

y arriver, il faudra songer à la création de conglomerats et de consortiums comme cela se passe dans l'industrie des articles ménagers. Il faudra concentrer la fabrication de certains produits et certains genres de produits. Cela signifiera qu'il faudra se spécialiser pour réaliser des économies d'échelle. Ce ne sont pas là des objectifs nouveaux. Ce que j'essaie de dire, c'est que le cadre politique ne favorise pas la réalisation à court terme de ces objectifs. Afin d'encourager ce genre de réorganisation, il faut que le gouvernement ait une politique susceptible d'assurer aux industries canadiennes de la transformation et aux travailleurs canadiens une plus large part de notre marché intérieur dans certains secteurs comme base d'une demande à partir de laquelle ils pourraient se lancer dans une production spécialisée qui présente les meilleures économies d'échelle.

Le fait d'avoir un débouché assuré constitue un point de départ d'où le commerce peut rayonner. A son tour, un commerce vigoureux peut occuper le marché intérieur. Mais avant tout, la spécialisation à grande échelle fondée surtout sur le marché intérieur est la pierre angulaire de la recherche, du développement et des innovations technologiques en matière de production qui, à elles seules, permettent aux entreprises de demeurer concurrentielles.

Bien qu'il soit d'importance primordiale, notre marché intérieur tombe aux mains des concurrents. Diverses politiques s'avèrent nécessaires. J'aimerais en dire un mot. Dans le domaine des fibres textiles où les économies d'échelle sont importantes, il faudrait mettre nos tarifs actuels et des mesures antidumping vigoureuses au centre de notre politique. Dans celui du vêtement où ces économies ne sont pas aussi importantes, mais les importations bon marché le sont, les contingentements sont la seule solution. Dans le cas de certaines industries ou de certains secteurs industriels, nous devons conserver les tarifs et les fixer en fonction du seuil minimal de production à conserver comme partie intégrante de nos politiques industrielles générales.

Les Canadiens qui sont chargés d'élaborer les politiques et ceux qui sont chargés de négocier les accords doivent donc veiller à favoriser une meilleure interaction et une meilleure complémentarité au sein des industries canadiennes qui desservent le marché intérieur, en accord avec les stratégies industrielles fondées sur les tarifs et les contingentements sélectifs. La protection ou le soutien devraient s'éliminer après une période raisonnablement longue de transition et de développement.

Si l'on veut assurer le marché intérieur aux producteurs canadiens, il faut reconnaître que le processus industriel se compose de bien des chaînons interdépendants depuis la matière première jusqu'au produit fini. C'est-à-dire que certains chaînons intermédiaires des processus de fabrication, par exemple les producteurs de plastique, les fabricants de pièces destinées à d'autres entreprises, constituent le marché intérieur essentiel pour les producteurs de matières premières. A leur tour, ces produits intermédiaires ont besoin d'autres débouchés sur le marché intérieur sous la forme de produits dérivés ou autres. On en trouve de bons exemples dans l'ensemble du secteur de la fabrication, et facilement dans l'industrie pétrochimique où la production sur une grande échelle de matériaux de base nécessite d'autres débouchés sur le marché intérieur pour la transformation de produits dérivés tels l'éthane, l'éthylène, le polyéthylène, le chlorure polyvinyle.

#### *L'Adresse—M. O'Connell*

Toutes ces liaisons et tous ces raccordements dans l'ensemble du marché intérieur sont souvent interdits aux producteurs canadiens en raison des répercussions des droits américains de douane qui font obstacle à l'exportation des produits intermédiaires de transformation qui excèdent les capacités d'absorption du marché canadien. Les tarifs douaniers européens et japonais ont des répercussions similaires sur l'expansion industrielle canadienne.

Il faudrait adopter une loi qui serait en vigueur pour une période de dix ans au minimum afin de forcer les gouvernements à acheter des produits canadiens dans certains cas et dans d'autres, de les inciter à le faire. Sur le plan industriel, il s'agit donc de regrouper les forces du marché dans certains secteurs afin d'obtenir une échelle et un degré de spécialisation optimaux, ce qui favoriserait l'embauche et nous donnerait une base qui permettrait d'innover au niveau de la production. Une telle loi devrait être le fruit d'un accord fédéral-provincial car elle devrait notamment s'appliquer aux sociétés d'électricité provinciales et s'inspirer des programmes actuellement en vigueur aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Suisse, au Japon et dans d'autres pays. Cette loi revient à dresser une barrière non tarifaire qui, si elle est contestable, n'en est pas moins indispensable, afin de faciliter la transition. Pendant la période de transition, il s'agira de renforcer le secteur manufacturier, de le rendre plus efficace sur le plan technique, de l'inciter à innover et de lui permettre de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

#### ● (1602)

Notre politique devrait avoir un autre objectif important, celui d'encourager plus de multinationales canadiennes prospères comme Massey Ferguson, ATCO Industries, Northern Telecom, Noranda, Polysar, McCain Foods, Wajax Industries, Dominion Road Machinery et Electrolyser Corporation. Pourquoi encourager les multinationales dont les filiales sont installées au Canada? C'est, en partie pour prendre de l'ampleur, en partie pour établir une vaste base permettant une production spécialisée selon l'usine et le pays, et en partie pour accroître la production grâce aux échanges rendus possibles par cette forme d'organisation industrielle qui remporte tant de succès.

La leçon la plus importante à retenir de ces multinationales canadiennes, c'est que leurs activités de recherche et de développement se poursuivent ici au Canada, d'où les innovations de produits qui en résultent. En fait, toutes les multinationales réservent leur principales activités de recherche et de développement et d'innovation de produits pour le pays où elles résident, donnant ainsi à la compagnie mère un avantage mondial pour les nouveaux produits ainsi que le poids de leur influence dans la conquête des débouchés sur le marché mondial pour leurs sociétés filiales. D'autre part, les filiales réclament des moyens techniques de développement et, comme bien des industries canadiennes, se trouvent prises au piège de la dépendance technologique dont elles ne peuvent sortir au moment même où la possibilité d'innover ouvre la voie à la concurrence internationale. Le succès des multinationales canadiennes à l'étranger s'explique par l'esprit d'innovation qui les anime au Canada.

Les récentes audiences du Sénat en ont fourni des preuves éclatantes. L'ATCO, par exemple, a créé une nouvelle industrie mondiale en matière d'habitation dans les régions éloignées et autres constructions du même genre au cours d'une