

dra les industries canadiennes moins désireuses de réaliser les investissements dont elles ont besoin pour livrer une concurrence sur les marchés internationaux. Bien qu'il y ait des situations où le processus d'ajustement doit refléter un équilibre entre la nécessité d'une plus grande efficacité et la nécessité d'être équitables pour tous les intérêts directement touchés (ce qui exige des mesures temporaires justifiées), les producteurs canadiens sont également des exportateurs, et des exportateurs qui ne réussiront que s'ils ne sont pas totalement isolés des charges qu'imposent l'ajustement et la concurrence internationale. Si l'on fait abstraction des mesures de sauvegarde temporaires, le protectionnisme peut donc empêcher la réaffectation de la main-d'œuvre et des capitaux vers des activités plus productives, et retarder la croissance de ces dernières. Le coût du protectionnisme est ultimement supporté par les consommateurs et les producteurs canadiens plus efficaces. La répartition régionale de ces coûts cause souvent un autre problème au Canada puisque producteurs et consommateurs d'un même produit se retrouvent rarement dans les mêmes régions du pays.

De récentes études comparées de la compétitivité internationale et de la croissance de la productivité ne montrent pas le Canada sous un jour favorable. Des études de l'OCDE mentionnent que notre productivité depuis le milieu des années 70 s'est accrue moins rapidement que celle de nos principaux concurrents. L'influent mouvement qu'est le Forum européen de management publie annuellement un rapport global sur la compétitivité industrielle fondée sur quelque 240 critères subjectifs et objectifs. Le FEM définit la compétitivité comme étant

...une mesure de la capacité immédiate et future des industriels à concevoir, produire et commercialiser des biens dont le prix et les autres qualités constituent des ensembles plus attrayants que ceux offerts par des concurrents étrangers ou sur le marché intérieur.

Le Canada s'est classé au sixième rang en 1982, après le Japon, la Suisse, les États-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas. Nous nous classions auparavant au second rang, après les États-Unis.

Il y a bien sûr de nombreuses manières de mesurer la compétitivité internationale. En période de taux de change flottants, les fluctuations de change agissent en un sens comme un élément d'équilibre rendant de nombreux indicateurs ambigus. Un dollar canadien plus faible peut par exemple rendre nos produits plus attrayants à l'exportation, mais accroît également le coût relatif des intrants importés. Mais dans un sens fondamental, lorsque la croissance de la productivité est beaucoup plus faible que chez nos principaux partenaires commerciaux, notre compétitivité internationale est appelée à se détériorer, surtout lorsque le phénomène s'accompagne de hausses salariales qui dépassent de beaucoup la croissance de la productivité. La position concurrentielle du Canada s'est détériorée pendant la première moitié des années 70, en raison surtout de relèvements des prix et des salaires plus importants qu'aux États-Unis. Une amélioration a été observée dans la deuxième partie de la décennie, largement attribuable à un déclin substantiel de la valeur extérieure du dollar canadien. Mais il n'y a eu aucun renversement dans les hausses salariales et la croissance de la productivité. De fait, en 1981-82, il s'est exercé de nouvelles pressions sur le dollar résultant de hausses salariales et de taux d'inflation sensiblement