

6 - LES ENTREPRISES CANADIENNES SONT TROP FAIBLES POUR CONCURRENCER LES AMÉRICAINS:

- "La question se fonde sur l'hypothèse voulant que les entreprises canadiennes ne soient pas concurrentielles et ne puissent le devenir. Mais l'hypothèse est manifestement fausse. Depuis la Seconde Guerre mondiale, d'importants secteurs de l'économie canadienne ont été ouverts à la concurrence étrangère par les diverses séries de négociations menées sous l'égide du GATT."

- "L'entreprise canadienne moyenne a toujours réagi en devenant plus efficiente, et non en disparaissant. La plupart des entreprises canadiennes ont réagi à la concurrence en se spécialisant dans des gammes de production moins larges, en relevant l'échelle de production et en générant plus d'exportations pour écouler cette production. En conséquence, ce sont les importations et les exportations qui se sont accrues. En 1960, par exemple, nos exportations ne comptaient que pour 12 % du revenu national. Aujourd'hui, elles se rapprochent du 30 %."

7 - QU'EN EST-IL DES FILIALES ET SUCCURSALES AMÉRICAINES AU CANADA?

- "... ces filiales n'ont pas encore fermé leurs portes -- après 40 années de réductions tarifaires progressives."

- "... les tarifs élevés ne sont pas la principale raison pour l'établissement de succursales et de filiales. Les études sur les intentions d'investissement au Canada des entreprises multinationales montrent que les facteurs les plus importants sont la proximité des clients, le potentiel du marché, l'accès au marché, la qualité de la main-d'oeuvre et le rendement de l'investissement, alors que les barrières tarifaires et non tarifaires ont une importance secondaire. La recherche effectuée sur le comportement des entreprises détenues par des capitaux étrangers montre que, lorsque confrontées à des barrières tarifaires moins élevées, ces entreprises ont préféré se spécialiser pour desservir des marchés plus importants plutôt que de fermer des usines. Après tout, il en coûte