

Les modalités et les caractéristiques du processus d'adaptation de l'industriel canadienne à la concurrence internationale
The Methods and Characteristics of the Canadian Industry's Process of Adaptation to International Competition

Patrick Robert

Volume 14, Number 3, 1983

Le nouvel ordre industriel international

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701542ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701542ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Robert, P. (1983). Les modalités et les caractéristiques du processus d'adaptation de l'industriel canadienne à la concurrence internationale. *Études internationales*, 14(3), 497–514. <https://doi.org/10.7202/701542ar>

Article abstract

The developing countries' inroads into the traditional strongholds of the developed countries are seen by some industrialized countries as a threat. In any event, the situation is forcing them to make structural adjustments, with the inherent costs this imposes on business and labour.

The primary goal of this article is to determine whether these changes threaten to « deindustrialize » Canada. Using an analysis of Canadian industry's trade performance in 150 categories and sub-categories of manufactured goods, the author concludes that Canadian business is indeed adapting to greater international competition and that the threat of deindustrialization has not yet materialized.

The article's second objective is to discover the process by which this adjustment occurs. Concerning the business sector, the author found that businesses have adjusted to these changes primarily through a decline in the number of new firms or new plants, rather than through an increase in the number of closures.

For labour, the results of a specially developed survey tend to indicate that the adjustment process also is not quite as harsh as might normally be expected. The author therefore sees little likelihood of major upheavals or massive worker displacement. He cautions, however, that we are still faced with transitional problems whose potential impact should not be underestimated.

LES MODALITÉS ET LES CARACTÉRISTIQUES DU PROCESSUS D'ADAPTATION DE L'INDUSTRIE CANADIENNE À LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

Patrick ROBERT*

ABSTRACT — *The Methods and Characteristics of the Canadian Industry's Process of Adaptation to International Competition*

The developing countries' inroads into the traditional strongholds of the developed countries are seen by some industrialized countries as a threat. In any event, the situation is forcing them to make structural adjustments, with the inherent costs this imposes on business and labour.

The primary goal of this article is to determine whether these changes threaten to « deindustrialize » Canada. Using an analysis of Canadian industry's trade performance in 150 categories and sub-categories of manufactured goods, the author concludes that Canadian business is indeed adapting to greater international competition and that the threat of deindustrialization has not yet materialized.

The article's second objective is to discover the process by which this adjustment occurs. Concerning the business sector, the author found that businesses have adjusted to these changes primarily through a decline in the number of new firms or new plants, rather than through an increase in the number of closures.

For labour, the results of a specially developed survey tend to indicate that the adjustment process also is not quite as harsh as might normally be expected.

The author therefore sees little likelihood of major upheavals or massive worker displacement. He cautions, however, that we are still faced with transitional problems whose potential impact should not be underestimated.

Pendant des décennies, l'intensification des échanges et de la coopération économiques entre les pays du Nord et du Sud a été fondée sur des relations de stricte complémentarité; les premiers fournissant les produits de leur industrie, les seconds n'ayant que leurs ressources naturelles à offrir. Tout au long de cette période, cette relation a été l'assise d'un développement considérable des transactions entre les deux blocs dont la régularité et la continuité du rythme n'ont été entrecoupées que par les pulsations de la croissance industrielle de l'hémisphère Nord. Ce faisant, elle a constitué du même coup la trame à partir de laquelle se sont tissées des relations d'interdépendance de plus en plus étroites que l'on se plaît à reconnaître aujourd'hui comme l'un des événements majeurs de notre temps. Déjà, en 1979, les scénarios les plus prometteurs du projet Interfuturs étaient ceux où les

* L'auteur est Directeur du Conseil économique du Canada. Bien que cet article emprunte très largement aux travaux effectués par ou sous l'égide du Conseil, les points de vue qui y sont exprimés sont ceux de l'auteur et ne sont pas nécessairement partagés par les autres membres du Conseil économique.

pays industrialisés encourageaient et stimulaient le développement harmonieux des pays en développement. Depuis, les répercussions du ralentissement de la production et de l'emploi n'ont fait que mettre davantage en évidence la nécessité d'une nouvelle expansion rapide des échanges entre les pays des deux blocs pour que l'on puisse escompter retrouver des niveaux plus confortables de productivité et de croissance.

Les avantages mutuels associés à une plus grande interdépendance économique mondiale ne font aucun doute. Il se trouve cependant que la plus grande intégration des économies est également devenue un facteur de vulnérabilité. L'évolution plus récente des échanges Nord-Sud témoigne d'une mutation profonde dans ce qui constituait jusqu'alors le principal si ce n'est l'unique fondement de ces échanges. Leurs transactions réciproques ont cessé d'être l'expression d'une stricte relation de complémentarité et ont commencé de s'analyser en termes concurrentiels. Il s'ensuit que les parties prenantes à un système d'échange devenu plus ouvert et plus diversifié ne sont à même d'en tirer partie, qu'en fonction de leurs capacités respectives à s'adapter aux changements et aux chocs que suscite leur plus grande interdépendance mutuelle. Quelle que soit la terminologie utilisée, qu'il s'analyse dans le cadre d'une nouvelle division internationale du travail ou dans celui de la théorie traditionnelle des avantages comparatifs, le phénomène est bien connu et a été abondamment documenté. La part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement à destination des pays industrialisés s'est considérablement développée depuis vingt ans. En 1980, près de 20% des ventes des pays en développement à destination des pays de l'OCDE étaient constituées de produits manufacturés contre 9% au début des années soixante. Dans le cas des nouveaux pays industrialisés, ces proportions sont respectivement de 61% et 16% ! (tableau I).

Les répercussions d'une telle mutation sont loin d'être univoques. D'une part et du fait même de la croissance et de la diversification de leurs propres exportations au profit de certaines catégories de produits manufacturés, les pays en développement ont constitué un marché dynamique pour les exportations des pays développés. On estime par exemple que plus du tiers des ventes de biens d'équipement des pays développés à destination de l'étranger étaient destinés à la fin des années 70 aux pays en développement contre seulement un cinquième au début de la décennie. D'autre part, leur percée dans des créneaux traditionnellement acquis aux pays industrialisés est perçue comme une menace. Elle leur impose, en tout état de cause, des ajustements de structure et des coûts d'adaptation que doivent inévitablement subir travailleurs et entreprises. Au niveau global et compte tenu des avantages à long terme que constitue pour le consommateur l'accès à des produits à meilleur marché, on a pu montrer que cette mutation était bénéfique et pour l'ensemble de l'économie mondiale et pour l'ensemble de l'hémisphère Nord. Les estimations auxquelles s'est livrée l'OCDE montrent en effet que les échanges entre l'ensemble de ses membres et les pays en développement se sont généralement traduits par une création nette d'emplois; « les pertes d'emplois entraînées par le processus d'ajustement étant plus que compensées par la création d'emplois ».¹

1. L'interdépendance économique mondiale et l'évolution des relations Nord-Sud. OCDE, Paris, 1983, p. 34.

TABLEAU I
**Composition par produits des importations des pays
 de l'OCDE en provenance des pays en développement: 1963-1980.**
 (Pourcentage du total)

Source	Produits primaires autres que les combustibles				Produits manufacturés	
			Combustibles			
	1963	1980	1963	1980	1963	1980
Pays à faible revenu	78	40	8	45	14	16
Pays à faible revenu autres que l'Inde et l'Indonésie	89	60	4	20	7	20
Chine	74	28	1	33	25	39
Pays à revenu intermédiaire	81	37	13	49	6	14
NPI	82	27	2	12	16	61
Total pays non membres de l'OPEP	81	33	8	33	11	33
Pays membres de l'OPEP	13	1	85	98	2	1
Total PVD	62	20	30	61	9	19
Pays de l'OCDE	28	21	5	9	66	70
Europe de l'Est	48	21	26	49	26	31
Total général	48	22	15	36	37	42

SOURCE: Secrétariat de l'OCDE.

Il s'agit de savoir si cette proposition d'ordre général est susceptible de s'appliquer au Canada. On en connaît le mécanisme sous-jacent. Lorsque les industries manufacturières nationales sont confrontées à la concurrence étrangère, elles ont tendance à réagir en abandonnant les productions dont elles peuvent difficilement abaisser les coûts et à concentrer leurs efforts dans celles où elles peuvent acquérir ou continuer de disposer d'un avantage comparatif par rapport à leurs homologues étrangères. En d'autres termes, elles tentent de se spécialiser dans la production d'une gamme plus étroite de produits pour les fabriquer en plus grande quantité. Une telle spécialisation suppose, par conséquent, qu'elles puissent avoir accès à un marché suffisamment vaste, condition indispensable pour pouvoir produire à moindre coût sur une plus grande échelle. Or, il se trouve que même si le Canada figure parmi les grandes nations commerçantes, il ne saurait être considéré comme une grande puissance industrielle ne serait-ce qu'en raison de l'exiguïté de son propre marché. Dans quelle mesure, par conséquent, notre industrie secondaire est-elle suffisamment dynamique pour s'adapter aux pressions de la concurrence étrangère et à défaut, remplacer celles de nos activités manufacturières appelées à disparaître par de nouvelles activités aptes à bénéficier de l'ouverture de nouveaux marchés? Pour le savoir, il est important d'une part, de chercher à faire la lumière sur les mécanismes d'adaptation structurelle afin d'en arriver à une meilleure

compréhension de la nature et de l'ampleur des problèmes qui se posent à cet égard, ainsi que des secteurs où ils se manifestent. Il est important de se demander d'autre part, dans l'hypothèse d'un défaut d'adaptation, si le Canada n'est pas confronté à un risque de « désindustrialisation »? Pour ceux qui partagent ce point de vue pessimiste devant l'avenir, l'industrie canadienne aurait déjà commencé à subir les méfaits de la concurrence internationale. À l'appui de la position précaire dans laquelle se trouverait l'industrie secondaire, on invoque l'évolution de la balance commerciale dans les principaux secteurs. Le Canada enregistre des surplus importants et croissants au titre de ses échanges de produits primaires et semi-transformés, alors que le solde de ses échanges de produits manufacturés accuse un déficit élevé qui n'a cessé d'augmenter au cours des vingt dernières années pour passer de 2 à 16 milliards de dollars entre 1960 et 1980.

I — LES RISQUES DE DÉSINDUSTRIALISATION

Pour que de tels risques puissent être considérés comme s'étant déjà concrétisés, il faudrait que la pénétration des importations d'origine étrangère ait augmenté dans plusieurs secteurs sans qu'aucun autre n'ait été en mesure d'accomplir le moindre progrès sur les marchés d'exportation. Pour le vérifier, nous disposons de deux excellents indicateurs. Le premier consiste à mesurer directement les changements dans la pénétration des importations en se fondant sur l'évolution en longue période du rapport entre les importations et la « disponibilité intérieure apparente ». Cette disponibilité intérieure apparente est définie comme étant les livraisons des usines canadiennes sur le marché intérieur auxquelles viennent s'ajouter les importations et d'où l'on retranche les exportations. Quant au second indicateur destiné cette fois à évaluer la performance et l'orientation de nos exportations, il s'agit d'analyser l'évolution de la part du total des expéditions des usines canadiennes destinée aux exportations. Ces indicateurs ont été regroupés au tableau II. Le trait le plus marquant qui se dégage de l'examen de ces deux rapports est l'aspect symétrique de la tendance qui affecte l'ensemble des industries manufacturières. Du milieu des années 60 jusqu'à 1980, la pénétration des importations est passée d'environ 20% à plus de 30% mais l'importance relative des exportations a augmenté dans des proportions quasi-identiques, passant de moins de 20% à environ 30%. À prime abord, une telle évolution dénote à la fois une plus grande spécialisation et une plus forte interpénétration de l'économie canadienne avec le reste du monde sans que nous n'ayons eu à enregistrer la moindre perte apparente. Un troisième rapport dérivé des deux précédents, et qui constitue ce que l'on convient d'appeler le « taux d'autosuffisance implicite », nous permet d'ailleurs de le vérifier puisqu'il est l'indicateur par excellence de notre position nette à cet égard. Il s'agit du rapport entre les expéditions des usines canadiennes et la disponibilité intérieure apparente. Ce rapport est resté quasiment constant depuis le milieu des années soixante, variant d'un maximum de 101% en 1970 à un minimum de 94% en 1973, mais sans que l'on puisse faire état d'une tendance déterminante à la hausse ou à la baisse sur l'ensemble de la période considérée.

TABLEAU II
**Pénétration des importations, orientation des exportations et autosuffisance
 implicite dans la production de biens au Canada, années diverses, 1966-1980.**
 (En pourcentage)

	Pénétration des importations ¹				Orientation des exportations ²				Autosuffisance implicite ³			
	1966	1970	1975	1980	1966	1970	1975	1980	1966	1970	1975	1980
Agriculture	8,1	8,9	9,9	12,8	29,4	24,5	29,7	36,4	130,2	120,7	128,2	137,1
Exploitation forestière	1,9	1,9	2,9	2,2	4,4	4,1	2,2	2,5	102,6	102,4	99,2	100,3
Pêche et piégeage	2,7	3,8	10,5	12,1	32,6	37,9	36,2	42,6	144,3	155,0	140,3	153,0
Mines	28,3	25,7	49,6	36,6	47,2	52,2	62,9	45,2	135,8	155,6	135,8	115,8
Fabrication	21,0	25,5	28,8	31,5	18,8	26,2	23,9	30,8	97,2	101,0	93,6	98,9
Ensemble des secteurs	20,4	23,5	28,4	30,2	21,3	27,1	27,6	32,2	101,1	105,0	98,8	103,1

1 Rapport entre les importations et la « disponibilité intérieure apparente » (soit les expéditions intérieures plus les importations moins les exportations).

2 Rapport entre les exportations et les expéditions intérieures.

3 Rapport entre les expéditions intérieures et la « disponibilité intérieure apparente ».

SOURCE: Données du ministère de l'Industrie et du Commerce. Groupe de renseignements économiques.

On nous fera observer que la catégorie « fabrication » utilisée pour établir de tels indicateurs ne distingue pas les produits semi-transformés des produits finis et que, par conséquent, les conclusions que l'on peut tirer de leur évolution ne sont pas nécessairement valides. On ne dispose malheureusement pas de données qui nous permettraient de procéder à la même évaluation pour les seuls produits finis. Nous pourrions cependant examiner l'évolution du rapport entre les exportations et les importations qui constitue une bonne approximation de l'autosuffisance implicite. Pour les produits finis, ce rapport est grimpé de 30% à 50% vers la fin des années soixante et il s'est maintenu depuis à un niveau compris entre 50% et 60% (tableau III). À première vue, on ne peut donc guère parler de désindustrialisation.

Plus utile que l'évaluation globale, le Conseil économique du Canada a publié dans son dernier rapport les valeurs des trois indicateurs considérés, pour les quelques 100 catégories et 50 sous-catégories de produits manufacturés issus des 20 secteurs qui forment l'industrie secondaire canadienne selon sa définition traditionnelle.² L'utilisation des sous-catégories de préférence aux catégories principales chaque fois où il a été possible de le faire, a permis d'isoler 130 rubriques dont la bonne ou la mauvaise tenue, du milieu des années 60 à 1980, peut être évaluée à partir de l'évolution des taux d'autosuffisance implicite. On constate que sur les 130 cas, 26 ont enregistré une amélioration, 40 une détérioration et que dans 64 cas, il ne s'est produit aucun changement. Étant donné que le rapport est resté constant pour l'industrie manufacturière dans son ensemble, il s'ensuit que dans les quelques 26 cas d'amélioration, les progressions réalisées étaient en valeur presque deux fois plus importantes que les pertes enregistrées dans la quarantaine de cas où il y a eu détérioration. L'analyse de ces gains et de ces pertes permet de constater par ailleurs combien il est rare qu'une amélioration de l'autosuffisance implicite puisse être imputée à une diminution de la concurrence étrangère. De la même façon, il y a très peu de cas où une diminution du rapport d'autosuffisance peut être attribuée à un glissement de la performance du Canada en matière d'exportation. Cette constatation confirme l'impression que l'accroissement de l'interdépendance entre le Canada et les autres fournisseurs de produits manufacturés mène à une plus grande spécialisation. Même à l'intérieur des catégories et des sous-catégories pour lesquelles les usines canadiennes perdent du terrain par rapport à la concurrence étrangère, il existe des produits que le Canada réussit à vendre à l'étranger en quantités de plus en plus grandes. De même dans les catégories et les sous-catégories où les fabricants canadiens gagnent globalement du terrain par rapport aux producteurs étrangers, il y a des secteurs particuliers où les importations réussissent de plus en plus à pénétrer notre marché intérieur.

De cette analyse consacrée à l'évolution de la performance commerciale de l'industrie canadienne au cours de quinze années marquées à cet égard par une concurrence internationale accrue, on peut tirer deux conclusions majeures.

La première, c'est que les risques de désindustrialisation ne se sont pas concrétisés et que le secteur manufacturier ne s'est pas affaibli. Même s'il faut

2. Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès: innovations, commerce et croissance*, Ottawa, 1983. Appendice C, p. 177 et suivantes.

reconnaître que le déficit enregistré au chapitre de nos échanges de produits manufacturés a presque décuplé au cours des deux dernières décennies, son importance relative dans le commerce total entre le Canada et le reste du monde au titre de cette catégorie de produits est beaucoup plus faible qu'auparavant. Ce déficit qui était de l'ordre de 70% en 1960 a considérablement diminué au cours des dix années suivantes, atteignant un minimum de 19% en 1970, pour osciller par la suite entre 20 et 30% sans que l'on puisse déceler une tendance quelconque à la hausse ou à la baisse.³ La seconde est que le secteur manufacturier canadien n'est pas non plus en voie de s'affaiblir et que rien n'indique qu'un tel processus soit même en voie de s'amorcer.

TABLEAU III
**Rapport entre les exportations et les importations
 de produits finis non agricoles, Canada, 1960-1981.**

	Exportations ¹	Importations ¹	Rapport (%)
1960	411	2 718	15,1
1961	506	2 880	17,6
1962	655	3 151	20,8
1963	779	3 172	24,6
1964	1 109	3 701	30,0
1965	1 300	4 476	29,0
1966	2 137	5 570	38,4
1967	3 116	6 465	48,2
1968	4 352	7 620	57,1
1969	5 318	8 885	59,9
1970	5 551	8 618	64,4
1971	6 193	9 832	63,0
1972	7 136	11 948	59,7
1973	8 386	14 798	56,7
1974	9 236	18 362	50,3
1975	10 473	20 679	50,6
1976	12 711	22 826	55,9
1977	15 231	26 321	57,9
1978	18 855	31 304	60,2
1979	20 924	38 074	55,0
1980	21 850	39 656	55,1
1981	25 351	46 237	54,8

¹ En millions de dollars.

SOURCE: Données de *Statistique Canada*, et du ministère de l'Industrie et du Commerce, Rendement du commerce canadien.

3. Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès*, op. cit., p. 114 et tableau 8-8 p. 115.

L'analyse de l'évolution de notre batterie d'indicateurs montre en effet que l'industrie secondaire canadienne réagit et s'adapte à une concurrence internationale accrue, et qu'elle le fait, conformément à ce que l'on était en droit d'attendre et d'espérer dans un contexte de barrières commerciales réduites, par une plus grande spécialisation de sa production. En dépit de la taille relativement faible de nos propres marchés intérieurs il semblerait par conséquent qu'une production plus concurrentielle soit possible pourvu qu'elle soit spécialisée. Il n'y a aucune raison pour que la spécialisation ne soit pas plus poussée si la protection contre les importations tant au pays qu'à l'étranger est réduite. Une diminution de nombre d'articles produits au Canada s'avère vivement souhaitable tant et aussi longtemps qu'elle conduit à un allongement des séries de production d'une gamme plus étroite de produits, facteur de croissance de la productivité, de nos échanges commerciaux et en dernière analyse des revenus réels des Canadiens. Encore faut-il que la réaction et l'adaptation que nous avons pu déceler face à un contexte économique international plus ouvert s'opèrent selon un processus d'ajustement permettant, en dernière analyse et à tout le moins, de maintenir globalement les niveaux de production et d'emploi. Si l'adaptation se fait et si elle conjure la menace de désindustrialisation, il importe maintenant de déterminer quels en sont les mécanismes et les coûts éventuels.

II – LE PROCESSUS D'ADAPTATION

Il s'agit de découvrir selon quel processus les agents économiques réagissent et s'adaptent à la concurrence des importations ou, en d'autres termes, quel est le comportement des travailleurs et des entreprises face aux changements qu'elle suscite.

A — Le comportement des entreprises

Notre analyse de l'adaptation des entreprises est fondée sur des travaux réalisés pour le compte du Conseil économique à partir des données couvrant les années 1970 et 1979, et regroupant des entreprises qui, pour chacune de ces deux années et dans leurs secteurs respectifs, étaient responsables de la quasi-totalité des emplois.⁴ Dans chaque secteur industriel, ces entreprises ont été réparties en trois catégories: les entreprises nouvelles, c'est-à-dire celles qui existaient en 1979 mais non en 1970, les entreprises qui existaient en 1970 mais qui étaient disparues en 1979, et enfin une troisième et dernière catégorie, celles qui étaient présentes tant en 1970 qu'en 1979. Les résultats d'une telle classification des entreprises et la ventilation correspondante de leurs principales caractéristiques figurent au tableau IV. On y constate que les mouvements d'arrivées et de départs, ou si l'on préfère les taux de

4. Voir notamment J. BALDWIN et P. GORECKI avec la collaboration de J. MCVEY et J. CRYSDALE: « Entry and Exit to the Canadian Manufacturing Sector: 1970-1979 ». Conseil économique du Canada, Document no. 225, Ottawa, 1983.

natalité et de mortalité des entreprises, sont très élevés. Alors qu'une industrie était en moyenne composée de 88 entreprises en 1970, 38 d'entre elles intervenant pour un peu moins du tiers des ventes du secteur avaient disparues neuf ans plus tard dont 32 en fermant leurs portes. À l'inverse, chaque secteur comptait en moyenne 25 entreprises nouvelles en 1979 dont 22 s'y étant implantées depuis 1970 par la création de nouvelles unités de production. Étant donné qu'il s'agit de valeurs moyennes établies à partir de 141 industries différentes, l'impression qui s'en dégage est que la structure industrielle est extrêmement dynamique et que le taux de roulement y est considérable. D'autre part, lorsque les départs prennent la forme de fermetures d'usines on constate qu'il s'agit surtout d'entreprises qui emploient un nombre relativement restreint de travailleurs. De la même façon ce sont les entreprises de petite taille qui ont surtout tendance à réaliser leurs implantations par la construction de nouvelles usines plutôt que par le biais d'acquisitions d'usines existantes. Dans la mesure où l'adaptation s'analyse en termes de fermetures ou de constructions de nouvelles usines, ce sont donc davantage les petites entreprises qui en assument la responsabilité.

Compte tenu de l'amplitude du nombre d'arrivées et de départs, il est concevable que l'adaptation d'une industrie donnée à une concurrence étrangère plus intense s'effectue selon deux scénarios. Dans l'hypothèse d'une contraction, celle-ci pourrait se produire soit par une progression des taux de départ résultant d'une augmentation de la fréquence des fermetures ou des ventes d'usines, soit d'une diminution du taux d'arrivée. Le recours au premier scénario comporterait nécessairement des coûts sociaux plus élevés en particulier dans le cas où la contraction devrait surtout s'effectuer par le biais de fermetures d'usines. Un tel scénario correspond probablement à l'idée que l'on se fait généralement du processus selon lequel les secteurs industriels se contractent et disparaissent. Quant au second scénario caractérisé par une diminution de la fréquence des arrivées, il comporte également des coûts, mais il est raisonnable de postuler qu'une contraction du volume des affaires par une réduction du rythme de la construction ou de l'acquisition d'usines aura des répercussions sociales moins sérieuses que dans le cas précédent. Il est donc essentiel de savoir si la contraction d'une industrie passe par une hausse du taux de départ ou par une baisse du taux d'entrée. Les deux phénomènes peuvent aussi se conjuguer de diverses façons pour produire une contraction. Il est aussi intéressant, quoique moins important sur le plan social, de déterminer si l'expansion des industries est attribuable à une hausse de la fréquence des arrivées de nouvelles entreprises ou à une baisse du taux de départ des entreprises existantes.

Les principaux résultats des analyses qui ont été faites à cet égard par Baldwin et Gorecki ont été rassemblés au tableau V. Ceux qui figurent dans la dernière colonne du tableau expriment en pourcentage le taux moyen d'arrivée et de départ dans l'ensemble des industries manufacturières. Entre 1970 et 1979, le nombre d'entreprises nouvellement créées a atteint 36% du nombre des entreprises existantes en 1970, tandis que la proportion des départs s'est élevée à 42%. Les départs ont donc été plus nombreux que les arrivées, si bien que le nombre moyen d'entreprises par industrie est passé de 88 à 75. Soulignons toutefois que les entreprises qui ont survécu avaient une taille systématiquement plus élevée que la moyenne, de sorte

TABLEAU IV
Répartition moyenne en trois catégories d'entreprises, du nombre, de l'importance
et de la taille des entreprises appartenant à 141 industries différentes.

Catégories et entreprises	Moyenne par industrie ¹					
	Nombre d'entreprises		Part des expéditions (%)		Taille des entreprises (nombre de salariés)	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Arrivées (« naissances ») ²	...	24,6	...	26,2	...	113,8
Construction d'usines	...	21,7	...	14,0	...	55,7
Acquisition d'usines	...	4,9	...	12,3	...	227,9
Départs (« décès ») ³	37,8	...	30,7	...	113,9	...
Abandon d'usines	32,0	...	16,2	...	54,6	...
Vente d'usines	6,6	...	14,5	...	206,1	...
Entreprises dont le statut reste inchangé ⁴	50,3	50,3	69,3	73,8	275,9	308,1
Ensemble des entreprises	88,1	74,6	100,0	100,0	208,2	225,1

1 Moyenne non pondérée pour 141 industries de la classification à quatre chiffres; 26 industries ont été exclues principalement parce qu'elles appartenaient au groupe des industries diverses.

2 Entreprises existantes en 1979 mais inexistantes en 1970.

3 Entreprises existantes en 1970 mais qui n'existaient plus en 1979.

4 Entreprises existantes en 1970 et 1979.

SOURCE: Conseil économique du Canada.

que la contraction des industries a été beaucoup moins importante que ne le laisse croire la baisse du nombre d'entreprises. Les quatre premières colonnes indiquent, dans la partie supérieure du tableau, à quel type d'adaptation les entreprises se sont livrées selon qu'elles appartenaient à des industries en déclin, en croissance lente, modérée, ou rapide. Il ressort clairement que les taux de départ dans les quatre catégories se rapprochent beaucoup plus de la moyenne de l'ensemble de l'industrie canadienne que ce n'est le cas des taux d'arrivée. Il s'ensuit que l'adaptation à l'évolution de la situation industrielle, bonne ou mauvaise, s'effectue surtout par le biais de variations dans les taux d'arrivée de nouvelles entreprises. Il s'agit là d'un résultat important qui mérite un examen plus approfondi.

Le taux de création d'entreprises nouvelles n'atteignait que 27% dans les industries en déclin, comparativement à un taux moyen de 36% pour l'ensemble des industries, soit un écart relatif de 26%. Pour ce qui est des départs d'entreprises, le taux se chiffrait à 47% dans les secteurs en déclin, comparativement à une moyenne d'ensemble de 42%; en d'autres termes, il ne surpassait que de 11% la moyenne pour l'ensemble des industries. La diminution du nombre de nouvelles entreprises a donc joué un rôle deux fois plus important que l'augmentation des départs dans le processus d'adaptation des industries en déclin. Dans les industries à croissance lente, les taux de départ n'étaient que très légèrement inférieurs à la moyenne de l'ensemble des industries, de sorte que l'adaptation s'est effectuée en totalité par le biais d'une baisse du taux de création de nouvelles entreprises. Le taux d'arrivée s'est situé à 32% dans cette catégorie, comparativement à une moyenne de 36% pour l'ensemble des industries. Comme on pouvait s'y attendre, les industries à croissance modérée ont affiché une évolution comparable à celle de la moyenne de l'ensemble des industries. Enfin, les industries en croissance rapide ont connu un taux de départ équivalent à la moyenne, mais le taux d'entrée y a été comparative-ment beaucoup plus élevé, soit 47% contre une moyenne de 36% pour l'ensemble des secteurs.

La partie inférieure du tableau présente des données sur les arrivées et les départs, exprimées cette fois en pourcentage des ventes de l'industrie plutôt qu'en pourcentage du nombre d'entreprises dans l'industrie. L'examen de cette deuxième série de données conduit à des conclusions à peu près identiques aux précédentes; toutefois, pour les industries qui accusent un déclin en termes absolus, la baisse des taux d'arrivée et la hausse des taux de départ jouent maintenant un rôle à peu près d'égale importance, alors que la contribution des taux d'arrivée était deux fois plus élevée lorsque nous ne tenions compte que du nombre des entrées et des sorties d'entreprises. Il s'ensuit que les entreprises qui ont cessé leurs opérations avaient en moyenne un chiffre de ventes deux fois plus élevé que celui qu'auraient réalisé les nouvelles entreprises qui n'ont en fait jamais ouvert leurs portes. Mais la conclusion générale demeure la même: quel que soit le rythme de contraction ou d'expansion d'une industrie, ce sont les variations dans les taux d'arrivée qui constituent le principal mécanisme d'adaptation industrielle, les variations dans les taux de départ jouant un rôle beaucoup moins important.

S'agissant des répercussions de l'évolution des importations et des exportations sur les arrivées et les départs entre 1970 et 1979, on était en droit de s'attendre à ce que l'augmentation des importations et la concurrence qu'elle suscite ait pour effet

TABLEAU V
Arrivées et départs d'entreprises dans le secteur manufacturier,
selon le taux de croissance de l'industrie, Canada, 1970-1979.
 (En pourcentage)

	Taux de croissance de l'industrie ¹				Moyenne canadienne
	En régression	Faible	Modéré	Rapide	
En proportion du nombre d'entreprises en 1970:					
Arrivées	26,6	31,9	35,9	46,5	36,1
Construction d'usines	19,0	25,0	27,9	37,1	28,1
Acquisition d'usines	7,9	7,3	9,8	11,3	9,2
Départs	47,1	40,4	40,8	42,3	42,3
Abandon d'usines	38,4	31,3	29,5	31,4	32,2
Vente d'usines	10,2	9,8	13,7	12,2	11,6
En proportion de la valeur des expéditions de l'industrie en 1970:					
Arrivées	25,8	26,9	37,3	62,0	39,5
Construction d'usines	12,3	16,2	17,9	36,0	21,6
Acquisition d'usines	13,5	10,7	19,2	26,0	18,0
Départs	40,7	28,0	28,7	28,6	30,7
Abandon d'usines	23,9	16,5	11,6	15,4	16,2
Vente d'usines	16,8	11,6	17,1	13,2	14,5
Nombre d'industries	26	36	39	40	141
Nombre d'entreprises par industrie					
1970	53,7	98,3	69,2	119,7	88,1
1979	44,8	79,1	60,4	103,7	74,6
Nombre d'employés par industrie					
1970	5 442	9 378	11 683	8 127	8 935
1979	4 744	9 238	13 222	10 528	9 874

¹ Les taux de croissance sont ceux des expéditions. Les taux choisis sont les suivants: en régression, de 0 à -2%; faible, de 0 à 2%; modéré, de 2 à 4%; rapide, 4% et plus.

SOURCE: J. BALDWIN et P. GORECKI, avec la collaboration de J. McVEY et J. CRYSDALE, « Entry and Exit to the Canadian Manufacturing Sector: 1970-1979 », Conseil économique du Canada, Document n° 225, Ottawa, février 1983.

de réduire les entrées et d'augmenter les sorties d'entreprises tandis que l'accroissement des exportations aurait vraisemblablement l'effet contraire. En général, c'est ce qui s'est effectivement produit sauf que plus le rythme de croissance des importations s'est avéré élevé au cours des années 70 et moins les départs ont été nombreux. Ce résultat est contraire à ce que l'on était en droit d'escompter. En effet, lorsque les importations augmentent et tendent à remplacer la production intérieure on s'attendrait à enregistrer un plus grand nombre de départs.

Il ressort de cette analyse du comportement des entreprises que les taux d'arrivée et de départ sont extrêmement élevés dans le cours normal des choses, ce qui devrait permettre, en principe, de réaliser rapidement une adaptation fondamentale par le biais de variations dans la fréquence des entrées et des sorties d'entreprises. En pratique, on constate, non sans étonnement, que le principal mécanisme d'adaptation aux variations du taux de croissance d'une industrie intervient par le biais de variations du rythme de création de nouvelles entreprises. Il appert, par conséquent, que l'impression largement répandue selon laquelle le processus d'adaptation s'accompagne de répercussions traumatisantes est quelque peu exagérée.

B — Le comportement des travailleurs

L'autre volet du débat sur le processus d'adaptation de l'industrie à la concurrence internationale porte sur le sort des travailleurs qui perdent définitivement leur emploi en raison de la fermeture des usines où ils travaillaient ou d'une réduction permanente du niveau de leur activité. Il s'agit sans aucun doute, dans l'optique des politiques gouvernementales, de l'aspect le plus important du processus d'adaptation puisqu'il est susceptible, dans certains cas, d'être à l'origine de perturbations sociales et économiques sérieuses. Les coûts de telles perturbations seraient tels qu'il est indispensable d'analyser soigneusement les données disponibles ayant trait à cette dimension de la question.

Dans cette perspective, le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce a mené, en 1977, une série d'enquêtes auprès de plusieurs milliers de travailleurs qui avaient été congédiés de 1974 à 1976 dans trois catégories d'industries: le vêtement, les textiles et les produits électriques.⁵ Comme chacun le sait, il s'agit, avec celui du cuir et de la chaussure, des trois secteurs qui ont été, jusqu'à maintenant, les plus durement touchés par la concurrence des pays en développement. L'analyse des résultats de ces enquêtes permet de mettre en évidence plusieurs aspects du processus d'adaptation de la main-d'oeuvre à la concurrence des importations.

Les travailleurs qui avaient été licenciés ont été répartis, au moment où l'enquête a été faite, en trois catégories sur la base de leur nouveau statut. On a ainsi distingué entre ceux qui ne faisaient plus partie de la population active, ceux qui occupaient un nouvel emploi et enfin ceux qui faisaient toujours partie de la

5. Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre/Étude des frais d'adaptation de la main-d'oeuvre, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, 1979.

population active mais qui, à l'époque, étaient toujours sans emploi. Dans l'ensemble, un tiers des travailleurs tombait, soit dans la première ou la troisième catégorie alors que les deux tiers avaient réussi à se trouver un nouvel emploi. Ainsi qu'on peut le constater à la lecture du tableau VI, les mêmes proportions se retrouvent dans chacune des trois industries encore que la proportion de ceux qui avaient quitté la population active était légèrement plus élevée dans l'industrie du vêtement. En fait, environ 80% des travailleurs licenciés de 1974 à 1976 faisaient toujours partie de la population active en 1977 et, parmi eux, environ 80% avaient trouvé un emploi. Les résultats de l'enquête indiquent, d'autre part, que la moitié des travailleurs demeurés dans la population active, soit la valeur médiane, avaient été en chômage pendant 13 à 16 semaines selon l'industrie qu'ils avaient quittée (tableau VII). Quant à ceux qui avaient effectivement trouvé un nouvel emploi, le délai avait été beaucoup plus court, variant de 5 à 8 semaines. Une faible proportion des travailleurs qui faisaient toujours partie de la population active, soit 4%, avaient connu cependant des périodes de chômage de deux ans ou plus. En somme, ce que de telles données nous indiquent, c'est que la plupart de ceux qui réussissent à trouver du travail à la suite d'un licenciement y parviennent assez rapidement, mais il subsiste un petit nombre de chômeurs « chroniques » qui sont toujours sans emploi deux ans après leur mise à pied.

Quant à l'âge et au sexe, on constate qu'ils sont d'importants déterminants de la situation des travailleurs licenciés. S'agissant de l'âge, il appert que les travailleurs âgés sont plus susceptibles que les jeunes de quitter la population active, et qu'ils ont moins de chances de trouver un emploi s'ils décident d'y demeurer. Étant souvent plus attachés à une localité particulière, ils sont également moins mobiles. De leur côté, les employeurs sont vraisemblablement moins disposés à investir dans la formation de travailleurs plus âgés qui risquent de quitter la population active dans un avenir rapproché. S'agissant du sexe, il s'avère que les hommes sont plus susceptibles que les femmes de demeurer dans la population active, qu'ils ont également plus de chances de trouver un emploi et de le trouver plus rapidement. Ainsi, dans les trois industries étudiées: le vêtement, les textiles et les produits électriques, la moitié des hommes demeurés dans la population active avaient trouvé un emploi dans un délai de 9, 10 et 15 semaines respectivement, alors que les chiffres correspondants pour les femmes étaient de 16, 27 et 25 semaines.

Un examen du degré de mobilité sectorielle et professionnelle des travailleurs révèle que la vaste majorité de ceux qui ont été licenciés dans les trois industries étudiées ont trouvé des emplois dans d'autres industries ou dans d'autres professions. Dans le cas des textiles, par exemple, on constate au tableau VIII que seulement 10% des travailleurs sont demeurés au sein de l'industrie, alors que 90% ont changé de métier. Pour ceux qui sont demeurés dans la même industrie et qui ont conservé le même genre de travail, la période de chômage a toutefois été généralement plus courte. Quels sont les renseignements que l'on peut tirer de cet examen du comportement des travailleurs et des entreprises? Outre le fait qu'elle semble généralement se réaliser dans des conditions moins difficiles que ce à quoi l'on s'attend généralement, deux conclusions se dégagent de notre analyse de l'adaptation de l'industrie canadienne. S'agissant des entreprises, le processus auquel elles doivent se soumettre a tendance à s'effectuer par la voie qui s'avère la

TABLEAU VI
Situation d'emploi des travailleurs licenciés suite à une plus grande
ouverture des échanges, dans trois industries canadiennes, 1974-1976.

	Travailleurs licenciés qui :						
	Avaient quitté la population active		Étaient demeurés dans la population active				
			Avaient trouvé un autre emploi		Étaient encore en chômage ¹		
	Nombre Total	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Vêtement	753	189	25,1	465	61,8	99	13,1
Industrie textile primaire	2 664	456	17,1	1 772	66,5	436	16,4
Produits électriques	879	145	16,5	524	59,6	210	23,9
Total	4 296	790	18,4	2 761	64,3	745	17,3

¹ Au moment de l'enquête.

SOURCE: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Groupe de l'analyse et de l'élaboration de la politique économique, Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre, Ottawa, 1979.

TABLEAU VII
Durée de la période de chômage des travailleurs
licenciés suite à une plus grande ouverture
des échanges, dans trois industries canadiennes, 1974-1976.

	Travailleurs licenciés faisant encore partie de la population active			Travailleurs licenciés ayant trouvé un emploi ¹		
	Durée du chômage (en semaines)			Durée du chômage (en semaines)		
	Total	Moyenne	Médiane	Total	Moyenne	Médiane
	Vêtement	564	28	13	465	22
Industrie textile primaire	2 208	29	16	1 772	21	8
Produits électriques	733	25	16	524	17	5

¹ Au moment de l'enquête.

SOURCE: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Projet de dépistage de la main-d'oeuvre.

moins pénible. Compte tenu du fait que le taux de roulement naturel des entreprises canadiennes est très élevé, l'adaptation aux changements pouvait en principe s'effectuer par des variations du taux de natalité des entreprises autant que par des variations de leur taux de mortalité. En pratique, cela ne se produit pas ainsi, puisque elle se réalise par le biais d'une baisse du nombre de nouvelles entreprises ou de nouvelles usines, tandis que le nombre de celles qui ferment leurs portes demeure pratiquement inchangé. Dans ces conditions, une industrie qui continue à croître lentement, tout en perdant de son importance relative en raison de la concurrence des importations, affichera un nombre anormalement faible de nouvelles entreprises plutôt qu'un nombre anormalement élevé d'échecs et de faillites.

Pour ce qui est de l'adaptation de la main-d'oeuvre, il semble, là aussi, que le processus d'adaptation soit un peu moins sévère que ce à quoi on pouvait s'attendre en principe. La majorité des travailleurs licenciés trouvent du travail, pour la plupart dans d'autres industries; la durée des périodes de chômage qui suivent les mises à pied n'est certes pas exceptionnellement courte, mais elle n'est pas non plus particulièrement longue.

Est-ce à dire pour autant que l'avènement d'un environnement commercial plus ouvert et plus concurrentiel ne comporte que des avantages et guère ou peu d'inconvénients? En fait, ce que nous avons cherché à montrer et qu'il est important de souligner, c'est d'abord que les changements interviennent et ensuite qu'aucun d'entre eux ne se produit de façon radicale. Il est peu probable, dans ces conditions, que l'on assiste jamais à de grands bouleversements ou à des déplacements massifs de travailleurs. Mais cela ne veut pas dire pour autant que nous ne sommes pas confrontés à des problèmes de transition dont il serait dangereux de minimiser l'importance. Plusieurs observations, avant d'en terminer, permettront, s'il en est besoin, d'éviter tout malentendu à cet égard.

Il faut rappeler en premier lieu, et pourvu que le cadre des échanges internationaux ne soit pas substantiellement modifié, que les problèmes soulevés par la concurrence des importations ne s'atténueront vraisemblablement pas au cours de la présente décennie et ce pour deux raisons essentielles. Compte tenu de l'application des réductions tarifaires qui ont été convenues lors des négociations multilatérales du Tokyo-Round, la pénétration des importations pourrait s'accroître et contribuer ainsi à en aggraver l'importance. Par ailleurs, et bien que l'on en fasse souvent état, l'expansion des importations canadiennes en provenance des pays d'Extrême-Orient qui connaissent une industrialisation rapide, et dont la Corée et Taïwan sont les prototypes, ne représentent encore, pour l'instant, qu'un phénomène de portée limitée. On a pu montrer, en effet, que les importations canadiennes des produits manufacturés en provenance des pays en développement étaient de l'ordre de 1,5 milliard de dollars à la fin des années 1970, et représentaient environ 4% du total des achats canadiens de produits finis d'origine étrangère.⁶ Étant donné que le Canada importe le tiers de produits manufacturés qu'il consomme, ce pourcentage

6. R. A. MATTHEWS, *Canadian Industry and the Challenge of Low Cost Inputs*, Document no. 172, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1980.

de 4% signifie que les importations en provenance du Tiers-Monde ne représentent à l'heure actuelle qu'un peu plus de 1% du marché canadien. Une telle proportion est vraisemblablement appelée à augmenter au fur et à mesure que l'industrialisation du Tiers-Monde s'orientera vers des produits faisant appel à une technologie plus complexe.

TABLEAU VIII

Mobilité sectorielle des travailleurs congédiés suite à une plus grande ouverture des échanges, dans trois industries canadiennes, 1974-1976

	Proportion des travailleurs ayant trouvé un emploi (%)	Secteur du nouvel emploi	Durée moyenne du chômage (semaines)
Vêtement	37	Vêtement	18
	24	Autres industries de fabrication	26
	39	Services et autres industries	23
Total	100		
Industrie textile primaire	10	Industrie textile primaire	17
	39	Autres industries de fabrication	20
	51	Services et autres industries	22
Total	100		
Produits électriques	19	Produits électriques	17
	47	Autres industries de fabrication	15
	34	Services et autres industries	19
Total	100		

SOURCE: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Projet de dépistage de la main-d'oeuvre.

Il convient de noter en second lieu que s'il n'y a pas lieu d'être excessivement inquiet des effets contraires que les importations peuvent avoir sur la structure industrielle canadienne considérée comme un tout, la répartition du fardeau de l'adaptation peut s'avérer inéquitable lorsque l'on tient compte de sa dimension régionale. Analysant la répartition par localité des emplois dans les cinq secteurs qui ont été les plus confrontés à la concurrence des pays en développement, soit les industries du cuir et de la chaussure, du textile, de la bonneterie, du vêtement, et des produits électriques et électroniques, on a pu montrer que l'adaptation pourrait être, à ce niveau, un facteur de dislocation économique et sociale.⁷ Posant par hypothèse que toute communauté dont plus de 5% de l'emploi total est concentré dans ces cinq industries pouvait éprouver des difficultés d'adaptation à la concurrence internationale, R. Matthews a constaté que 23 localités du Québec étaient

7. R.A. MATTHEWS, *Canadian Industry and the Challenge of Low Cost Inputs*, *op. cit.*

dans une telle situation et huit dans la province de l'Ontario. S'agissant du Québec, pour neuf d'entre elles, l'emploi concerné représentait 10% ou plus de l'emploi total, dont quatre plus de 15%. Lorsque par surcroît on examine la structure de ces emplois, on constate, qu'ils sont surtout occupés par des femmes, des personnes âgées, peu instruites et par conséquent par des travailleurs qui sont relativement moins mobiles et qui auraient, selon toute vraisemblance, plus de difficulté à se trouver un nouvel emploi. L'enquête du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce à laquelle nous nous sommes déjà référé permet d'ailleurs de le confirmer. Elle montre en effet que la probabilité de rester sans travail durant une période prolongée est plus de deux fois plus élevée que la moyenne pour les travailleurs de plus de 55 ans, et d'une fois et demie plus élevée dans le cas des femmes. Il convient, par ailleurs, de rappeler que ces données décrivent la situation telle qu'elle se présentait au cours des années 1974 à 1977, à une époque où le chômage était beaucoup plus bas qu'aujourd'hui. On peut s'attendre à ce que l'adaptation s'avère beaucoup plus difficile en période de profonde récession.

En examinant les réactions qu'a suscité au cours des quinze dernières années une plus grande concurrence internationale, nous avons constaté qu'elles se sont traduites par une spécialisation accrue et l'allongement des cycles de production. On peut en conclure que l'intensification du commerce s'est accompagnée d'une hausse significative de l'efficacité et donc des revenus réels. Nous avons également constaté que si les travailleurs parviennent à s'adapter, ils font néanmoins face à des problèmes plus sérieux que les entreprises. Compte tenu de la concentration régionale de certains secteurs industriels, il s'avère que les localités n'offrant que très peu d'alternatives au niveau des emplois pourraient entrer dans une phase de déclin économique caractérisé par de longues périodes d'inactivité de leur main-d'oeuvre. Les coûts qui en résulteraient sur le plan humain autant qu'en termes économiques pourraient accentuer les pressions en faveur d'une plus grande protection tarifaire et non-tarifaire, l'imposition des droits antidumping et le contingentement volontaire des exportations. Le recours à un tel protectionnisme larvé tendrait à se généraliser et à provoquer l'érosion graduelle du système libéralisé des échanges et des avantages économiques qui y sont associés. Tant pour des raisons de principe que pour des motifs pratiques, il importe donc de trouver le meilleur moyen de compenser par les gains de revenu dont jouira la majorité de la population, les lourdes pertes de revenu que peuvent subir provisoirement un petit nombre de personnes.