Ce document a pour objectif a) de présenter le concept et la logique économique des politiques stratégiques en matière de commerce et d'industrie, b) de résumer l'essence du débat sur la mise en oeuvre de ces politiques à la lumière de l'expérience de plusieurs pays, et c) de tirer des conclusions du débat canadien sur une politique commerciale stratégique.

La théorie du commerce stratégique suggère que, si le gouvernement s'engage à subventionner «nos» sociétés, les concurrents étrangers pourraient se voir évincés de marchés internationaux concentrés. En supposant que les autres gouvernements n'usent pas de rétorsions, nous pourrions «nous» attribuer «leurs» rentes. Par le jeu des économies d'échelle, les coûts différentiels diminuent à mesure que progresse l'apprentissage des fabricants. Le gouvernement peut garantir la viabilité à long terme de nos sociétés en subventionnant les coûts irrécupérables d'établissement de grandes opérations de production à capacité supplémentaire. Si des concurrents étrangers tentaient de s'accaparer le marché, nos sociétés casseraient leurs prix en accroissant la production et en réduisant les coûts unitaires. Une politique commerciale stratégique permettrait à nos sociétés de s'approprier des rentes dans des marchés imparfaitement concurrentiels et ce, aux dépens de nos rivaux. Voilà pour la théorie.

La politique industrielle tire présument son efficacité du déplacement de ressources vers des secteurs que le gouvernement juge plus utiles pour le pays. L'intervention gouvernementale sous le couvert de la politique industrielle peut théoriquement se justifier par l'échec des mécanismes du marché. Les partisans de la politique industrielle se sont toutefois ralliés autour de politiques généralement populaires, mais économiquement peu avantageuses. Dans ce document, nous examinons quelques-uns de ces arguments. Comment et pourquoi les gouvernements devraient-ils choisir des entreprises de pointe porteuses de croissance et leur donner de l'argent pour les aider à se lancer en affaires? Parce qu'elles généreront des rentes et qu'elles créeront des emplois bien rémunérés. C'est pourquoi, selon cet argument, le gouvernement devrait subventionner certaines sociétés ou industries qui produisent des biens à forte valeur ajoutée.

Le problème avec ces arguments est que, si ces entreprises sont vraiment utiles dans l'immédiat et pour l'avenir, les forces du marché vont généralement leur affecter de nouvelles ressources sans l'intervention du gouvernement. Il est possible que les mécanismes du marché ne trouvent pas la solution parfaite. Mais lorsqu'il s'agit d'appliquer des politiques stratégiques en matière de commerce et d'industrie, il faut que les autorités disposent d'une information détaillée sur la concentration du marché, sur l'ampleur des effets d'entraînement et sur la réaction de nos partenaires commerciaux avant de choisir les sociétés qui recevront des fonds publics. L'efficacité de ces politiques dépend généralement d'une bonne connaissance de l'industrie ciblée et d'une bonne compréhension de son impact sur les autres industries avec lesquelles elle rivalise pour l'obtention de ressources. La question cruciale qui se pose ici est celle de savoir si l'intervention des bureaucrates peut améliorer la situation commerciale de