1. Introduction

Deux des priorités (sans égard à leur importance relative) du développement du commerce sont le recensement des industries canadiennes capables de procurer les avantages économiques normalement liés au commerce extérieur et le repérage des marchés d'exportation qui offriront ou pourront offrir des possibilités d'expansion aux exportateurs. La présente étude a pour objet de contribuer à la première activité et de proposer des réflexions générales sur la seconde.

Les initiatives ayant rapport à la politique commerciale, en particulier celles qui touchent l'expansion des exportations, devraient viser les industries structurées de manière à pouvoir retirer pour le pays le maximum de gains économiques du commerce extérieur, avec le moins de coûts et d'efforts possibles. Les gains économiques que l'on associe normalement au commerce extérieur sont l'augmentation du revenu national réel (c'est-à-dire du produit intérieur brut ou PIB) et l'accroissement de la productivité. Ces gains peuvent supposer l'accroissement du nombre d'emplois ou des rendements plus élevés pour les facteurs de production, notamment le travail, ou les deux. Nous étudierons ici les rapports entre les gains retirés du commerce extérieur et le contenu canadien (c'est-à-dire la valeur ajoutée canadienne) des exportations, dans un certain nombre d'industries canadiennes.

Il est devenu de plus en plus courant de soutenir que les industries de haute technologie doivent constituer le centre de l'attention chaque fois qu'il est question de la politique en matière de rendement industriel ou de commerce extérieur. Il est supposé, souvent tacitement, que les « bons » emplois se trouvent dans ces industries, que les produits de haute technologie peuvent espérer des débouchés nouveaux et lucratifs et que les retombées technologiques de la recherche, du développement et de la production de pointe donneront lieu à des gains de productivité et accroîtront la compétitivité internationale d'autres industries du pays. De prime abord, ce raisonnement semble difficile à réfuter. Pourtant, dans la plupart des débats publics sur ce sujet, on ne produit normalement que peu d'éléments objectifs pour justifier ce privilège qu'on veut voir accorder aux industries de haute technologie¹.

¹ Nous ne voulons cependant pas dire qu'il n'existerait pas de recherches crédibles sur les rapports entre les gains économiques attribuables au commerce extérieur et le développement d'industries nationales de haute technologie. Voir, par exemple, L. Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1992; et E.H. Preeg, « Who's Benefiting Whom? A Trade Agenda for High-Technology Industries », dans *The Washington Quarterly*, vol. 16, n° 4, Washington (D.C.), The Center for Strategic and International Studies, automne 1993, p. 17 à 33.