

existe nombre de raisons populaires pour procéder au ciblage industriel. Toutefois, la logique économique de la politique industrielle repose sur les rentes de monopole que l'on peut accaparer et les retombées économiques. Il sera peut-être possible de désigner des secteurs d'avenir. En pratique, néanmoins, décider quelles entreprises doivent figurer sur la liste du gouvernement en vue de bénéficier des deniers publics, et lesquelles doivent être écartées, n'est pas une tâche facile. En outre, dès que les autorités ont désigné les secteurs «gagnants», la nature de la concurrence entre les groupes d'intérêts spéciaux est telle que la majeure partie des subventions consisteront en des transferts de fonds des contribuables aux grandes entreprises et aux consommateurs étrangers (si les marchandises sont destinées principalement à l'exportation).

Et surtout, l'utilité d'une politique commerciale stratégique dépend généralement d'une évaluation parfaite de la situation. En raison de la quantité d'information dont auraient besoin les gouvernements avant d'être en mesure d'appliquer une politique industrielle ciblée, les chances de réussite de cette dernière sont très minces. Par exemple, tout le monde reconnaît que l'industrie du logiciel informatique a des retombées économiques sur d'autres secteurs au Canada. La logique de la politique industrielle voudrait que le gouvernement finance cette industrie. Réfléchissons donc au montant d'une subvention pertinente. Les autorités connaissent-elles l'ampleur des retombées sur le secteur de l'ordinateur personnel? Sur le commerce de gros? Sur le secteur bancaire? De combien de taux de subvention différents aurons-nous besoin? Ou alors, la subvention devra-t-elle être de 10, 40 ou 80 p. 100? Devrait-elle consister en un pourcentage des bénéfices des entreprises? Un pourcentage des ventes? Ou un pourcentage de la rémunération versée aux employés? Personne ne connaît les réponses. En fait, il serait plus sage de supposer simplement que le volume des affaires et les prix déterminés par les forces du marché dans l'industrie canadienne du logiciel informatique sont assez proches des niveaux susceptibles d'être acceptables et optimaux du point de vue social. Étant donné que l'on dispose de si peu de renseignements, pourquoi élaborer des politiques industrielles ou commerciales stratégiques en se fondant sur des conjectures?

La politique commerciale stratégique est un argument mercantiliste poussé en faveur de la protection. En théorie, le gouvernement est amené à subventionner de grandes entreprises nationales dans le but de s'attribuer les rentes de nos partenaires commerciaux. Cette pratique favorise le jeu des subventions. Le pays le plus riche subventionnera ses grandes entreprises tant que les pays disposant de ressources financières moindres continueront de subventionner leurs entreprises et ne renoncent pas au marché. L'une des conséquences de cette guerre des subventions est que les petites et moyennes économies, comme celle du Canada, ne pourront très probablement pas accéder aux marchés ciblés. En outre, l'adoption de politiques stratégiques agressives en matière de commerce et d'industrie, par des pays comme le Canada, provoquera très probablement des réactions de la part de nos principaux partenaires commerciaux - dont la plupart disposent de ressources financières bien plus vastes que nous. Il s'agit-là d'un facteur essentiel qui limite le recours à des politiques commerciales stratégiques et industrielles au Canada.