

établir une position de force sur son marché intérieur et préserver son indépendance.²⁹ Les marchés publics ont permis aux entreprises nationales de jouir de marchés préférentiels. Par exemple, la compagnie de téléphone d'État devait s'approvisionner en matériel de télécommunications et informatique auprès d'entreprises françaises. On a eu recours à d'énormes subventions gouvernementales pour promouvoir certains secteurs de l'industrie, comme la construction aéronautique, qui est considérée comme un secteur essentiel.

Quel a été le résultat de la politique industrielle française? Tandis que l'ensemble de l'économie a bien marché, les secteurs les plus convoités par le gouvernement n'ont pas obtenu d'aussi bons résultats.³⁰ À la fin des années 60, le gouvernement était encore le plus gros acheteur de nombreux produits de pointe. Ayant compté sur le gouvernement pendant si longtemps, l'industrie française est devenue tributaire d'une clientèle captive. La politique industrielle française a donné les meilleurs résultats lorsqu'elle favorisait des technologies et des produits à usage essentiellement militaire comme les avions militaires, les armes nucléaires et l'énergie nucléaire. Les produits français de pointe ne pouvaient pas concurrencer ceux d'autres pays sur le marché mondial.³¹ Le secteur informatique de la France dépend encore de marchés protégés et les efforts de ce pays en vue de développer une industrie aéronautique ont été couronnés de succès technologiques uniquement au prix de lourdes pertes financières, comme nous le verrons ci-dessous.

L'expérience française prouve que, lorsqu'un gouvernement devient le principal client, fournisseur et financier d'une entreprise commerciale, cette dernière perd son autonomie. En fin de compte, le gouvernement français a nationalisé les entreprises mêmes - rentables ou non - qui ont reçu la part du lion de son soutien. Une telle fin pourrait bien donner à réfléchir aux

²⁹ Sous la direction de William J. Adams et Christian Stoffaës, *French Industrial Policy*, Washington, D.C. : The Brookings Institution, 1986.

³⁰ Jusqu'à la fin des années 70, l'économie française a enregistré d'assez bons résultats en réalisant des taux de croissance un peu plus élevés que ceux de l'Allemagne et bien plus forts que ceux de la Grande-Bretagne. Depuis, la France se heurte à un problème aigu de chômage, mais la plupart des pays d'Europe connaissent les mêmes difficultés. De 1960 à 1968, le taux de croissance moyen du PIB réel par habitant a été de 4,2 p. 100 en France, de 3,1 p. 100 en Allemagne, de 2,4 p. 100 en Grande-Bretagne et de 3,6 p. 100 au Canada. De 1968 à 1973, ce taux a été de 4,5 p. 100 en France, 4,1 p. 100 en Allemagne et au Canada et 3 p. 100 en Grande-Bretagne. Cependant, ce taux a très peu augmenté au cours de la période allant de 1973 à 1979, soit de 2,3 p. 100 en France, 2,9 p. 100 au Canada, 2,5 p. 100 en Allemagne et 1,5 p. 100 en Grande-Bretagne. Entre 1979 et 1990, ce taux s'est élevé à 1,7 p. 100 en France et en Allemagne et à 1,9 p. 100 en Grande-Bretagne et au Canada. Source : Perspectives économiques de l'OCDE, *Données historiques : 1960 à 1990*, Paris : OCDE, 1992, Tableau 3.2.

³¹ Le TGV est une exception plutôt que la norme. Voir William J. Adams, *Restructuring the French Economy : Government and the Rise of Market Competition since World War II*, Washington, D.C. : Brookings Institute, 1989, pages 247 à 249.