

Permettez-moi de mentionner un certain nombre de facteurs que nous, du Gouvernement, examinerons plus attentivement à mesure que nous élaborerons de nouvelles lignes de conduite pour les années 70 et 80.

Primo, -- mais pas nécessairement par ordre d'importance --, il y a la difficulté que continue d'affronter le Canada en raison des économies croissantes d'échelle liées à l'évolution constante de nouvelles technologies. Pour un certain nombre de produits manufacturés, par exemple, les produits pétrochimiques de base, seuls les marchés des États-Unis, de la Communauté économique européenne, du Japon et de l'URSS, sont assez vastes pour soutenir la production à des niveaux optimaux. Il y a d'autres produits pour lesquels même ces marchés ne sont pas assez vastes, l'exemple le plus patent étant celui des grands avions à réaction.

Pour le Canada, avec notre marché intérieur limité, ce problème d'échelle se présente de diverses manières. Même en ce qui concerne les produits pour lesquels le marché canadien (plus les débouchés d'exportation disponibles) pourrait fournir un champ d'action suffisant à peut-être deux ou trois usines, il y a souvent une diversification excessive de la production dans chaque usine. C'est typiquement le problème de notre industrie textile primaire et de nos industries productrices de biens de consommation. Tout simplement, nous ne pouvons pas espérer produire une gamme variée de produits de cette sorte à aussi bon marché dans une usine canadienne moderne et efficace qu'on pourrait le faire dans une usine équivalente au Japon ou aux États-Unis. Notre marché limité ne suscite pas la demande pour les lots considérables qui sont nécessaires au fonctionnement de nos usines aux coûts unitaires les plus bas.

Il y a diverses réponses ou une combinaison de réponses à ce problème de la diversification excessive. L'une d'elles a été la réponse que les gouvernements successifs du Canada ont donnée depuis 1935: négocier de meilleures conditions d'accès pour nos produits sur les marchés étrangers et supprimer la protection tarifaire excessive accordée aux producteurs canadiens. Deux exemples remarquables en sont le programme de réductions tarifaires négociées en vertu du Kennedy Round et l'Accord canado-américain sur les produits automobiles.

Une deuxième réponse consiste à utiliser nos ressources et nos compétences pour fabriquer les produits sur lesquels on ne peut guère réaliser d'économies d'échelle. Je suppose que c'est la raison pour laquelle on a constaté un accroissement sensible des exportations de vêtements aux États-Unis, pour citer un autre exemple tiré du secteur textile. Dans ce secteur, c'est la conception et la qualité de la production qui importent plutôt que le volume.

Une troisième solution, que nous n'avons en fait que trop été incapables d'éviter dans le passé, consiste simplement à accepter une augmentation des coûts pour les Canadiens, -- en imposant des restrictions au commerce --, afin d'essayer de créer les emplois dont les Canadiens ont besoin.

Vous aurez tous saisi, j'en suis sûr, comment de telles considérations influent sur la possibilité de maintenir et d'accroître des industries canadiennes viables dans différents domaines. On trouve un bon exemple de la nature du problème dans l'industrie chimique où les avantages économiques