intérieur brut de 25 % contre 7 % aux USA et 12 % au Japon), la Communauté européenne constitue le carrefour des échanges internationaux. Elle assure en 1977, le tiers des exportations mondiales, et réalise la moitié de ses échanges avec elle-même. Elle vend et achète presque trois fois plus que les USA, cinq fois plus que le Japon, neuf fois plus que l'URSS.
Ainsi, la CEE est un fournisseur, mais surtout un client de premier rang pour la grande majorité des régions, touchant ainsi 80 % des échanges mondiaux.



A → B signifie que A est le principal fournisseur de B (par exemple, le Japon est le principal fournisseur de l'Extrême-Orient).
C ↔ D signifie que C a D pour principal client (par exemple, les États-Unis ont la CEE pour principal débouché).
Les chiffres entre parenthèses correspondent à la part de la région considérée dans les exportations mondiales en 1978.
On remarque la bipolarisation des échanges internationaux autour de la CEE et des États-Unis et le rôle de plaque tournante des échanges joué par la CEE qui est souvent le principal client et le principal fournisseur des autres régions.

Finalement, la dépendance de l'Europe vis-à-vis du reste du monde, notamment pour ses approvisionnements en énergie (55 %) et en matières premières non énergétiques (75 %) ne devrait pas masquer une autre réalité : l'Europe, en tant que plaque tournante des échanges internationaux joue un rôle vital pour l'économie des autres régions du monde, sans que la réciproque soit toujours vraie.

b) - coopérer avec les représentants du Secrétariat d'Etat, les agences culturelles, du Ministère des Communications, de ceux des Affaires extérieures et de l'Industrie et du Commerce, ainsi qu'avec les compagnies du secteur privé, au pays et à l'étranger, afin de promouvoir une mise en marché plus efficace des produits canadiens dans les domaines de la culture et des communications.

c) - établir des contacts avec les gouvernements et les acheteurs étrangers, généralement dans les mêmes buts;

d) - donner des avis sur les politiques et les programmes du gouvernement fédéral qui font, ou devraient assister au développement de ces marchés étrangers;

e) - faire rapport sur les mesures adoptées par les gouvernements étrangers en vue d'améliorer la position concurrentielle de leurs produits et de leurs industries culturelles nationales.

Les deux Ministres m'ont demandé si j'étais prêt à entreprendre ce projet car, étant donné mes antécédents de travail, avant d'entrer à la fonction publique, mais surtout parce que j'ai été sous-ministre dans ces deux ministères, ils croyaient que j'étais particulièrement bien placé pour comprendre ces questions complexes. Comme plusieurs personnes ici présentes peuvent s'en souvenir, j'ai accepté ce travail le 1er avril 1980, il y a un an aujourd'hui.

Dans les douze mois qui se sont écoulés depuis ma nomination, la situation économique du monde industrialisé - économie de marché comme économie contrôlée - s'est détériorée. Cette détérioration n'est sûrement pas favorable à l'accroissement du commerce international. Particulièrement à cause de l'instabilité que cette situation engendre dans les milieux d'affaires

nationaux. L'incertitude et l'inquiétude concernant le futur tendent à consolider la position des grosses compagnies les mieux établies tout en affaiblissant celle des entreprises ayant moins de ressources et des nouveaux venus ne disposant pas encore d'une part du marché. Ceci augmente de beaucoup les risques inhérants à lancer des politiques et des programmes gouvernementaux qui soient en rupture avec la notion de libre marché. Comme il est difficile de différencier l'économique du politique, on peut aussi s'attendre à une croissance de l'extrémiste politique. Ceci aggrave le malaise économique existant et augmente l'incertitude dans le monde commercial et industriel. L'incertitude, à son tour, rend la prévision encore plus difficile: un cercle vicieux familier. Planifier devient plus difficile à faire et à mettre en pratique même si la nécessité en est plus grande que jamais. Il résulte immédiatement de ces conditions une compétition féroce pour les marchés (laquelle fait souvent négliger ou disparaître les codes de conduite établis internationalement), principalement dûe a une baisse des affaires sur les marchés nationaux qui diminuent de volume et où la croissance du chômage et de l'inflation vient à être acceptée comme étant inévitable dans un avenir prévisible. Dans ce brumeux, voire ténébreux royaume des aveugles, le borgne à l'oeil vif est roi.

Le regard pessimiste sur la croissance des pays industrialisés est partagé par les prévisionnistes tant dans les secteurs publics que privés, autant nationaux et qu'internationaux. L'OCDE/CEE est maintenant aux prises avec une récession dont l'intensité varie de pays en pays. On y fait face à une perspective qui ne permet pas d'espérer mieux qu'un léger redressement. Un analyste a résumé les commentaires sur cette période de l'économie en disant que c'était "le succès dans un pays seulement" :

> "La mélancolie croissante avec laquelle les industriels du monde entier, envisagent le futur, n'est pas

> surprenante si on tient compte des performances récentes. La production industrielle est tombée nettement dans tous pays industrialisés, excepté la France, où la baisse a été modeste, et les Etats-Unis, où le cycle des inventaires s'est fait sentir plus tôt... Sur une comparaison de 12 mois, la production a tombé d'environ 4% (bien que cette baisse dépasse 8% au Royaume-Uni), maintenant une moyenne pour tous les pays, à l'exception du Japon (l'emphase est de moi). Les prévisions sont en général sombres, même pour les Etats-Unis, où un redressement semble s'annoncer".

L'incertitude concernant les politiques futures des Etats-Unis; la guerre qui continue entre l'Iran et l'Irak dans une région instable, et présente de sérieuses implications pour les nations consommatrices de pétrole; les succès continus du Japon dans ses politiques domestiques et internationales, tant économiques que financières et leur impact croissant sur quelques-uns des plus grands employeurs des pays industrialisés occidentaux; l'instabilité qui persiste sur plusieurs frontières de la Russie, mais spécialement en Pologne, en Afghanistan et en Chine; et les possibilités persistantes d'un plus haut taux d'inflation et de basse productivité pour les pays de l'OCDE/CEE, laissent voir peu d'indices d'une amélioration à court terme.

L'activité économique actuelle en Europe est morne: les gouvernements le savent, les industriels et les travailleurs de l'industrie en vivent la réalité; les jeunes, en particulier, craignent ses implications.

Mais quoique régionalement, l'Europe de l'Ouest soit un participant majeur dans cette expérience mondiale, tous les pays dans cette région ne partent pas de la même position idéologique, la même base économique, ni de la même structure politique ou commerciale. Et les différences économiques et politiques, dans chaque pays du continent ont un intérêt significatif pour une nation commerçante comme le Canada, car en avoir une meilleure compréhension peut aider à influencer l'élaboration des

stratégies appropriées afin de prendre avantage des fluctuations de l'activité économique pour vendre ses produits de communication et ses produits culturels. Mais, savoir exploiter un accident historique avec succès, est un jeu hautement sophistiqué. Cela demande du temps, et l'utilisation imaginative de rares ressources administratives. Ici, cependant, la distribution d'informations sûres est un élément essentiel et non-dispendieux dans le développement d'une stratégie canadienne efficace. Et la stratégie elle-même, quoique d'une importance critique, est largement matière à prises de décisions. Cela non plus ne doit pas être coûteux si on reconnait l'expérience comme un moment attendu et longtemps souhaité.

Par conséquent, même en faisant quelques variations sur le thème de la récession européenne, je demeure prudemment optimiste sur les chances du Canada, dans ce grand et riche marché. Mon espoir se fonde sur au moins deux notes "discordantes" dans la mélodie lugubre et uniforme qu'on joue là-bas. La première est que, parce que chaque pays dans cette région voit sa propre situation d'une perspective différente, ses réactions à la crise diffèrent aussi considérablement de celles de ses voisins et compétiteurs. L'exploitation de ces différences (incluant des attitudes politiques différentes à l'égard de notre pays) pourrait fournir des résultats à l'initiative canadienne. La seconde note "discordante" est que les industries des communications sont presque toujours des exceptions au taux en déclin de la croissance nationale: elles constituent les rares succès dans une liste déprimante d'échecs. Voilà une indication frappante qu'un marché en expansion existe pour des produits tels que ceux que nos entrepreneurs les plus astucieux peuvent produire, et cela malgré un déclin généralisé. (Il faut être rapide pour prendre avantage de marchés qui pourront prochainement être protégés). Ces deux conditions mises ensemble forment une sorte de fenêtre, une ouverture sur les marchés sélectifs d'Europe pour les milieux d'affairescanadiens. Quelques compagnies canadiennes pourront saisir ces occasions de leur propre initiative; la majorité d'entre elles, ne

serait-ce que pour la nature de l'implication du gouvernement dans ce secteur de l'Europe, attendront les directives et le soutien du gouvernement canadien.

La situation actuelle comporte cependant un autre facteur imprévu et qui peut paraître sans rapport. Jusqu'à cette année, l'administration fédérale canadienne avait connu cinquante années de tentatives infructueuses en vue d'obtenir un accord sur une nouvelle constitution et le rapatriement de l'ancienne. Le présent gouvernement a décidé de passer à l'action . Cette expression de la détermination canadienne, de même que le litige concernant la rencontre du Commonwealth français à Dakar, n'est pas passée inaperçue en Europe. Comme résultat de notre audace, on nous a remarqué, mais cette fois-ci, ayant imposé un respect général, on ne nous prend plus pour un pays de neige, de polices montées et de bébés phoques. De même, et plus près de mon sujet, depuis le début du siècle l'administration fédérale canadienne a évité les politiques économiques qu'on pouvait taxées de "nationalistes". Pendant la dépression et les années d'après-guerre, toutes les mesures gouvernementales destinées manifestement à supporter un secteur spécifique de l'économie ont été adoptées à contre-coeur, et seulement après des pressions politiques publiques. Aussi récemment dans les années 1960, plus d'une carrière ministérielle s'est effondrée suite à une tentative de poursuivre des buts n'ayant pas le support des aviseurs économiques influants d'Ottawa ou d'ailleurs, aussi bien que le support de la majorité des collègues du Cabinet. Il a fallu plus de 15 ans pour traiter une revue détenue et produite par un étranger comme un égal du point de vue de la réglementation des taxes canadiennes. Lorsque la législation fut adoptée, plusieurs canadiens et étrangers exprimèrent leur désaccord et il y a encore des groupes au Canada qui croient que cette action était une erreur de jugement. Il n'y a pas très longtemps, la décision de supporter SPAR Aerospace comme le principal contracteur ou mandataire pour la construction de

satellites nationaux canadiens, a été prise après des discussions serrées et difficiles dans le Gouvernement. Comme dans le cas du Time, il y a toujours des doutes dans l'esprit de quelques officiels et d'autres personnes sur la sagesse du soutien du Gouvernement à SPAR, bien que l'expérience ait à peine débutée. Aujourd'hui, la mise en marché de Télidon et d'autres produits culturels et de communication canadiens sont aussi dépréciés pour les mêmes raisons.

Toutefois, il y a quelques mois, on annonçait une politique énergétique qui utilisera la législation fédérale, les règlements et une corporation publique comme moyen de créer dans les prochains dix ou vingt ans une industrie canadienne du pétrole et de gaz, qui assurerait notre auto-suffisance pour cette ressource naturelle essentielle. Si cette récente initiative du fédéral sur l'énergie démontre un changement dans la manière dont les principaux ministères à vocation économique et le Cabinet envisagent le futur, le développement industriel et la priorité dont il bénéficiera, ceci pourrait s'avérer d'une importance énorme pour notre présence sur les marchés internationaux où nos produits culturels et de communication doivent être vendus. Si ce geste du Gouvernement signifie que le Canada a adopté une politique mixte combinant une confiance dans le marché assortie d'interventions sélectives et planifiées et poursuivant des objectifs économiques aussi bien que sociopolitiques, alors nous nous serons rapprochés des formules et mécanismes par lesquels les européens et les japonais essaient d'influencer l'orientation de la croissance industrielle. Si on réussi à poursuivre une telle politique avec le soutien entier et coordonné de la bureaucratie, du secteur privé et des gouvernements provinciaux, tant mieux. Nous serons entré dans le jeu de "découvrir les gagnants", déterminant les "instruments privilégiés", et aidant par différents moyens à bâtir de grandes multinationales canadiennes qualitativement différentes de celles du passé. De telles politiques seront vues d'Europe comme des déviations tragiques de ce que nos amis de là-bas con-

dèrent les traditions américaines de notre économie et de notre politique commerciale. Le changement sera perçu comme un passage à un style commercial plus agressif, du genre européen ou japonais. Pour ce qui est des communications et des industries culturelles, un tel mouvement aura une importance capitale au pays comme à l'étranger. L'actuel climat économique en Europe devra tenir compte du contexte canadien. Mais la période de temps durant laquelle nous pourrons exploiter un tel changement en vue d'obtenir du succès sur les marchés européens sera certainement très courte, car la présente récession et les sombres perspectives combinées à la pénétration par le Japon des marchés traditionnellement lucratifs, semblent provoquer un protectionnisme parfois évident dans certains pays. Et précisément à cause de la sombre perspective des années 1980 et du fait qu'il y a toujours beaucoup de résistance en Europe au protectionnisme de la part des membres de l'OCDE et de la CEE, il serait irresponsable de ne pas essayer et de s'assurer une meilleure part dans le plus grand marché du monde, et dans les seuls secteurs pour lesquels les experts prévoient une croissance industrielle.

Un bon moyen d'illustrer la situation actuelle pourrait être d'examiner comment deux pays européens différents voient la production et le commerce dans ces secteurs et par ce que nous, à notre tour, pourrions faire dans les pays choisis et les institutions internationales dans les secteurs de la communication et de la culture. Aux fins d'illustration, j'ai choisi la France interventionniste, la Grande-Bretagne monétariste et la CEE par le biais de la Belgique.

1. La France

En France, la situation des produits de communication canadiens a toujours été ambigüe. Du fait de certaines possibilités elle est maintenant meilleure que jamais, par ailleurs, à long terme, l'accueil semble devoir être moins chaleureux. La raison pour

laquelle les possibilités sont présentement meilleures est que les leaders français ont pris des engagements favorables à la haute technologie et ont fait une priorité de l'investissement de fonds publics dans les communications, ceci en même temps que les discussions publiques sur la société informationnelle, le multilatéralisme progressaient et devenaient plus claires au cours des derniers mois. La publicité accordée à ces questions a augmenté les attentes du public et du secteur des affaires concernant la valeur et la rentabilité de ce secteur, au point où un recul des positions connues serait très difficile. Les leaders politiques, industriels et intellectuels de la France jouent peut-être gros jeu, mais ils ne se cachent pas derrière la rhétorique et les essais pratiques. Ils passent à l'action. Le public semble accorder une bonne crédibilité à leurs objectifs. Toute cette activité, se produit cependant au milieu d'une récession mondiale qui semble devoir continuer encore quelque temps. Les répercussions de la récession dans un état hautement centralisé et interventionniste pourraient rendre encore plus difficile l'accessibilité à son marché local.

Le huitième Plan français met une emphase sur le développement futur de la technologie et cherche à réduire la dépendance sur des réserves de pétroles qui s'épuisent. Depuis les premières rédactions du Plan, la situation extérieure s'est détériorée, et le Plan a presqu'entièrement été remanié afin d'y inclure les bases essentielles au développement des industries à haute technologie de l'avenir. En réalité, tel qu'il a été approuvé, le huitième Plan est probablement le premier plan vraiment stratégique depuis le plan Monnet des années 1950. Il est rigoureux, à long-terme, même futuriste et demande que l'industrie française s'ajuste pour le milieu des années 1980. En octobre dernier, le Gouvernement français a approuvé les six "options" recommandées à l'origine, plus une septième. Cette dernière a été spécialement demandée par le Président Valéry Giscard d'Estaing et elle a été placée au début de la liste des priorités. Elle commande une augmentation majeure des dépenses pour la recherche et le déve-

loppement prévoyant une augmentation de 1,8% à 2,5% du PNB entre 1981 et 1985. Vous avez sans doute lu des références à ces faits dans les écrits de votre directeur, du Conseil des Sciences, de l'Institut des affaires publiques, et des membres de la direction de Northern Télécom.

La logique du Plan est assez simple, en période de récession mondiale, l'emploi , la plus grande préoccupation du Gouvernement, dépend dès maintenant et pour l'avenir, de la croissance de l'industrie. La croissance, à son tour, est conditionnées par l'importance de la balances des paiements qui est déterminée par la vigueur concurrentielle de l'industrie française. La concurrence dépend de l'investissement et de l'innovation. De cette façon, le cercle est complet. Le Gouvernement veut que 100 000 millions de francs (plus de $25 milliards) aient été investis à la fin de 1985, afin de créer 200 000 nouveaux emplois. Etant donné que les deux plus importantes "options" sont, premièrement, de réduire la dépendance envers les matières premières énergétiques, et la seconde, de développer les technologies les plus avancées pour des industries hautement compétitives (le vrai moteur du Plan), les 100 000 millions de francs iront dans six secteurs stratégiques: les télécommunications, la microélectronique, la bureautique, les usines nucléaires et aérospatiales, les travaux sous-marins et la biotechnologie.

Le Plan ne dicte pas une conduite précise au secteur privé, parce qu'il n'a pas à le faire. Il fourni un macro-modèle et met en garde contre les conséquences désastreuses qu'entrainerait un échec de la réorganisation. Il a fait connaitre les buts, les directives, la structure et les instruments de sa politique industrielle. Il veut 25% du marché mondial dans l'équipement électronique et il désire être second, derrière les Etats-Unis dans les activités sous-marines. Désormais, une gamme de dégrèvements fiscaux, de prêts subventionnés et d'autres programmes fournissent un encadrement à des projets pauvres mais prometteurs. Les ministères sont structurés en fonction de contribuer au succès

des objectifs poursuivis en fournissant leur expertise des rouages administratifs ainsi qu'une assistance politique. Ainsi le Gouvernement, supporté par l'Assemblée Nationale et les fonctionnaires, a donné aux banques, aux industriels, aux professeurs des universités, aux syndicats et aux instituts de recherche leurs "ordres de routes".

A la fin d'octobre, par exemple, les sept ou huit plus grandes compagnies de France, discrètement poussées par les milieux officiels, ont fait connaître des mesures de restructuration spectaculaires, particulièrement dans le secteur de la télématique. Le résultat en est que des géants depuis longtemps implantés comme Saint-Gobain (verre et tuyauterie), les Engins Matra (contrats pour la défense) et Renault, ont fait des investissements énormes (et facilité des fusions) dans des industries petites, nouvelles et à haute technicité qui opèrent dans les secteurs de la communication et de la culture. Les exemples sont maintenant nombreux et étonnants - certains critiques diraient effrayants. Saint-Gobain, après avoir acheté un quart des actions d'Olivetti (machines de bureau), a signé une convention avec la grosse compagnie américaine National Semiconductors, afin de créer Eurotechnique en France et ainsi acquérir une autre partie importante d'Olivetti. La nouvelle compagnie s'est fixé les buts suivants: 6% du marché européen des circuits intégrés MOS pour 1984 et un accroissement accéléré de ses exportations en Europe visant 60% de sa production. Ces pourcentages sont basés sur des prévisions de $1,9 milliard pour le marché européen des boitiers (chips) en 1985. L'Etat francais a investi 100 millions de FFrs en plus d'un montant équivalent, investi moins directement, via des prêts "spéciaux". Matra, dont les activités principales sont des missiles téléguidés (en plus d'être contracteur pour le satellite Telecom I), a récemment pris le contrôle de certains journaux et "d'Europe no 1", le groupe de diffuseurs et d'éditeurs. Ses acquisitions les plus connues sont celles de diffuseurs (au Luxembourg) et du producteur d'audio-visuel Hachette. Renault s'est départi de son contrôle

entrée dans le domaine de la robotique leur permettra éventuellement de s'accaparer d'une part importante du marché mondial des appareils ménager de l'avenir. Et comme si ces stratégies manquaient d'entrain et d'imagination, il y a deux mois l'industrie française des télécommunications s'est vue recommander dans un rapport commandité par le Gouvernement, de bouger plus vite et particulièrement de s'assurer le contrôle des industries (1) de communication et d'électronique au pays. L'objectif principal n'est pas de rattrapper, mais de mener.

Et si quelqu'un qui devait écouter a manqué le message, le patronat français (les chefs de la fédération des employeurs) a réuni 2 000 patrons à Strasbourg à la fin d'octobre dernier "afin de leur inculquer la crainte de Dieu" comme l'expliquait un représentant du patronat à un journaliste: s'ils ne prennent pas la situation en main dans le secteur de la bio-technologie, les japonais vont prendre leur vin ordinaire et le changer en en grand vin, sans qu'ils s'en rendent compte". Alain Chevalier (dirigeant de Moet-Hennessy) leur a dit: "L'exemple de l'Allemagne ne nous fascine plus... parce que ses problèmes ressemblent aux nôtres." La France voit voit de plus en plus que le modèle à suivre c'est "Japon Inc." Aussi longtemps que le Plan contribuera à élargir les marchés qui restent ouverts et accroîtra les attentes du consommateur, il y aura de la place pour les entrepreneurs canadiens; bien qu'avec le temps, en tenant compte de la récession et de la philosophie fortement interventionniste de l'Etat, ce marché pourrait se restreindre pour l'étranger.

---

(1) Voir note à la fin du texte.

Mais pas maintenant. Lors de son discours inaugural à la Conférence au sommet de l'OCDE sur les politiques dans les domaines de l'information, de l'informatique et des communications, en 1980, le Ministre français de l'industrie a plusieurs fois fait référence aux attitudes de son Gouvernement envers le marché. Il a déclaré publiquement: "Tout comme la science, la technologie et l'industrie, "l'informatique" ne peut être qu'internationale..." Abordant le sujet de la circulation transnationale des données il a ajouté: "toute position protectionniste doit être écartée. Comme tous les autres biens, l'information doit être échangée et transférée selon les principes du libre marché". "La position de la France est celle-ci: Nous ne voulons pas voir d'hégémonie ni dans le secteur économique, ni dans le domaine de la culture." ... Il est nécessaire de clarifier les rôles de l'Etat et du marché. La France, pour sa part, est prête à laisser au marché des coudées franches. Tous les efforts de la France ont été dirigés en vue de faire des ordinateurs une industrie comme les autres, et les manufacturiers français dans ce secteur s'attaquent présentement au marché mondial sans l'aide de l'Etat. Pour nous, cette approche du marché semble d'autant justifiée qu'elle est le seul moyen d'assurer que les prises de décision et les stratégies commerciales soient décentralisées. Il serait rassurant d'avoir la certitude que cette philosophie va dominer la situation du marché français. Mais, en réalité, elle est assez superficielle et les pressions continuent pour restreindre l'entrée du marché, compte tenu du pouvoir extraordinaire des Etats-Unis et du Japon dans ces marchés, vont augmenter. Par conséquent, la période propice à l'établissement d'une tête de pont canadienne doit être considérée très courte et la tâche reste urgente, bien qu'encore possible. En effet, réussir à développer de nouveaux mécanismes chez-nous et à l'étranger, établir des bases d'approvisionnement qui conviendrait aux exigences de la France, pourrait signifier des succès importants sur plusieurs autres marchés du fait des leçons difficiles que doivent apprendre les canadiens qui veulent faire de l'exportation en France.

L'audacieux leadership politique et économique démontré par le Gouvernement français a également stimulé la participation publique dans les expositions, séminaires, semaines sur "l'ordinateur et la société", etc., en même temps que le sujet faisait couler beaucoup d'encre dans les journaux populaires. Ce leadership commence à porter des dividendes tel qu'attesté par le milliard de dollars de contrats en haute technologie signés par le Président lors de voyages de par le monde. L'investissement public dans cette politique a toujours fait partie des buts du gouvernement, comme je l'ai déjà mentionné. Il en est ainsi du développement industriel régional. Cette approche "participative" promet des résultats immensément valables. On peut en être témoin partout et continuellement: lors d'expositions internationales comme SICOB; à de grands symposiums internationaux commandités par le Gouvernement; dans des publications de qualité des ministères concernés; dans de nouveaux instituts de recherche établis pour traiter des problèmes sociaux créés par les nouvelles technologies; et par des écrits populaires tel que le dernier livre de Jean-Jacques Servan-Schreiber. Toute cette activité contribue à l'éveil du public - tout comme au Japon - à l'importance des nouvelles technologies et à la dépendance du pays sur la réussite de leur utilisation et sur leur vente.

2. L'Angleterre

L'approche de l'Angleterre est totalement différente. D'après tous les indicateurs reconnus, l'économie de l'Angleterre est un fouilli. A travers l'Europe, il existe un débat concernant les directions de la politique économique dans chaque pays, ou sur les mérites de ses politiques fiscales ou monétaires. Dans le Royaume-Uni, presque tous les secteurs qui se sont exprimés sont unanimes dans leur perception que l'économie et la gestion de l'Etat n'ont pas été aussi mauvaises depuis le plus fort de la Grande Dépression. Dans les derniers mois, et spécialement après les deux derniers budgets, le Trade Union Congress et la Confédé-

ration des industries britannique ont été tous les deux également vitrioliques dans leurs critiques des politiques du Gouvernement. Les media se sont mis de la partie et chez les conservateurs même des députés d'arrière-banc connus, comme l'ancien premier ministre Edward Heath, ont couvert de mépris les politiques économiques du gouvernement actuel. Les critiques ne manquent pas de données fiables pour supporter leurs vues, aussi biaisées soient-elles.

D'après les plus récentes statistiques fournies par le panorama économique de l'OCDE, le chômage en Angleterre serait le plus élevé parmi les pays de l'OCDE et on prédit qu'il passera de l'actuel 8.5% à 10% dans la première moitié de 1981, à plus de 11% dans la seconde et atteindra 12¼% en 1982. Ce dernier chiffre se traduit par plus de 20% pour la jeunesse. La consommation privée et l'investissement industriel ont tombé légèrement en 1980, mais les produits manufacturés ont baissé de 11% en dessous de la moyenne de 1979 et en septembre ils étaient à leur niveau le plus bas depuis 1968. Le volume de la marchandise exportée a baissé à un taux annuel de près de 3%. Vers quel indicateur qu'on se tourne, c'est bas quand ça devrait être haut, ou haut quand ça devrait être bas. L'inflation a augmenté, les emprunts du gouvernement ont augmenté, la consommation réelle du gouvernement a augmentée, le sterling M3 est à la hausse, la concurrence externe a diminué, à un point tel (et en y ajoutant les facteurs impliqués) que les prévisions pour 1982, pour la baisse de la production manufacturière, pourraient atteindre le niveau que ce secteur avait connu il y a 15 ans! Les profits diminuent, et le pouvoir d'achat baisse, baisse, baisse. Un des tableaux les plus sombres en Europe. Seulement l'huile de la Mer du Nord et les taux d'intérêts élevés dans un marché financier actif dans la Ville ont aidé la livre sterling à ne pas sombrer elle aussi. Un jounal américain résume la situation d'une manière plutôt stridente et pas toujours avec des statistiques précises; mais l'image du malaise est non moins vraie: "Lorsque le gouvernement

Thatcher a pris le pouvoir, en avril 1979, le taux d'inflation était de 10.1%, les salaires augmentaient en moyenne de 15%, l'économie était stagnante et le chômage était à 5.5%. Aujourd'hui, l'inflation dépasse 15%, les salaires augmentent d'environ 26% annuellement, l'économie est en perte de vitesse, et à 8.5% le taux de chômage a déjà atteint un niveau plus élevé que ceux de la Dépression. Les conditions sont tellement mauvaises que plusieurs hommes d'affaires se demandent ce qui restera de la structure industrielle de l'Angleterre lorsque l'expérience Thatcher viendra à terme.

Et, naturellement, il ne manque pas de conseils gratuits donnés par les académiciens, les spécialistes de l'information, les parlementaires, les instituts de recherche publics et privés. "Les solutions" vont d'une pensée plus "réellement" monétariste, jusqu'à certaines formes inoffensives de tricherie Keynésienne sur les contrôles et les deniers publics, de l'interventionnisme version française (ou du non-interventionnisme interventionniste version allemande), jusqu'au marxisme intégral.

Mais les gouvernements sont dirigés par leurs propres oracles et tendent à suivre leurs propres routes. Le gouvernement Thatcher ne diffère pas. Il n'est pas sans intérêts, cependant, de reconnaître quelques-unes des propositions les plus sérieuses qui ont été mises de l'avant, depuis l'acceptation de politiques de rechange pour celles en vigueur et qui affecteraient directement les possibilités des entrepreneurs canadiens sur le marché du Royaume-Uni. Il y a "options" et Options. Et dans ces marchés particuliers des produits culturels et de communication où les entrepreneurs canadiens veulent entrer, les réactions du gouvernement à ses conseillers et critiques au cours des prochains mois (incluant le rapport du Comité du Trésor) auront un impact immédiat et à long terme.

Premièrement, si on se fie au discours officiel, on a l'impression que rien de fondamental ne sera changé. Le Premier Ministre a méprisé les demandes du CCI et des autres pour des coupures de taxes sélectives afin d'aider l'industrie, et a défendu les budgets de son Chancelier dans son intégrité. Son Secrétaire d'Etat à l'industrie, Sir Keith Joseph, a récemment déclaré que tout le problème était causé par "une ignorance des faits économiques incorrigible et invétérée" et dont le grand responsable était le coût de la main-d'oeuvre. Mais, par-delà les propos répandus sur comment mieux tirer partie de la situation économique, dans sa globalité, on trouve une série de suggestions spécifiques venant du gouvernement ou de l'extérieur qui vont certainement avoir quelques effets. On peut déjà apercevoir des signes de mouvement.

Pour commencer par les avis qui ne viennent pas du Gouvernement, j'aimerais me référer aux propositions récemment mises de l'avant par le conseiller économique de McKinsey & Company, la Fondation Anglo-Allemande et de groupe de conseillers économiques de Shell pour le Royaume-Uni. J'indiquerai ensuite ce que le Parti travailliste a publié comme étant sa position politique sur la microélectronique. Et finalement, je me tournerai vers les recommandations d'un des nombreux comités, publics mais "internes" au Gouvernement, le Conseil consultatif du cabinet pour la recherche appliquée et le développement et plus spécifiquement sur les vues exprimées par une des voix les plus influentes au sein du Ministère de l'Industrie, celle de son "Chief Scientist" et ingénieur, le Dr. Duncan Davies.

Ce conseiller économique de McKinsey est partisan de la "leçon française". Son raisonnement est simple et direct. Depuis la guerre, l'Angleterre a payé cher son manque "d'une institution centrale forte où des objectifs nationaux cohérents et à long terme peuvent être articulés dans un plan résultant d'une consultation entre le Gouvernement, les industries, les syndicats

et d'autres experts concernés". Sans une telle institution, soutient-il, les tentatives sérieuses pour de modifier les structures industrielles démodées à travers le National Economic Development Council, et avec l'aide d'un "ensemble hétéroclite" d'associations tel que le National Enterprise Board, le Central Policy Review Staff et l'Industrial Reorganization Corporation, seront vouées à l'échec. D'après lui, l'approche de la France a "démontré d'une façon concluante" qu'allier un plan directeur à une politique interventionniste est le mécanisme idéal pour changer les structures et la performance. Il critique les gouvernements britanniques pour avoir ignoré le Rapport Hudson de 1974 qui préconisait un plan national de six ans. Il insiste qu'aujourd'hui "une institution de planification crédible pourrait aider à résoudre le dilemme du gouvernement concernant l'utilisation des richesses en pétrole de la Mer du Nord en vue de moderniser les structures industrielles de l'Angleterre". Il demande au Gouvernement d'examiner les mérites de la création d'une nouvelle institution de planification. "Si la réussite des Japonais et des Français dans leur choix de gagnants industriels, sont assez élevées pour que les Etats-Unis soient tentés de les imiter, comment un pays comme l'Angleterre peut-il se permettre le luxe de ne pas avoir du tout de planification à long terme?"

Le 9 décembre dernier, une délégation de douze personnes-clefs de l'industrie française, a visité pendant deux jours Whitehall et la City. C'était la délégation la plus forte d'hommes d'affaires français qui ait jamais visité l'Angleterre et il a fallu 18 mois au Foreign Office pour l'organiser. La délégation a rencontré Mme Thatcher et ensuite Lord Carrington. Ils ont eu des discussions d'affaires avec Sir Keith Joseph, Sir Geoffrey Howe et d'autres politiciens-clefs, des financiers, des leaders du monde des affaires et des syndicats. Les douze hommes d'affaires français sont des dirigeants de compagnies et de fédérations de compagnies sur lesquels repose le succès du 8ième Plan français. En

faisant ces arrangements, le Foreign Office pourrait établir un lien qui va plus loin que l'espoir d'obtenir des investissements français particulièrement dans certains secteurs industriels languissants du Royaume-Uni.

Les groupes anglo-allemand et Shell comparent, en les opposant, les approches concernant l'aide à l'industrie par le Royaume-Uni et quelques-uns de ses concurrents. Les documents critiquent la position du Royaume-Uni et les mécanismes qu'il a employés. Chacun d'eux a été rédigé par un expert qui fait autorité, incluant un ancien conseiller principal en économie du Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Ces experts soulignent que le Gouvernement Thatcher, en particulier le Ministre de l'Industrie et du Commerce, favorise fortement la théorie et la rhétorique du monétarisme et du marché. A cause de leur politique de non-intervention et de la réduction des subventions gouvernementales aux entreprises britanniques, ils considèrent une aide sélective à l'industrie comme contre-indiquée et s'indignent des demandes de l'industrie privée qui voudrait aider dans sa lutte contre la récession. Néanmoins, malgré la théorie et la rhétorique, beaucoup d'argent est encore dépensé pour les interventions sélectives de l'Etat. En effet, une comparaison avec l'Allemagne, en ce qui a trait à l'aide directe à l'industrie par des octrois et des prêts en '77 et en '78, indique que le Royaume-Uni a dépensé <u>deux fois</u> plus que l'Allemagne, i.e. 2.8 milliards. Encore là, le processus est grandement dispersé en Angleterre, alors qu'en Allemagne, il est concentré sur des innovations dans deux ou trois industries, particulièrement en aérospatial et en énergie. En plus, "...le maintien des industries en déclin et des firmes déficitaires se voit accorder une plus grande priorité au Royaume-Uni qu'en Allemagne"; et il existe encore d'autres contrastes marqués. En "choisissant des vainqueurs", l'Allemagne a dépensé beaucoup plus que le Royaume-Uni en informatique -peut-être quatre fois plus

entre '71 et '75. Les analystes critiquent aussi le Royaume-Uni pour avoir dépensé moins que la France et le Japon dans le soutien de ce secteur et pour avoir favorisé les grandes entreprises, plutôt que les petites et les moyennes. En résumé, disent les auteurs: "...La politique du Royaume-Uni tend à être...plus interventionniste, plus concentrée sur de grandes entreprises, et fortement influencée par les facteurs à court terme. Les politiques industrielles de l'Allemagne ont été moins dirigistes et ont essayé d'être compatibles avec l'économie de marché en évitant les interventions structurantes directes et la discrimination entre les entreprises".

L'étude de Shell porte sur le meilleur moyen de soutenir le développement de la petite entreprise durant la récession, recommandant (ce qui est blasphématoire pour l'actuel gouvernement du Royaume-Uni) certaines mesures incluant l'établissement d'une nouvelle agence gouvernementale pour le développement des petites entreprises et un Small Firm Research Institute, qui feraient davantage appel à la Chambre de Commerce et grossirait la division des petites entreprises du Ministère de l'Industrie. Elle plaide pour la restructuration de la bureaucratie existante et pour plus d'information et de services financiers pour la petite entreprise, invoquant plusieurs exemples de réussites dans la façon d'aider la petite entreprise dans d'autres pays.

Le Parti Travailliste, résumant les avis du remarquable "Working Group", sous la présidence de Mme Judith Hart, recommande, dans son étude, Microelectronics, que le prochain Gouvernement travailliste se concentre sur l'augmentation et l'amélioration du R & D et des achats publics. En plus, elle veut voir une plus grande autorité s'interposer dans les entreprises publiques, comme les Bureaux de Postes, le National Research Development Corporation et la microélectronique. Pour cette raison, elle utilisera les taxes, les contrôles d'importation, le contrôle des prix des marchandises et la propriété publique.

Le "Advisory Council for Applied Research and Development", présidé par Sir John Atwell, et incluant plusieurs leaders de l'industrie, des universités, des syndicats, ainsi que l'ancien "Chief Scientist" du Ministère de l'industrie, a publié plusieurs études sur l'innovation dans l'industrie et sur la technologie des semiconducteurs, depuis sa formation en 1976. Un de ses plus récents phamplets recommande au Cabinet que des stratégies de technologie, pour différents secteurs, soient développées. Le R & D et d'autres programmes de recherches qu'il supporte devraients être conformes à ces stratégies. Elle souligne l'importance des technologies nouvelles, en particulier celles de l'information et de la biotechnologie, et demande un développement rapide de nouvelles industries basées sur ces technologies. Elle critique vivement la résistance britannique à l'utilisation de la microéelectronique et de la robotique. Elle veut voir le Ministère de l'industrie faire plus d'efforts pour capitaliser davantage sur les ressources industrielles et intellectuelles britanniques.

Le Docteur Duncan Davies semble avoir été capable d'assimiler un grand nombre de critiques de son Ministère et du Gouvernement. Lorsque je lui ai parlé récemment, il n'avait pas de difficultés à réconcilier sa position et celle de son Ministère ou de son Gouvernement. Il tient fortement à la position que différents pays ont de différentes forces technologiques et que pour une survie à court terme l'Angleterre doit se concentrer sur la compétition dans le design, la qualité et la compétence manufacturière. A long terme, un choix judicieux de produits, des procédés et des services qui économisent sur l'énergie; et des produits durables disposant d'un service d'entretien efficaces destiné à la clientèle. Ceci devra être accompli en favorisant les généralistes de la technologie aux postes de commande du gouvernement, et dans l'industrie. Le Docteur Davis croit que la technologie commence comme un "extra optionnel" dans une société où on recherche une plus grande efficacité. Il y a cent ans, la technologie était la base des politiques pour plusieurs compa-

gnies prospères; aujourd'hui elle est la base des politiques nationales "macro-économiques", telles que celles du Japon et de la France. Ces pays, souligne-t-il avec ironie, ont l'avantage d'avoir perdu la guerre. L'Angleterre a déjà des exemples de politiques "macro-économiques" efficaces dans la médecine et l'agriculture. Des politiques en matière technologique résultent souvent des initiatives de tactique des entreprises, pour lesquelles le Gouvernement peut créer un climat favorable.

Le Docteur Davis revient sur "sélection". La sélection est le facteur crucial; les gouvernements ne sont pas bons à sélectionner des produits mais peut, en association avec les compagnies, sélectionner ds technologies clefs". Pour l'Angleterre, il donne les technologies clefs du futur: optoelectroniques (des développements de type microélectronique dans lesquels les protons sont utilisés au lieu des électrons), biotechnologie et logiciel d'ordinateurs. Une bonne croissance de la politique de macroéconomie est basée sur des décisions techniques; cela requiert plus de généralistes des technologies pour le faire et l'appliquer."

Voilà les vues de plusieurs experts sur le climat économique actuel de l'Angleterre. On devrait aussi tenir compte des tensions politiques qui ont causé des changements dans le Cabinet, affectant les politiques industrielles et de défense. Elles ont déjà conduit le Premier Ministre à nommer un aviseur personnel senior à la trésorerie venant de l'étranger. Quels résultats auront ces mesures d'urgence sur l'hémorragie économique britannique est une chose difficile à prévoir. Mais on aurait tort d'assumer que le Gouvernement du Royaume-Uni a été paralysé. Il n'a pas manqué d'agir dans quelques champs vitaux. Il y a un degré d'optimisme concernant le futur dans les niveaux les plus élevés du Gouvernement qu'il est difficile, pour un observateur étranger de comprendre. Mais il appert qu'il y a des raisons sérieuses pour quelques-unes de ces expressions

d'optimiste et des mesures qu'elles inspirent. Ces mesures offriront aux entrepreneurs canadiens des occasions uniques à court et à long terme pour des investissements et le commerce en Angleterre.

Des signes de déclin dans le taux de l'inflation ont rejoui le Gouvernement et lui ont donné la latitude d'introduire des politiques pragmatiques affectant le développement industriel. Le Cabinet a évité les interventions et la planification des modèles français et allemands. Les ministres ont plutôt (à l'instar de leurs collègues canadiens) recherché les programmes qui pouvaient stimuler la croissance pendant qu'ils tentaient de rationaliser les industries en déclin qui dépendent des fonds publics. Ceci est difficilement de la théologie monétariste. Le Ministre de l'industrie a eu ses problèmes pour défendre de tels programmes. Comme tous les autres ministres européens de l'industrie, il a doublé les dépenses du R & D, amélioré les occasions de compétition domestique, réduit les dépenses de quelques entreprises publiques et augmenté le support au secteur privé des marchés internationaux par des mécanismes tel que le National Entreprise Board. Son effort principal, cependant, semble être la réorganisation de la bureaucracie de manière à simplifier les procédures et à consacrer davantage d'efforts à la coordination de la production à haute technicité. Cette restructuration va contribuer à augmenter les possibilités des entreprises canadiennes.

A titre d'exemple, une Loi sur les télécommunications qui vient d'être présentée au parlement, prévoit de diviser le Bureau de Poste en deux compagnies indépendantes et distinctes et réduit leur monopole. Cette Loi contient des provisions autorisant le Gouvernement à disposer des actions du groupe gouvernemental de télécommunications qui opère outre-mer. Si cette Loi est adoptée dans sa forme actuelle, elle suscitera des occasions nombreuses pour les manufacturiers canadiens et américains pour des échanges automatiques, etc. British Telecom et Plessey (avec Prestel)

se préparent tous deux à cette attaque prévisible de l'étranger. (En ouvrant leur marché, les Anglais s'attendent à obtenir, par réciprocité, une part des marchés similaires du Japon et des pays de la CEE). Il y a eu également des tentatives destinées à éroder ou à altérer radicalement l'autorité du National Entreprise Board qui avait été engagée dans d'importantes entreprises en participation avec des partenaires du secteur privé, au pays et à l'étranger (y compris dans le domaine de la biotechno- logie), mais son avenir est toujours incertain. En effet, la décision antérieure du Gouvernement de se départir de ses actions dans la ICL, la plus grande compagnie britannique d'ordinateurs, a maintenant été contrée par une décision récente des ministres d'y investir des millions de livres et de rechercher d'autres partenaires pour renforcer son potentiel de croissance.

Le point à retenir des manoeuvres britanniques est que l'instabilité temporaire créée par cette restructuration fournit des opportunités importantes à des compagnies comme Mitel, Northern Telecom, Canadian Cable Systems, MDA, SED et plusieurs de nos nouvelles compagnies de logiciel. Mes pourparlers à Londres confirment non seulement un désir de coopération dans le secteur économique/commercial, mais un désir politique sous-jacent pour créer des liens économiques plus étroits. Une partie de ce raisonnement réflète la reconnaissance du fait que pour la moitié des électeurs du Royaume-Uni qui sont opposés à la CEE, et spécialement opposés à des relations plus étroites avec la France, il doit y avoir des solutions alternatives pour le commerce régional. Il y a aussi un désir de surveiller de près ce que les Britanniques soupçonnent être la manoeuvre économique et politique des Français en Amérique du Nord. Si elle est utilisée avec habileté, cette occasion pourrait être d'importance pour les entrepreneurs du groupe de produits Mitel-Northern aussi bien que pour ceux de la câblo-distribution et du film qui disposeront bientôt de nouveaux canaux et de la télévision a péage. Mais saisir de telles occasions au Royaume-Uni n'est pas

facile car on y est pas habitué et on ne s'est pas préparé à le faire. Mais, il n'y a pas de doute que l'Angleterre constitue un marché prometteur et un milieu "accueillant" qui devrait inciter les provinces à coopérer pour aider les compagnies localisées dans leurs régions à en profiter.

3. La Belgique (la CEE)

Il n'est pas possible de traiter de ce sujet sans faire mention de nos relations avec la CEE. Cette communauté a ses détracteurs (une partie importante des électeurs de chacun de ses pays membres ainsi que d'importants politiciens) mais elle existe, elle est toujours là même après avoir survécu de multiples obstacles. Ses critiques nous rappellent que 1980 était l'objectif pour l'union économique monétaire et politique complète de l'Europe placée sous le parapluie des puissants Etats-Unis. L'histoire ne s'est pas déroulée tout à fait de cette façon. Il y a dix ans, on avait confiance et on était assez optimiste que les six membres fondateurs acceptent de s'associer au Royaume-Uni, à l'Irlande et au Danemark. Aujourd'hui avec tous les problèmes découlant de l'inflation, du chômage et des faibles perspectives de croissance économique, l'incertitude est telle que l'on pouvait s'attendre à des attaques concernant la Communauté et même les idéaux qui l'ont inspirée. Mais cela ne se produit pas. L'Union monétaire européenne n'est qu'une de ses réussite; on y compte aussi les exemples importants de coopération politique et économique. Les obstacles majeurs à la coopération venant des hautes sphères politiques ont été vaincus. Ces progrès, instables sans doute, continueront et jusqu'à maintenant la récession et les crises internationales n'ont pas ébranlé l'Europe. Le Canada s'il peut être perçu de l'Europe comme autre chose qu'un appendice négligeable des Etats-Unis, peut se servir d'une association avec la CEE pour se montrer lui aussi "Européen". Dans les domaines de l'électronique, des communications et de l'aérospatial, notre

association avec la CEE nous offre une chance, quoique petite, de tirer quelques bénéfices.

La technologie électronique a été décrite comme le "pétrole brut" de la future croissance économique. Si cela est vrai, l'Europe peut s'attendre pour bientôt à une nouvelle "crise économique". Elle est devenue fortement dépendante des ressources extérieures non seulement pour les composantes mais aussi pour beaucoup des produits sophistiqués dans lesquelles on les utilise. D'après une étude récente, l'Europe a utilisé pour $3 milliards de circuits intégrés en 1979 alors qu'elle n'en a acheté que pour $1,3 milliard de compagnies européennes. Pour les micro-boîtiers, la situation est encore plus évidente: $500 millions achetés des compagnies européennes; $1,6 milliard acheté à l'extérieur. La récession mondiale a rendu plus apparentes les faiblesses internes et les besoins d'améliorations plus urgents. Mais comment celà s'est-il produit?

Pour les communications, la situation est encore plus déplorable. Les estimations ont laissé entendre que le marché mondial annuel des ordinateurs et de la technologie des communications est de l'ordre de $56 milliards. Mais il n'est toujours pas évident que l'Europe est prête à s'unir de quelque manière que ce soit pour essayer de s'assurer une partie de ce marché lucratif. Dans la plupart des pays d'Europe, les politiques de télécommunications continuent d'être exercées par des monopoles d'état (PTT). Dans plusieurs pays ceci n'inclut pas seulement le téléphone mais aussi l'exclusivité pour la fourniture des terminaux et des nouveaux appareils. Les Postes britanniques disposent toujours d'une protection garantie, en Allemagne, dans le supposé bastillon de la libre entreprise en Europe, on se montre tout aussi protectionniste en accordant le monopole à la Bundespost. La France, en dépit des déclarations contraires de son Premier Ministre et de son Ministre de l'industrie, n'a pas admis un seul produit étranger dans ce domaine. Que peut-il être fait?

La CEE voit clairement le problème. Dans l'aérospatial, elle a commencé à s'y attaquer avec succès. Mais dans l'électronique et les communications, Viscount Davignon, le Commissaire à l'industrie de la CEE, a essayé pendant plus d'un an, de surmonter les difficultés traditionnelles. On a commandé des études internes qui ont fourni des recommendations sur des sujets tels que la "Réponse de la Communauté" au défi des nouvelles technologies informationnelles. Au dernier sommet européen tenu à Dublin, Davignon a reçu l'acquiescement des chefs d'états pour un plan visant à la fois à "ouvrir" le système existant et à construire des alliances en vue de l'établissement par la Communauté d'une industrie revitalisée et efficace qui pourrait concurrencer efficacement les Etats-Unis et le Japon. La recherche de produits devait être financé par le budget central et on devait relâcher l'adhésion égoïste à des normes techniques nationales. La Commission demandait plus de $175 millions, sur une période de plus de quatre ans, pour des initiatives conjointes qui permettraient de prévenir la duplication et d'investir dans une normalisation de l'utilisation des circuits intégrés, etc. A la fin d'octobre, Davignon donna publiquement suite à sa politique, diffusant son message par des discours, demandant aux membres de s'élever au dessus des intérêts étroits des compagnies et des pays, et faisant une mise en garde apocalyptique à l'effet que: "si l'Europe entre à reculons dans le futur à cause d'une incertitude industrielle qui mène à une rigidité néfaste, et que nous n'avons toujours pas un marché unifié, nous nous rendrons la vie misérable à moins de réussir un changement fondamental."

Dans l'aérospatial, il est clair que pas un seul pays ou une seule industrie de l'Europe de l'Ouest n'a les ressouces pour bâtir une compagnie aérienne de grosseur moyenne, encore moins ses propres avions de combat. Ne pas arriver à des ententes de coopérations signifie devoir acheter des équipements américains. Ceci est en soi une incitation profonde au changement. Il n'est pas surprenant de découvrir des exemples remarquables d'une

approche européenne telle que le consortium industriel Airbus et le programme Tornado destiné à l'aviation militaire. Le premier cas regroupe le Royaume-Uni, la France, les Pays-Bas, l'Espagne et l'Allemagne de l'Ouest; le deuxième le Royaume-Uni, l'Italie et l'Allemagne de l'Ouest. Une telle coopération a été difficile à atteindre, mais elle est réelle et rentable. Jusqu'à maintenant il n'en a pas été de même pour les politiques de M. Davignon en électronique et en télécommunications.

Il y a toutefois quelques signes encourageants, même si un cynique a suggéré que le nouveau système Davignon pourrait au moins assurer "la communication au niveau des échanges de travailleurs en Europe", combler les emplois perdus par les commis au classement et fournir des emplois nombreux pour les réparateurs de circuits intégrés! Dans l'électronique, les télécommunications et l'informatique, les gouvernements ont cherché à alimenter les géants nationaux encourageant par là la compartimentation qui prive les manufacturiers des économies d'échelle dont se sont servi les rivaux japonais et américains pour limiter la croissance européenne dans ces domaines. La récession croissante ne fait que rendre de telles politiques plus populaires et diminue la vigueur des concurrents qui à leur tour diminuent leur productivité. Le Royaume-Uni tente présentement de se sortir de ce cercle vicieux et essaie de créer une politique en informatique quisoit davantage orientée vers les marchés. Ce qui explique la détermination de Sir Keith Joseph de "relâcher" le monopole des Postes, en même temps que de simplifier les procédures d'exportation et de rationaliser les politiques d'approvisionnement du gouvernement. Ses actions ont encouragé Davignon (qui croit maintenant avoir le soutien des autres PTT) à permettre aux autres pays membres de soumissionner sur jusqu'à 10% des commandes d'équipements en télécommunications. La normalisation sera le prochain point à l'ordre du jour. Même présentement, dans le seul domaine des videotextes, la rivalité entre le Royaume-Uni et la France est tellement grande que des deux côtés on a refusé de faire des démonstrations dans le pays de l'autre. Ici aussi, la

menace réelle que représente les Etats-Unis et le Japon dans le domaine de l'équipement et du logiciel, amène progressivement à une normalisation internationale, et les achats de diverses sources par le secteur privé aideront à miner le protectionniste et à renforcer l'approche communautaire. La tâche du Canada est d'appuyer la Communauté dans cette approche en même temps que de renforcer notre association avec la CEE au moyen de l'octroi bilatéral de brevets et d'association avec les pays membres qui ne peuvent pas satisfaire à la demande ou qui manquent d'un produit particulier. Nous devrons peut-être nous engager dans des arrangements à multiples facettes incluant des investissements de capitaux des deux côtés de l'Atlantique. Nous devrons aussi devenir plus aggressivement "européens" lorsque la CEE deviendra davantage intéressée à accroître sa haute technologie au point de protéger le marché européen contre ses compétiteurs japonais et américains. Mais de telles politiques requièrent des ententes préalables et une coordination à Ottawa.

On peut en retirer plusieurs conclusions. Malgré les prédictions de récession générale et un déclin de la croissance économique de la plupart des pays de la CEE/OCDE, le marché européen demeure le plus grand et le plus riche marché du monde qui soit ouvert au Canada. Ceci à condition que ce marché reçoive la priorité dans une stratégie gouvernementale sur le marché international de la haute technologie et des produits culturels qu'il doit offrir (logiciel, films éducatifs et films pour la télévision, etc.). La tâche est premièrement de déterminer la philosophie, la stratégie et les moyens acceptables pour atteindre ces buts. Ceci doit se faire dans un horizon de temps réaliste et selon des lignes directrices coordonnées au Canada et en Europe. La tâche des principaux intervenants consiste à s'entendre sur la stratégie et à se donner les moyens de la mettre en pratique, puis de la lancer en ayant à l'esprit que le succès n'est pas garanti et que la concurrence est féroce. Ceci requiert une action volontaire et des ressources de la part du gouvernement. L'alternative est

de mettre fin à la simulation, l'improvisation et la frustration de notre secteur privé et de son talentueux personnel. Soulever de faux espoirs ne fait que désappointer la confiance nationale et ternit à l'étranger notre réputation de pays sérieusement intéressé au commerce. Décider de ne rien faire est aussi une politique. Mais, ce n'est pas celle que je recommanderais et elle ne conviendrait pas à nos besoins, pas plus qu'à la nouvelle approche du présent gouvernement en matières de politiques énergétiques.

Puis-je suggérer une approche ou une "philosophie" canadienne dans le sens où elle n'essaie pas d'imiter aucune des approches nationales que nous connaissons. Les Canadiens devraient accepter la réalité que comme aucun autre pays du monde, nous sommes une véritable fédération et que comme tels nous sommes incapables d'une approche hautement centralisée du marché international. Une autre réalité est que les Etats-Unis, bien qu'ils soient notre meilleur ami et notre meilleur client, ne peuvent pas être aussi notre principal modèle économique lorsque leur système industriel compétitif est maintenu par les plus grandes banques du monde, les industries de la défense, les corporations multinationales et l'un des plus grands marchés de consommation nationale du monde. Nous n'avons que quelques grandes industries à propriété canadienne dans le secteur qui nous intéresse et nous avons beaucoup de multinationales américaines et étrangères dans notre marché national plutôt restreint; nous avons également un système de communications fédéral/provincial comlexe et fortement réglementé ainsi qu'une industrie de production culturelle largement subventionnée. Notre expérience et nos possibilités proviennent de situations très différentes et les problèmes occasionnés par ses différences sont chaque année, de mieux en mieux compris par les Canadiens.

La stratégie qui consiste à "choisir des gagnants", en choisissant des régions du monde où on devrait agir prioritairement (ce qui est toujours un jeu populaire parmi les mandarins d'Ottawa)

s'est avéré relativement inutile pour un pays aussi faible industriellement que nous le sommes lorsque nous avons essayé d'échanger des produits autres que nos ressources naturelles. Nous ne disposons pas de modèles économiques évidents qui pourraient nous aider à établir nos possibilités commerciales en Europe ou ailleurs. Mais nous avons certains points forts particuliers et nous devrions trouver les moyens de les exploiter d'une manière qui soit cohérente avec notre style institutionnel. Comme je l'ai fait valoir précédemment, le Gouvernement canadien a rejeté tout ce qui pourrait ressembler à une stratégie d'ensemble ou à une planification générale de son développement économique. (La National Policy qui a maintenant plus d'un siècle a été l'exception.) Cependant, nos gouvernements n'ont pas rejeté la possibilité d'intervenir sur le marché: aucune économie de marché à l'état pur n'existe présentement dans le monde. Mais l'addition de telles interventions, qu'elles soient industrielles, régionales ou internationales, n'est une stratégie que par défaut. Malgré tout, à l'intérieur du cadre d'une économie mixte et d'une stratégie mixte et sélective, ce qui semble être le paradigme de la pratique et de la philosophie économique du Canada, il est possible de bâtir à partir de nos points forts. Même si les perspectives économiques mondiales sont assez sombres, il existe des possibilités de croissance même si le chômage augmente et que les gouvernements ont à combattre l'inflation, des remaniements structurels et des politiques protectionnistes hautement sophistiquées. Une stratégie canadienne qui cherche des occasions et en tire profit concorde bien avec la philosophie et la pratique de la sélectivité et le rejet d'une planification globale. Il s'agit d'une stratégie des interstices . Sa vigueur potentielle découle paradoxalement de la modestie bien connue de notre pays et de sa flexibilité "qui toutes deux sont essentielles à la survie historique d'un Canada uni". Mais une stratégie des interstices ne résultera pas de cataplasmes et de demies mesures. Elle repose sur l'information et sur les mécanismes destinés à permettre de tirer parti des occasions qui se présentent. Elle repose de manière cruciale sur notre capacité de réagir rapidement.

entre nous, devra provenir du secteur privé et être partagée possiblement au moyen de comités sectoriels. Il faudra trouver un processus pour la mise en marché de produits "gagnants" très spécifiques à l'Europe, c'est-à-dire qu'il faudra jumeler le choix des produits gagnants avec celui des marchés gagnants, là encore en nous basant sur des renseignements fiables. Des mécanismes éprouvés provenant de l'expérience des autres pays et de l'industrie, même s'ils ne sont pas transférables, restent adaptables, comme l'indique Ezra Vogel dans son livre "Lessons for America-Japan as No. 1 . Mais rien de tout ceci ne peut se produire si la volonté fait défaut. N'est-ce pas?

Je vous remercie de votre attention.

(1) Cette "directive" s'adresse vraisemblablement aux principales compagnies françaises de produits électriques que l'on peut difficilement taxer d'inactives: CII-Honeywell Bull (contrôlée par la Cie des Machines Bull, laquelle à son tour est propriété à 51% de Saint-Gobain) qui reste largement subventionnée par l'Etat même si 47% de ses actions sont détenues par le géant américain Honeywell; CIT-Alcatel, partie de la Compagnie Générale d'Electricité qui déclare détenir 60% du marché mondial des lignes de transmission numérique et récent acquéreur de la Cie d'équipements postaux Friden des Etats-Unis, elle-même une filiale de la compagnie britannique Ronéo; et finalemet Thomson-CSF qui contrôlent près de 40% des contrats de défense français et oeuvrent maintenant dans le domaine de la transmission numérique et qui coopèrent avec Xerox pour la mise au point de mémoires d'ordinateur à grande capacité.