

# **LE CANADA AU 21<sup>e</sup> SIÈCLE**

## **I. MISE EN SITUATION**

### **L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD : LES 25 DERNIÈRES ANNÉES ET LES 25 PROCHAINES ANNÉES**

*Document n° 3  
Novembre 1998*

### ***Programme des publications de recherche d'Industrie Canada***

Le Programme des publications de recherche d'Industrie Canada fournit une tribune pour l'analyse des grands défis micro-économiques auxquels est confrontée l'économie canadienne et favorise un débat public éclairé sur les grandes questions d'actualité. Sous l'égide de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, la collection des documents de recherche, qui s'inscrit dans le cadre de ce programme, regroupe des documents de travail analytiques révisés par des pairs et des documents de discussion rédigés par des spécialistes qui portent sur des questions micro-économiques d'importance primordiale.

Les opinions exprimées dans ces documents de recherche ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

Programme des publications  
de recherche d'Industrie Canada

# **LE CANADA AU 21<sup>e</sup> SIÈCLE**

## **I. MISE EN SITUATION**

### **L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD : LES 25 DERNIÈRES ANNÉES ET LES 25 PROCHAINES ANNÉES**

*Par Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott  
Institute for International Economics, Washington (DC)*

Also available in English

---

## *Données de catalogage avant publication (Canada)*

Hufbauer, Gary Clyde

L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années  
et les 25 prochaines années.

(Le Canada au 21<sup>e</sup> siècle. I. Mise en situation; document n° 3)

Texte en français et en anglais disposé tête-bêche.

Titre de la p. de t. addit. : North American Economic Integration

ISBN SBN 0-662-63776-3

No de cat. C21-27/1-1998-3

1. Canada – Relations économiques extérieures – États-Unis.
  2. États-Unis – Relations économiques extérieures – Canada.
  3. Amérique du Nord – Intégration économique.
  4. Canada – Politique commerciale.
- I. Schott, Jeffrey J., 1949- .
- II. Canada. Industrie Canada. Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique.
- III. Titre.
- IV. Coll. : Le Canada au 21<sup>e</sup> siècle. I. Mise en situation.

HF1480.15U5H83 1998

337.71'073

C98-980313-9F

---

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche et sur la façon d'en obtenir des exemplaires. Des sommaires des documents et cahiers de recherche publiés dans les diverses collections d'Industrie Canada, ainsi que le texte intégral de notre bulletin trimestriel, *MICRO*, peuvent être consultés sur *STRATEGIS*, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao  
Directeur  
Analyse des investissements stratégiques  
Analyse de la politique micro-économique  
Industrie Canada  
5e étage, tour ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 941-8187 Fax : (613) 991-1261

Courriel : [rao.someshwar@ic.gc.ca](mailto:rao.someshwar@ic.gc.ca)

---

## *Table des matières*

PRÉFACE	<i>i</i>
SOMMAIRE	<i>iii</i>
INTRODUCTION	1
LES 25 DERNIÈRES ANNÉES	3
L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE BILATÉRAL	3
LES INITIATIVES ÉCONOMIQUES BILATÉRALES	33
LES 25 PROCHAINES ANNÉES	39
L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE – L'EXEMPLE DE L'ALLEMAGNE ET DES PAYS DU BENELUX	39
CONSÉQUENCES POUR LA COMPÉTITIVITÉ	50
L'AVENIR DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET SES CONSÉQUENCES POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD	55
PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE DANS L'HÉMISPHERE AMÉRICAIN	57
PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE EN ASIE-PACIFIQUE	60
PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE À L'ÉCHELLE MONDIALE	61
CONCLUSIONS	63
NOTES	65
PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA	67

---

## PRÉFACE

À L'APPROCHE DU NOUVEAU MILLÉNAIRE, les Canadiens assistent à une transformation radicale des paramètres de l'économie. La tendance à la mondialisation des marchés et à l'intégration de plus en plus poussée de l'activité économique entre les nations s'accroît. Les progrès spectaculaires de l'informatique et des communications facilitent ce mouvement de mondialisation et changent fondamentalement le milieu de travail et le mode de vie des Canadiens. Du même coup, et comme conséquence première de la révolution de l'information, les activités axées sur le savoir occupent une place sans cesse plus grande dans notre économie et celle des autres pays industrialisés.

Cette mutation fondamentale de l'économie nous incite à faire une comparaison avec la révolution industrielle du 19<sup>e</sup> siècle. Comme à cette époque, les grands changements structurels engendrent des incertitudes. Les entreprises et les travailleurs luttent pour se tailler une place dans ce nouvel ordre économique. Les Canadiens se demandent si les ressources matérielles, humaines et institutionnelles de leur pays constituent une assise suffisamment solide pour garantir leur prospérité future. Beaucoup estiment que les perspectives qui s'offrent au Canada sont beaucoup moins sûres qu'à l'époque où les richesses naturelles jouaient un rôle clé dans l'édification de l'économie du pays.

Afin d'explorer plus à fond les possibilités et les défis que laissent entrevoir ces développements à moyen et à long terme, la Direction de l'analyse de la politique micro-économique d'Industrie Canada a invité un groupe de spécialistes à présenter leur « vision » du Canada au 21<sup>e</sup> siècle dans un certain nombre de domaines importants. Chaque auteur devait s'attaquer à deux tâches redoutables : d'abord dégager les grandes tendances historiques en vue d'élaborer des scénarios illustrant comment les choses évolueront vraisemblablement au cours des dix à quinze prochaines années dans le domaine qui lui avait été assigné, puis examiner les conséquences à moyen terme de cette évolution pour l'économie canadienne.

Les essais qui découlent de cet exercice sont en voie de publication sous le thème général « Le Canada au 21<sup>e</sup> siècle ». La collection englobe onze documents traitant des perspectives qui s'offrent au Canada à moyen terme dans différents domaines. Ces documents sont répartis en trois volets. Le premier, *Mise en situation*, est consacré aux tendances fondamentales qui façonneront le contexte économique à moyen terme au Canada. Le second volet, *Ressources et technologie*, traite de l'évolution de certains facteurs importants sur le plan de la création de la richesse au Canada, ainsi que des mesures requises pour leur donner un solide fondement en vue d'assurer la prospérité du pays. Le troisième et dernier volet, *Relever le défi*, scrute les réactions des particuliers, des entreprises et des gouvernements aux défis qui se présenteront à moyen terme et propose certains éléments de solution en vue d'orienter le pays sur la bonne voie.

S'inscrivant dans le volet *Mise en situation*, cette étude de Gary Hufbauer et Jeffrey Schott, de l'Institute for International Economics, s'intéresse à la dimension régionale des relations commerciales du Canada. Les auteurs retracent l'évolution des échanges, des investissements et des autres liens commerciaux entre le Canada et les États-Unis, et ils s'interrogent sur l'évolution future des relations économiques dans l'espace nord-américain.

Les auteurs sont optimistes quant aux perspectives d'une intégration économique plus poussée en Amérique du Nord. Ils estiment que les forces du libre-échange continueront de prévaloir sur les sentiments protectionnistes aux États-Unis et que le progrès économique en Amérique du Nord favorisera une expansion des échanges Canada-États-Unis qui, d'ici 2005 ou 2010, pourraient être de 20 à 30 p. 100 supérieurs à ce qu'ils auraient été en l'absence des accords commerciaux récemment conclus. Dans l'intervalle, les réformes économiques entreprises dans les pays d'Amérique latine préparent le terrain à un élargissement de l'ALENA et à l'émergence graduelle d'une zone de libre-échange pour les Amériques.

---

## SOMMAIRE

CETTE ÉTUDE OFFRE UNE RÉTROSPECTIVE ET UNE PROJECTION du processus d'intégration économique en Amérique du Nord. Elle débute par un survol historique des relations économiques entre le Canada et les États-Unis ces 25 dernières années pour ensuite passer à la boule de cristal: l'évolution probable des relations économiques bilatérales durant le prochain quart de siècle.

### LES 25 DERNIÈRES ANNÉES

CETTE PARTIE TRAITÉ DES SOURCES DE L'INTÉGRATION « SILENCIEUSE » qui a marqué le dernier quart de siècle. Dans la seconde partie, les auteurs s'appuient sur cette analyse pour esquisser le cheminement futur des relations économiques bilatérales.

### L'investissement et le commerce bilatéral

Le Canada fait partie des pays de l'OCDE qui dépendent le plus des échanges internationaux, tandis que les États-Unis sont l'un de ceux qui en dépendent le moins. Chacun des deux pays est le meilleur client de l'autre mais les États-Unis n'ont pas de rivaux étrangers sur le marché canadien tandis que le Canada n'est que le premier parmi plusieurs partenaires commerciaux des États-Unis. En termes simples, le marché américain est plus important pour le Canada que ne l'est le marché canadien pour les États-Unis.

Au cours de la période 1975-1995, les échanges bilatéraux de biens et de services ont crû plus rapidement que le PIB, augmentant à un taux annuel moyen d'environ 11 p. 100. Les machines et le matériel de transport dominent le commerce bilatéral, représentant entre 40 et 45 p. 100 du total. À l'opposé, les flux bilatéraux d'investissement direct ont été moins robustes et l'investissement direct des États-Unis au Canada a ralenti de façon significative depuis 1990. Les entreprises semblent augmenter la production dans leurs installations les plus efficaces et elles ont tendance à fermer des établissements de plus petite taille qui étaient auparavant nécessaires en raison des barrières au commerce.

Ces tendances globales masquent la croissance importante de toute une série de marchés régionaux le long de la frontière. Au cours des dernières années, le commerce entre les États frontaliers et les provinces canadiennes voisines a augmenté beaucoup plus rapidement que le commerce bilatéral national.

### Questions de politique macro-économique

Le Canada et les États-Unis partagent de nombreuses valeurs sur le plan économique, mais ils se démarquent nettement l'un de l'autre pour ce qui est du rôle du gouvernement dans l'économie. Si les dépenses du gouvernement

central représentent à peu près le même pourcentage du PIB dans les deux pays, les dépenses des provinces canadiennes sont, proportionnellement, à peu près le double de celles des États américains. La dette extérieure du Canada dépasse 100 p. 100 du PIB (comparativement à moins de 20 p. 100 pour les États-Unis) et son déficit budgétaire en pourcentage du PIB est à peu près deux fois celui des États-Unis. En conséquence, les décideurs canadiens sont en quelque sorte pris dans un étau entre les coûts énormes des programmes sociaux et le soutien politique dont jouissent ces programmes.

Depuis 1970, le Canada et les États-Unis ont aussi divergé pour ce qui est du pourcentage du PIB absorbé par les impôts sur le revenu et sur les bénéfices : il a augmenté au Canada mais a diminué aux États-Unis. En 1993, l'écart à ce titre était de 3 p. 100 du PIB. Les taxes sur les biens et services au Canada ont depuis longtemps été environ le double de celles appliquées aux États-Unis.

L'économie canadienne évolue parallèlement à l'économie américaine sans que leurs cheminements soient pour autant identiques. Les liens les plus étroits se retrouvent sur les marchés monétaires où la corrélation est presque parfaite entre les taux canadiens et américains à échéance de dix ans. Sauf pour quelques années après 1990, il en a été de même des taux d'inflation. Par contre, le taux de change varie encore beaucoup.

Ce sont peut-être les marchés du travail qui diffèrent le plus. Jusqu'à la fin de la dernière décennie, l'évolution du chômage au Canada suivait la tendance aux États-Unis avec un an de retard. Depuis, le taux canadien a sensiblement augmenté alors que le taux américain a baissé graduellement. Cette divergence est probablement attribuable au fait que la dernière récession est survenue plus tard au Canada et y a été beaucoup plus profonde. Les salaires canadiens étant plus rigides que les salaires américains, ils ont continué d'augmenter au même rythme que ces derniers. En pareil contexte, les salaires canadiens auraient dû augmenter beaucoup moins pour éviter que les efforts déployés pour éradiquer l'inflation n'engendrent une poussée de chômage.

### **Irritants en matière de commerce et d'investissement**

Parmi les obstacles à l'intégration des économies nord-américaines figurent en bonne place les interventions unilatérales en politique commerciale qui peuvent fausser les flux d'investissement et compromettre les stratégies des entreprises qui veulent rationaliser leur production dans l'ensemble de la région. Dans ce texte, nous étudions trois genres de mesures : les droits antidumping et les droits compensateurs, les initiatives prises sous l'empire de l'article 301 de la *Trade Act* des États-Unis et, enfin, les sanctions économiques.

**Les droits antidumping et compensateurs** ont rarement été imposés compte tenu de l'importance du commerce bilatéral. Ils ont toutefois reçu beaucoup d'attention au Canada puisqu'ils ont frappé de gros secteurs d'exportation comme le bois d'oeuvre. Les États-Unis ont pris 70 actions de ce genre au cours des trois dernières décennies. Toutefois, ces dernières années, on a

observé un déclin rapide de la fréquence de ces interventions. L'apaisement des tensions qu'elles engendraient est essentiellement due à la nouvelle procédure de règlement des conflits prévue dans l'ALE (Accord de libre-échange canado-américain).

Est-ce que, dans l'avenir, des négociations régionales ou multilatérales pourraient restreindre les abus du système de droits antidumping? Les tentatives passées ne portent guère à l'optimisme. Pire encore, les récents accords du GATT ont encore accru le foisonnement de directives sensées guider l'action des agences chargées de mettre en oeuvre ces interventions. Les auteurs manifestent peu d'enthousiasme pour de nouveaux efforts de ce genre; ils croient préférable de laisser dépérir les pratiques antidumping plutôt que de tenter de les supprimer. Les émondages antérieurs se sont transformés en greffes qui n'ont fait que renforcer ces pratiques.

Les droits compensateurs poseront un problème tant que les gouvernements continueront de subventionner certains secteurs afin de redistribuer le revenu ou d'augmenter l'emploi. Les deux pays ont tenté sans succès de limiter les subventions accordées par les provinces, les États et les administrations locales, notamment lorsque ceux-ci se concurrencent pour attirer de nouveaux investissements. Les négociations régionales et multilatérales n'ont pas réussi à imposer une discipline dans ce domaine. Seules les contraintes budgétaires ou une révolte des contribuables semblent capable de mettre fin à ces subventions.

**Les initiatives américaines fondées sur l'article 301** n'ont pas suscité de préoccupations importantes, mise à part l'importante exception des industries culturelles. Cette disposition a trait à l'article 301 de la *Trade Act* de 1974. Elle autorise le président à user de représailles contre les pratiques commerciales étrangères « déloyales ». Des actions unilatérales au titre de l'article 301 sont encore possibles si les politiques en cause ne sont pas expressément prévues dans les règles de l'Organisation mondiale du commerce. Comme le Canada insiste pour soustraire les industries culturelles aux dispositions de l'ALENA et de l'OMC, il est plus facile de contester les pratiques canadiennes en ce domaine en invoquant l'article 301. Les avocats nord-américains spécialisés en commerce international pourraient faire de bonnes affaires.

**Les sanctions économiques.** Ces instruments de politique étrangère n'ont que rarement fait l'objet de différends entre le Canada et les États-Unis, du moins jusqu'à l'adoption récente de la *Helms-Burton Act* aux États-Unis. De même, ces sanctions n'ont jamais sérieusement nui aux échanges ou aux investissements dans la région. Cependant, on doit s'inquiéter de la tendance à enchâsser les sanctions économiques dans des lois plutôt que dans des directives présidentielles comme ce fut le cas pour Cuba, l'Iran et l'Irak. Si cette tendance devait se renforcer, les États-Unis se retrouveraient de plus en plus mêlés à des différends acrimonieux avec le Canada et d'autres pays pour avoir utilisé pareilles sanctions.

## **Initiatives économiques bilatérales**

Depuis une génération, les relations économiques canado-américaines reflètent une sensibilisation croissante à la nécessité de régler les conflits par voie de négociation plutôt que par des initiatives unilatérales. Les auteurs passent brièvement en revue les grands accords survenus durant cette période : le Pacte de l'automobile, l'ALE et l'ALENA.

Le Pacte de l'auto a stimulé l'investissement dans le secteur canadien de l'automobile et créé un réseau d'échanges très dense de part et d'autre de la frontière. Conceptuellement, le Pacte de l'auto a été le précurseur de l'Accord de libre-échange canado-américain. En effet, il a constitué la première dérogation importante à la politique de libéralisation multilatérale des échanges que les États-Unis poursuivaient depuis la Deuxième Guerre mondiale.

L'ALE a renforcé les relations commerciales bilatérales, a créé de nouveaux droits et de nouvelles obligations en matière d'investissement et de services en plus d'établir de nouveaux mécanismes de règlement des différends. Ces dispositions ont par la suite servi de modèle à d'autres négociations, tant régionales que multilatérales. Depuis l'ALE, les échanges bilatéraux ont crû au rythme de 21 p. 100 l'an dans le secteur des services financiers et à presque 30 p. 100 dans les secteurs voisins des services informatiques et de l'information. L'ALE a essentiellement fourni les assises institutionnelles à la libéralisation supplémentaire des échanges dans le cadre de l'ALENA.

## **LES 25 PROCHAINES ANNÉES**

### **L'intégration économique : le cas de l'Allemagne et des pays du Benelux**

Cette section traite de la convergence entre les économies de l'Allemagne et des pays du Benelux au cours des 30 dernières années et des leçons qu'elle recèle peut-être pour la convergence future des économies canadienne et américaine. L'intégration en Europe du Nord a été particulièrement poussée en raison des frontières communes et des liens linguistiques (le français et l'anglais y sont utilisés comme langues secondes). En 1960, les pays du Benelux et l'Allemagne de l'Ouest avaient atteint un niveau formel d'intégration semblable à celui atteint seulement en 1990 par le Canada et les États-Unis.

Les auteurs tirent de cette expérience européenne plusieurs conclusions.

Premièrement, en proportion du PIB, les échanges nord-américains continueront probablement d'augmenter. Quoique le ratio échanges/PIB augmente naturellement en raison de la mondialisation, en Europe il a progressé encore plus rapidement durant les années 60 et 70. Les auteurs attribuent cette différence aux efforts d'intégration.

L'intégration des économies européennes s'est traduite par une hausse de 50 p. 100 – par rapport à ce qui serait probablement arrivé par ailleurs – des

échanges intra-régionaux. Comme les barrières commerciales en Amérique du Nord sont moins élevées que celles qui existaient à l'époque en Europe, l'augmentation des échanges, sera forcément plus faible mais devrait atteindre entre 20 et 30 p. 100.

En outre, le ratio échanges/PIB va probablement augmenter au Canada et aux États-Unis. En 1993, les échanges de biens et de services équivalaient à 60 p. 100 du PIB au Canada et à 22 p. 100 aux États-Unis. Ces chiffres pourraient atteindre 80 p. 100 et 35 p. 100, respectivement, au cours des 20 prochaines années.

Cette évolution peut être décrite d'une autre façon : la croissance du ratio échanges/PIB signifie que les importations canadiennes et américaines croîtront d'un point de pourcentage de plus que le PIB réel.

Deuxièmement, si l'on se fie à de nombreux indicateurs macro-économiques, l'Amérique du Nord a déjà atteint le niveau de convergence observé en Europe du Nord. Les deux indicateurs où l'on pourrait constater une convergence accrue sont le taux de change et le taux de chômage. Si le taux de change fluctue moins dans l'avenir, ce sera moins à cause de la politique suivie par la Banque du Canada qu'en raison de phénomènes fondamentaux comme la synchronisation des taux d'inflation. Par contre, l'impulsion attribuable aux marchés ouverts pour les biens et services va probablement entraîner une plus grande flexibilité du marché du travail au Canada et rapprocher les taux de chômage des deux pays.

Troisièmement, l'intégration n'exige pas que les politiques fiscales convergent. En Europe, même après une intégration économique très poussée, les régimes de taxation sont plus différenciés qu'ils ne l'étaient en 1965. En d'autres termes, les petits pays ont pu poursuivre des politiques sociales plus ambitieuses que leur grand partenaire. Les auteurs prévoient que les différences de structure fiscale entre le Canada et les États-Unis dureront encore un certain temps; ils ne voient pas pourquoi la convergence des économies forcerait, en soi, le Canada à s'aligner sur les préférences américaines pour des impôts et des dépenses publiques moins élevés.

### **Conséquences pour la compétitivité**

L'expérience européenne laisse croire qu'il reste suffisamment de chemin à parcourir pour que la convergence entre les économies canadiennes et américaines se poursuive pendant encore une génération. Ce scénario fait ressortir quatre leçons pour les entreprises et les politiques canadiennes :

- Les entreprises doivent s'aligner sur le leader en matière de qualité et de coûts dans leur domaine, sinon elles risquent de disparaître. Elles doivent économiser la main-d'oeuvre et réduire leurs coûts au minimum.

- Les décisions relatives à l'emplacement des entreprises devraient être influencées au premier chef par la disponibilité et les habitudes de travail de la main-d'oeuvre.
- Les gouvernements pourraient constater que des subventions bien ciblées réussissent à attirer de nouvelles entreprises. Cependant, au regard des contraintes budgétaires, les élus devront établir des priorités entre les programmes généraux (comme de meilleures écoles) et les programmes ciblés comme l'aménagement d'accès routiers pour certains sites industriels.
- Les gouvernements devraient favoriser les taxes sur les biens et services, qui peuvent être rajustées à la frontière, et le régime d'imposition du revenu assez uniformes pour éviter l'exode de personnes hautement qualifiées ou d'entreprises très profitables mais par ailleurs très mobiles.

#### L'AVENIR DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET SES CONSÉQUENCES POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

DANS LA DERNIÈRE PARTIE, LES AUTEURS EXPLIQUENT comment ils entendent l'évolution de la politique commerciale américaine et, comment celle-ci pourrait influencer sur les relations économiques canado-américaines. Ils soutiennent que la politique commerciale américaine s'inscrit dans la continuité des dernières décennies et restera fondée sur une combinaison de mesures législatives intérieures, d'initiatives commerciales régionales et de négociations multilatérales dans le cadre de l'OMC. Les auteurs décrivent l'évolution probable des efforts actuels d'intégration économique dans l'hémisphère occidental et la région de l'Asie-Pacifique ainsi que les nouvelles initiatives au sein de l'OMC.

Les États-Unis et le Canada se sont engagés à éliminer les entraves au commerce entre leurs principaux partenaires de l'Amérique latine et de l'Asie-Pacifique. Si ces obstacles sont vraiment levés, la libéralisation des échanges et des investissements engendrera d'importantes réformes dans les économies dynamiques de l'Asie de l'Est et de l'Amérique du Sud. En Amérique du Nord, par contre, il ne sera guère nécessaire de modifier radicalement la plupart des politiques visant le secteur manufacturier, à l'exception notable de l'industrie du vêtement. La réforme du secteur agricole demeurera un sujet délicat dans les deux régions, comme ce fut le cas dans le contexte canado-américain. Pour les économies nord-américaines, les trois principales conséquences de ces engagements seront :

- des pressions accrues en vue de l'adaptation de l'industrie du vêtement;
- une concurrence plus vive dans les secteurs de la viande et des produits laitiers, de la part de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, et dans celui du sucre, de la part du Brésil et peut-être de Cuba;

- des marchés d'exportation en expansion chez les partenaires commerciaux régionaux en raison de l'accélération de la croissance suscitée par l'augmentation des échanges.

**L'hémisphère occidentale** : les auteurs sont optimistes quant à l'avènement d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, les réformes économiques se poursuivent dans tout l'hémisphère et elles renforcent les bases de la croissance économique à moyen et à long terme. Deuxièmement, le processus du Sommet des Amériques fonctionne bien. Troisièmement, la dynamique de l'intégration poursuit sa progression dans le cadre de plusieurs accords sous-régionaux.

Quel est le cheminement le plus probable de la ZLEA? Les auteurs croient qu'une ZLEA se formera progressivement, dans la foulée pragmatique des efforts d'intégration au niveau sous-régional (y compris l'expansion de l'ALENA) et des tentatives faites à l'échelle de l'hémisphère pour harmoniser les règles nationales ou sous-régionales pouvant faire obstacle à la ZLEA. L'ALENA jouera un rôle clef dans l'intégration économique de l'hémisphère puisque ses membres sont à l'origine de 85 p. 100 de la production de l'hémisphère. Un renforcement des liens entre l'ALENA et MERCOSUR sera aussi essentiel.

Les négociations sur l'accession du Chili à l'ALENA devraient se dérouler rapidement une fois que le président américain aura obtenu du Congrès le renouvellement de son pouvoir d'utiliser la procédure accélérée (« fast track authority »). Les plus grandes difficultés découleront sans doute de certaines dispositions de l'ALENA qui vont au delà de celles de l'OMC, notamment les accords parallèles sur l'investissement, la propriété intellectuelle, les services, le travail et la protection de l'environnement.

**L'Asie-Pacifique** : le Canada et les États-Unis ont pris l'engagement d'œuvrer en vue d'une libéralisation complète des échanges et des flux d'investissement d'ici 2010 dans la région de l'APEC. Comment on atteindra cet objectif demeure obscur puisque le mode de négociation asiatique adopté par l'APEC laisse beaucoup d'incertitude quant à l'étendue et à l'échéancier des réformes nationales visant les pratiques commerciales. Les membres de l'APEC ont convenu d'éliminer les obstacles frontaliers au commerce, mais il reste à voir dans quelle mesure cet engagement s'étendra aux politiques nationales. À noter toutefois qu'on a déjà commencé à discuter d'un large éventail de sujets, y compris les politiques en matière d'investissement et de concurrence.

Il n'en demeure pas moins difficile d'imaginer que les réformes au sein de l'APEC puissent aller plus loin que les obligations de libre-échange déjà inscrites à l'ALENA. La norme canado-américaine en la matière constitue vraisemblablement un seuil maximum. La politique de concurrence est le seul domaine où l'APEC pourrait aller plus loin, puisque les efforts régionaux et multilatéraux en sont encore à leurs premiers balbutiements dans ce dossier.

Bref, les auteurs estiment que les négociations entre les gouvernements de l'APEC ne serviront pas de catalyseur à l'intégration économique nord-

américaine. Ce seront plutôt l'attrait des marchés asiatiques en expansion et les défis de la concurrence sur ces marchés qui dicteront la restructuration de l'industrie nord-américaine.

**L'OMC** : si les initiatives de libre-échange au niveau régional se poursuivent, elles devraient mener à de nouvelles négociations au sein de l'OMC en vue d'un libre-échange à l'échelle mondiale.

La question essentielle est de savoir si ces discussions futures sous l'égide de l'OMC peuvent conduire au même degré d'intégration poussée que l'on observe en Europe et qui s'installe en Amérique du Nord, y compris la convergence ou la réciprocité en matière de réglementation intérieure. Les négociations sous l'égide de l'OMC mettent en balance les normes européennes et celles d'autres régions. Dans certains domaines, les dispositions européennes sont plus rigoureuses que celles de l'ALENA et les politiques nord-américaines pourraient devoir être relevées à la norme européenne.

## CONCLUSIONS

AU COURS DES 25 PROCHAINES ANNÉES, l'intégration économique nord-américaine s'accroîtra sensiblement :

- La frontière canado-américaine deviendra aussi discrète que la frontière germano-hollandaise l'est aujourd'hui. Les obstacles frontaliers aux échanges vont passer à l'histoire : le recours aux mesures antidumping — déjà en déclin — disparaîtra au profit d'une concurrence au niveau de la réglementation et de subventions à l'investissement.
- Le commerce extérieur jouera un rôle de plus en plus grand dans les deux économies et les échanges bilatéraux continueront leur progression rapide.
- Les échanges avec l'Asie vont accaparer une part beaucoup plus grande des exportations et des importations du Canada et des États-Unis accélérant ainsi l'expansion des ports de la côte ouest.
- Quelle que soit l'issue de la question québécoise, les auteurs prévoient que l'expansion des pouvoirs des provinces et des États se poursuivra aux dépens de ceux des gouvernements fédéraux. Dans les deux pays, la direction de l'intégration économique sera davantage tributaire des provinces et des États que dans le passé. La dévolution des pouvoirs va réduire l'assiette fiscale des administrations centrales et continuer d'exercer une contrainte sur les dépenses sociales.

---

## INTRODUCTION

**L**E CANADA ET LES ÉTATS-UNIS PARTAGENT la plus longue frontière démilitarisée au monde et sont, l'un pour l'autre, les plus importants partenaires commerciaux. Depuis l'époque coloniale jusqu'à la signature et à la mise en œuvre de l'ALENA, les deux économies ont eu des liens étroits. À partir du milieu du siècle dernier, de nombreux efforts ont été faits pour codifier ces liens dans des accords de libre-échange. Mais jusqu'à tout récemment, la raison politique avait triomphé de la raison économique.

Cette étude débute par une rétrospective des 25 dernières années de relations économiques bilatérales pour ensuite explorer comment les liens économiques entre le Canada et les États-Unis évolueront vraisemblablement au cours du prochain quart de siècle. De l'analyse des sources de « l'intégration silencieuse » de la dernière génération et de celle de la très médiatisée diplomatie commerciale de cette période, les auteurs tentent de déceler des indices de l'évolution future des relations économiques bilatérales.



---

## LES 25 DERNIÈRES ANNÉES

### L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE BILATÉRAL

LE CANADA S'EST TOUJOURS SOUCIÉ de ses relations commerciales avec les États-Unis. Il y a 25 ans, les échanges bilatéraux de marchandises atteignaient les 20 milliards de dollars et représentaient 65 p. 100 des échanges du Canada et 24 p. 100 de ceux des États-Unis. Entre 1970 et 1995, les exportations canadiennes se sont de plus en plus orientées vers les États-Unis, en dépit des efforts de diversification de l'époque Trudeau. La part des importations canadiennes provenant des États-Unis est demeurée constante durant cette période. En 1995, les échanges bilatéraux s'étaient multipliés par plus de 10 pour atteindre 260 milliards de dollars. La dépendance du Canada par rapport au marché américain a atteint 74 p. 100 de l'ensemble de ses échanges; la part du Canada dans le commerce des États-Unis a par contre diminué et n'est plus que de 20 p. 100 (tableau 1).

En termes simples, le marché américain est plus important pour le Canada que ne l'est le marché canadien pour les États-Unis. L'importance du marché américain pour le Canada ressort du fait que 25 p. 100 du personnel canadien chargé de la promotion économique et commerciale est en poste aux États-Unis. La disparité entre les deux pays au titre de l'importance relative des échanges bilatéraux reflète la différence de taille entre les deux pays : la population des États-Unis est dix fois supérieure à celle du Canada (tableau 2).

### Le commerce bilatéral

Le Canada fait partie des pays de l'OCDE qui dépendent le plus des échanges commerciaux, tandis que les États-Unis sont l'un des pays qui en dépendent le moins. Chacun est le meilleur client de l'autre, mais les États-Unis n'ont pas de rivaux étrangers sur le marché canadien tandis que le Canada n'est que le premier parmi plusieurs partenaires commerciaux importants des États-Unis. En 1995, 80 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes sont allées aux États-Unis et 66 p. 100 des importations canadiennes provenaient de ce pays. Les chiffres américains correspondant, 22 et 19 p. 100, marquent bien le contraste entre les deux pays.

Le commerce bilatéral continue de croître plus rapidement que le PIB. De 1970 à 1995, les exportations américaines au Canada (tout comme les importations) ont crû à un taux annuel de 11 p. 100 (tableau 3). Ces données sur les échanges sont en dollars courants; calculée de la même façon, la croissance du PIB américain s'établit à 8,5 p. 100 durant cette période.

Le tableau 4 montre la composition des échanges bilatéraux au cours des 25 dernières années. Les machines et le matériel de transport dominent ces échanges; rien là d'étonnant puisque c'est dans ces domaines que les deux pays ont élaboré les premiers accords de commerce administré. Ces secteurs

<b>TABEAU 1</b>		<b>1960</b>	<b>1965</b>	<b>1970</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>
<b>COMMERCE BILATÉRAL DES MARCHANDISES, 1960-1995</b>									
<b>PART EN POURCENTAGE</b>									
<b>Canada</b>									
<b>(Part des États-Unis)</b>									
Importations	70	68	66	66	66	68	69	63	66
Exportations	58	62	62	62	61	61	75	75	80
<b>États-Unis</b>									
<b>(Part du Canada)</b>									
Importations	23	28	22	22	16	16	19	22	19
Exportations	20	21	20	20	16	16	22	18	22
Source : Direction of Trade Statistics Yearbook, FMI.									

TABLEAU 2

## COMPARAISONS CANADA-ÉTATS-UNIS, DONNÉES DE BASE, 1965-1993

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1993
<b>États-Unis</b>							
Population	M 194,3	205,1	216,0	227,8	238,5	249,9	257,8
PIB réel, 1987	M \$US 2 436 653	2 828 484	3 166 350	3 732 761	4 244 497	4 863 689	5 132 829
PIB réel par habitant, 1987	\$US 12 540	13 794	14 661	16 389	17 799	19 461	19 907
PIB nominal	M \$US 704 094	1 011 563	1 587 563	2 708 147	4 016 650	5 489 600	6 259 899
Exportations (biens et services non fin.)	M \$US 36 742	59 087	136 993	277 525	296 384	548 900	647 800
Importations (biens et services non fin.)	M \$US 31 529	55 760	122 729	293 896	417 623	628 500	724 300
Exportations et importations de biens et services commerciaux en pourcentage du PIB	9,7	11,4	16,4	21,1	17,8	21,4	21,9
<b>Canada</b>							
Population	M 19,7	21,3	23,2	24,6	25,9	27,8	28,8
PIB réel, 1987	M \$US 171 476	215 308	275 314	332 522	383 484	441 722	446 132
PIB réel par habitant, 1987	\$US 8 714	10 097	11 862	13 520	14 782	15 894	15 500
PIB nominal	M \$US 52 867	84 438	167 236	263 192	347 379	568 072	546 350
Exportations (biens et services non fin.)	M \$US 9 915	19 165	38 297	74 904	98 807	144 773	161 405
Importations (biens et services non fin.)	M \$US 10 020	17 019	40 664	70 075	90 362	146 750	164 726
Exportations et importations de biens et services commerciaux en pourcentage du PIB	37,7	42,9	47,2	55,1	54,5	51,3	59,7

Source : World Data 1995, Banque mondiale, 1995.

**TABEAU 3**  
**LE COMMERCE DES MARCHANDISES ENTRE LE CANADA, LES ÉTATS-UNIS ET LE RESTE DU MONDE, 1961-1995**  
 MILLIARDS DE \$US

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	Croissance annuelle moyenne 1970-1995
<b>Canada</b>									
Importations des É.-U.	3,9	5,6	9,5	23,1	41,2	54,1	75,3	109,0	10,3 %
Importations totales	5,8	8,0	14,0	35,2	61,0	78,7	119,7	164,3	10,4 %
Exportations aux É.-U.	3,2	4,7	10,4	21,2	41,1	68,3	95,4	152,8	11,3 %
Exportations totales	8,0	8,1	16,7	34,1	67,7	90,8	126,4	190,2	10,2 %
<b>États-Unis</b>									
Importations du Canada	3,3	4,9	11,1	22,8	42,0	69,4	85,3	148,3	10,9 %
Importations totales	14,8	21,4	40,0	103,4	257,0	361,6	39,3	770,9	12,6 %
Exportations au Canada	3,7	5,6	9,1	21,7	35,4	47,3	93,8	126,0	11,1 %
Exportations totales	21,0	27,4	43,2	107,6	220,8	213,1	517,0	582,5	11,0 %

Source : Direction of Trade Statistics Yearbook, FMI.

TABLEAU 4A

EXPORTATIONS DES ÉTATS-UNIS AU CANADA, 1970-1995  
VALEUR F.A.S.<sup>a</sup>, EN MILLIARDS DE \$US

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	Croissance annuelle moyenne
0—Aliments et animaux vivants	547,6	1 042,0	1 451,2	1 305,3	4 467,5	6 144,0	10,2 %
1—Boissons et tabac	8,8	13,8	89,4	65,4	133,9	215,4	13,6 %
2—Matières brutes non comestibles 535,9 sauf les carburants	906,9	1 826,2	1 487,4	2 986,6	4 413,1	8,8 %	
3—Carburants minéraux, lubrifiants 271,3 et matières connexes	866,5	1 843,1	1 604,7	2 167,9	1 472,5	7,0 %	
4—Huiles, gras, cires d'origine végétale et animale	21,8	48,3	32,4	32,6	58,8	130,5	7,4 %
5—Produits chimiques et produits connexes n.m.a. <sup>b</sup>	553,8	1 222,7	2 134,4	2 698,1	6 139,3	10 652,5	12,6 %
6—Biens manufacturés classés principalement par matière	1 137,6	3 023,0	3 773,3	3 937,0	10 096,7	16 252,3	11,2 %
7—Machines et matériel de transport 869,6	12 360,1	17 993,8	26 900,6	45 294,2	69 717,2	11,2 %	
8—Articles manufacturés divers	574,8	1 292,8	2 427,2	2 757,0	7 926,9	12 686,7	13,2 %
9—Marchandises et transactions n.m.a.	270,5	531,4	2 397,1	4 240,9	3 694,7	4 339,8	11,7 %
Total	8 791,8	21 307,4	33 968,0	45 028,9	82 966,5	126 024,1	11,2 %

a Franco le long du navire.

b Non mentionnés ailleurs.

Source : U.S. Department of Commerce.

TABLEAU 4B

IMPORTATIONS AUX ÉTATS-UNIS EN PROVENANCE DU CANADA, 1970-1995  
VALEUR EN DOUANE, EN MILLIARDS DE \$US

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	Croissance annuelle moyenne
0—Aliments et animaux vivants	463,1	673,6	1 393,4	2 376,4	3 768,1	5 655,3	10,5 %
1—Boissons et tabac	181,9	246,4	387,7	495,8	594,9	680,1	5,4 %
2—Matières brutes non comestibles sauf les carburants	1 679,2	2 770,2	5 239,0	5 583,1	7 481,6	10 920,2	7,8 %
3—Carburants minéraux, lubrifiants et matières connexes	1 000,1	4 708,8	7 114,0	10 071,2	9 846,2	13 686,4	11,0 %
4—Huiles, gras, cires d'origine végétale et animale	1,2	4,8	5,8	20,5	92,4	339,2	25,3 %
5—Produits chimiques et produits connexes n.m.a. <sup>a</sup>	361,6	795,3	2 493,6	2 912,9	4 305,0	8 150,4	13,3 %
6—Biens manufacturés classés principalement par matière	2 222,5	3 625,6	8 175,5	10 716,6	15 778,4	25 389,1	10,2 %
7—Machines et matériel de transport	4 404,8	7 966,2	12 304,9	29 396,8	40 754,4	63 794,9	11,3 %
8—Articles manufacturés divers	282,4	475,7	1 642,5	2 997,5	3 593,8	7 760,9	14,2 %
9—Marchandises et transactions n.m.a.	494,1	903,2	2 698,9	4 435,6	5 157,2	8 742,2	12,2 %
Total	11 091,1	22 169,8	41 455,4	69 006,3	91 372,0	14 5118,7	10,8 %

a Non mentionnés ailleurs.

Source : U.S. Department of Commerce.

TABLEAU 5

LES DIX PRINCIPAUX ACHETEURS DE PRODUITS MANUFACTURÉS  
DES ÉTATS-UNIS, 1989-1995  
POURCENTAGE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS DES ÉTATS-UNIS

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Canada	25	23	22	22	23	24	23
Japon	9	10	9	8	8	8	9
Mexique	7	8	8	9	9	10	8
Royaume-Uni	7	7	6	6	6	6	5
Allemagne	5	5	6	5	4	4	4
Corée du Sud	3	3	3	3	3	3	4
Taiwan	3	3	3	3	3	3	3
Singapour	2	2	2	2	3	3	3
Pays-Bas	3	3	3	3	3	3	3
France	4	4	4	4	3	3	3

Source : U.S. Department of Commerce.

comptent pour 40 à 45 p. 100 des échanges de la période, exception faite de la période de forte inflation et de prix pétroliers élevés de la fin des années 70 et du début des années 80. La part des carburants minéraux a fléchi depuis le premier choc pétrolier des années 70; les échanges d'aliments et boissons sont demeurés stables entre 5 et 6 p. 100 du total. Selon le Département du commerce des États-Unis, le Canada arrive régulièrement en tête de liste des acheteurs étrangers de biens manufacturés américains (tableau 5); les achats canadiens comptent pour près de 25 p. 100 du total, soit un peu plus que la part de l'ensemble des exportations américaines accaparée par le Canada.

Les échanges de services ont crû à peu près au même rythme que les échanges de marchandises : les exportations canadiennes de services commerciaux vers les États-Unis augmentent de 13 p. 100 l'an depuis 1982; les exportations américaines équivalentes croissent de 10 p. 100 l'an (tableau 6). Comme on pouvait s'y attendre, les échanges bilatéraux de services informatiques et d'information ont fortement augmenté sur l'ensemble de la période et sont ceux ayant connu la croissance la plus rapide depuis 1990. Toutefois, les exportations américaines de services de gestion demeurent en tête de liste : en 1994 elles se chiffraient à 2,5 milliards de dollars. En outre, ce chiffre ne comprend pas les ventes des filiales de sociétés américaines de conseils en gestion qui ont proliféré récemment à Vancouver, Toronto et dans d'autres grandes villes canadiennes.

**TABEAU 6**  
**ÉCHANGES DE SERVICES COMMERCIAUX ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET LE CANADA, 1982-1994**  
 MILLIONS DE \$CAN

	1982	1986	1990	1994	Croissance annuelle moyenne 1982-1994	Croissance annuelle moyenne 1990-1994
<b>Du Canada aux États-Unis</b>						
Communications	87	126	210	324	12 %	11 %
Assurances	264	569	725	828	10 %	3 %
Autres services financiers		144	229	489	17 %	21 %
Services informatiques et d'information	44	110	155	608	24 %	41 %
Redevances et droits de licences	15	47	69	20	24 %	31 %
Commissions	247	358	516	863	11 %	14 %
Location d'équipement	105	165	156	198	5 %	6 %
Services de gestion	49	161	451	497	21 %	2 %
Publicité	30	21	55	32	1 %	-13 %
Recherche et développement	122	465	755	793	17 %	1 %
Services d'architecture et d'ingénierie	105	194	212	589	15 %	29 %
Services commerciaux divers	608	966	973	1 375	7 %	9 %
Services personnels, culturels et de loisir	74	147	267	269	11 %	0 %
<b>Total</b>	<b>1 732</b>	<b>3 452</b>	<b>4 920</b>	<b>7 336</b>	<b>13 %</b>	<b>11 %</b>

TABLEAU 6 (SUITE)

	1982	1986	1990	1994	Croissance annuelle moyenne 1982-1994	Croissance annuelle moyenne 1990-1994
<b>Des États-Unis au Canada</b>						
Communications	7	31	78	121	27 %	12 %
Assurances	360	686	1 157	1 064	9 %	-2 %
Autres services financiers	54	292	385	521	21 %	8 %
Services informatiques et d'information	69	109	513	989	25 %	18 %
Redevances et droits de licences	761	989	1 450	1 810	7 %	6 %
Commissions	218	333	390	595	9 %	11 %
Location d'équipement	333	328	260	356	1 %	8 %
Services de gestion	685	976	1 525	2 447	11 %	13 %
Publicité	53	122	171	288	15 %	14 %
Recherche et développement	287	978	761	850	9 %	3 %
Services d'architecture et d'ingénierie	130	136	253	512	12 %	19 %
Services commerciaux divers	864	1 353	1 048	1 490	5 %	9 %
Services personnels, culturels et de loisir	127	138	263	334	8 %	6 %
<b>Total</b>	<b>3 961</b>	<b>6 431</b>	<b>8 690</b>	<b>11 812</b>	<b>10 %</b>	<b>8 %</b>

Nota : Les totaux peuvent ne pas correspondre en raison de l'omission de certaines catégories.

Source : Statistique Canada.

### ***Une distinction qui s'estompe : l'intégration commerciale Canada – États-Unis***

La majorité des Canadiens vivent dans des centres urbains situés à moins de 160 kilomètres de la frontière américaine. Ces distances et la concentration géographique des consommateurs canadiens déterminent dans une large mesure les relations canado-américaines. Cent millions de consommateurs américains résident à moins d'une journée de conduite du sud de l'Ontario; à partir de Chicago les routiers ne prennent que quinze heures pour rejoindre Winnipeg. De même il ne faut pas plus d'une journée de route pour livrer à Montréal, Toronto ou Halifax au départ de Boston, NewYork ou Philadelphie (tableau 7). Toujours par la route, les marchandises mettent deux jours pour aller de Vancouver à Los Angeles, beaucoup moins qu'il n'en faut à partir de Chicago. Un réseau ferroviaire de plus en plus intégré vient renforcer ces axes de transport. En outre, le trafic aérien entre le Canada et les États-Unis est le plus dense observé entre deux pays : environ 13 millions de passagers par an. Le nouvel accord bilatéral sur le transport aérien, conclu en février 1995 et connu sous le nom d'accord « Ciels ouverts », a engendré un million de passages additionnels dès sa première année<sup>1</sup>.

Cet accord permet aux transporteurs canadiens de relier n'importe quel point entre le Canada et les États-Unis; il en va de même pour les transporteurs américains à l'exception de 3 destinations : Montréal, Toronto et Vancouver. Ces dernières restrictions disparaîtront en 1998. L'accord prévoit 23 trajets nouveaux pour les transporteurs canadiens, 33 pour les vols nolisés et 46 nouveaux trajets pour les transporteurs américains. Le jour même de la signature de l'accord « ciels ouverts », on paraphait une entente sur la gestion de la frontière commune destinée à faciliter les mouvements transfrontaliers réguliers, par voie aérienne et terrestre.

Plusieurs marchés régionaux se sont constitués le long de la frontière. Des villes canadiennes parmi les plus importantes sont situées plus près de leurs voisines américaines que canadiennes. L'un des liens routiers les plus utilisés, le pont Ambassador (le plus long pont suspendu entre deux pays) relie Détroit à Windsor-Essex-Tilburg, au coeur de l'industrie automobile canadienne. Les transporteurs de fret peuvent aussi emprunter le tunnel entre Détroit et Windsor. Plus à l'ouest, les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta se sont jointes au Minnesota et au Dakota du Nord dans divers projets de promotion commerciale comme l'association du corridor commercial du centre de l'Amérique du Nord ou le corridor commercial de la rivière Rouge.

Depuis quelques années, les échanges au sein des marchés régionaux qui se sont constitués le long de la frontière ont progressé plus rapidement qu'à l'échelon national (tableau 8). Les exportations au Canada en provenance des 10 États frontaliers ont crû en moyenne de 42 p. 100 par an entre 1993 et 1995, soit beaucoup plus vite que l'ensemble des échanges canado-américains (26 p. 100). Près de 50 p. 100 des exportations américaines au Canada proviennent

<b>TABLEAU 7</b>			
<b>DURÉE DU TRAJET</b>			
<b>HEURES</b>			
	<b>New York</b>	<b>Chicago</b>	<b>San Francisco</b>
Halifax à	24	56	144
Montréal à	18	25	120
Toronto à	12	20	108
Winnipeg à	72	36	84
Calgary à	82	46	58
Vancouver à	108	70	36

Source : Canada, Ministère des affaires étrangères et du commerce international.

<b>TABLEAU 8</b>				
<b>EXPORTATIONS AU CANADA EN PROVENANCE DE DIVERS ÉTATS AMÉRICAINS,</b>				
<b>1993-1995</b>				
<b>MILLIARDS DE \$US</b>				
	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>Taux de change 1993-1995</b>
Alaska	0,08	0,12	0,20	132,9 %
Washington	1,72	1,86	2,29	32,8 %
Idaho	0,16	0,21	0,29	86,6 %
Montana	0,14	0,14	0,14	-3,2 %
Dakota du Nord	0,23	0,25	0,32	38,7 %
Minnesota	1,95	2,11	2,44	25,2 %
Wisconsin	1,95	2,44	2,81	44,2 %
Illinois	4,86	5,76	6,45	32,8 %
Indiana	4,26	4,59	4,59	7,7 %
Michigan	11,43	20,81	21,94	91,8 %
Ohio	7,67	8,50	8,88	15,7 %
Pennsylvanie	3,73	4,07	4,67	25,2 %
New York	6,58	7,49	9,24	40,5 %
Vermont	2,08	2,06	2,51	20,9 %
New Hampshire	0,38	0,42	0,49	31,1 %
Maine	0,36	0,41	0,40	29,7 %
Total, É.-U.	100,19	114,25	126,02	25,8 %
Total, États frontaliers	47,59	61,24	67,74	42,3 %

Source : U.S. Department of Commerce.

maintenant des États frontaliers. De même, les zones métropolitaines adossées à la frontière comme Toronto, Windsor et Vancouver expédient probablement plus de 50 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Chaque année, 23 millions d'Américains se rendent au Canada pour moins d'une journée et 35 millions y font des séjours plus longs, de trois ou quatre jours. Environ 54 millions de Canadiens vont aux États-Unis chaque année; 40 millions de ces voyages sont d'une seule journée. Comme la population canadienne est de 30 millions, le Canadien moyen effectue plus d'un séjour par an aux États-Unis. Il devient de plus en plus facile de franchir la frontière : les citoyens américains n'ont même pas besoin de passeport pour entrer au Canada, un permis de conduire ou un certificat de naissance suffit. Dans quelques années, il sera fréquent de voir les douaniers d'un pays appliquer simultanément les contrôles de l'autre pays.

### ***Investissement étranger direct***

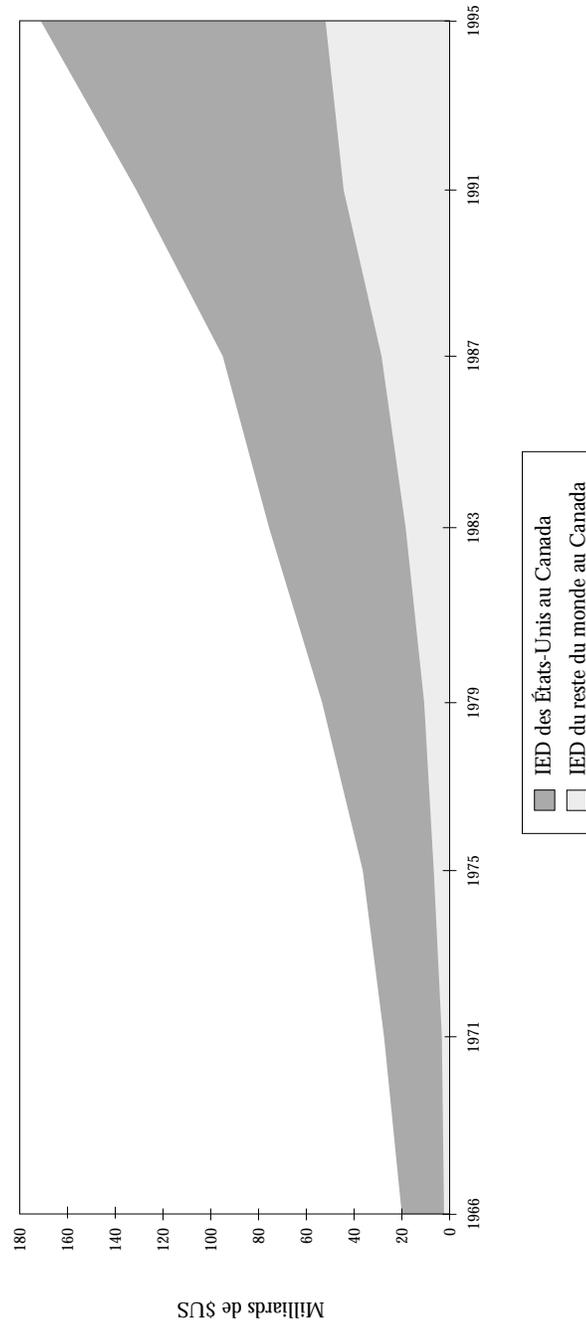
L'investissement est un autre lien économique important. Beaucoup de sociétés américaines ont ouvert des filiales au Canada; celles-ci ont souvent connu des performances supérieures à celles de l'entreprise mère. Les filiales canadiennes bénéficient de la proximité de leur quartier général américain; le PDG de Compaq Canada l'a exprimé en ces termes : « Nous sommes en mesure de profiter des programmes, des idées et des initiatives prises aux États-Unis ... Nous sommes à trois heures de vol de Houston et, ainsi, en mesure de comprendre comment la dynamique du marché américain affecte le Canada et de prendre en compte les exigences propres au marché canadien<sup>2</sup> ».

Les investissements de portefeuille des Américains au Canada ont toujours été – et demeurent – une source importante de financement des déficits des gouvernements canadiens. En 1991, les États-Unis détenaient 138 milliards de dollars en titres canadiens soit 38 p. 100 du total. Ils constituent la principale source de financement extérieur du pays, les avoirs japonais venant loin derrière avec 58 milliards de dollars (16 p. 100 du total).

En dépit de l'importance historique des flux d'investissement direct américains vers le Canada, on a observé un léger recul de la part des États-Unis dans le stock total d'IED au Canada durant les années 80 et 90 (figures 1 et 2). Seul le secteur financier a vu l'investissement direct américain augmenter en termes réels durant cette période; les secteurs du pétrole et des mines ont par contre vu fléchir la valeur réelle de l'IED américain. Le maladroit Programme énergétique national de l'époque Trudeau a contribué à ce déclin, mais une cause plus importante a sans doute été le mauvais climat d'investissement dans les secteurs pétrolier et minier depuis le début des années 80.

Contrairement à la robuste croissance des échanges bilatéraux, celle des flux d'investissement bilatéraux a été plutôt modeste depuis 1990 (tableau 9). Entre 1970 et 1994, l'IED canadien aux États-Unis a augmenté de 11 p. 100 par année alors que l'investissement américain au Canada progressait de 5 p. 100

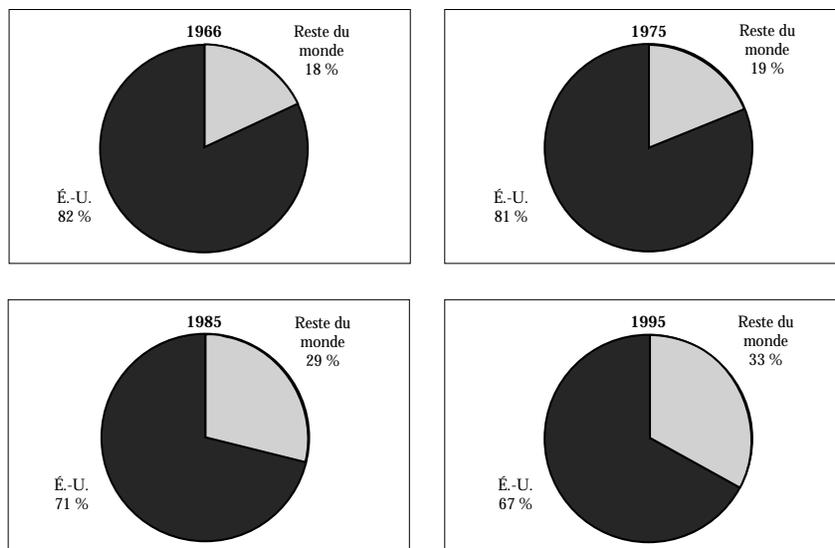
**FIGURE 1**  
**INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA, 1966-1995**



Source : Statistique Canada.

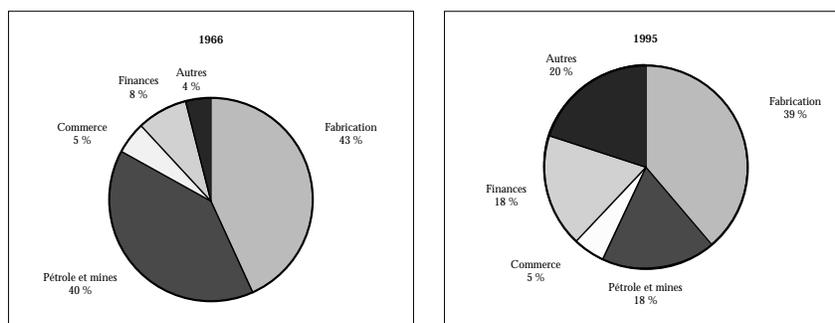
**FIGURE 2**

**STOCK D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA, PART DES ÉTATS-UNIS**



**FIGURE 3**

**IED DES ÉTATS-UNIS AU CANADA, PAR SECTEUR, 1966 ET 1995**



Source : Statistique Canada.

TABLEAU 9

STOCKS D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED), ÉTATS-UNIS ET CANADA, 1970-1994  
MILLIARDS DE \$US

	Pétrole	Fabrication	Services <sup>a</sup>	Autres	Total
<b>IED du Canada aux États-Unis</b>					
1970	0,5	1,9	0,5	0,4	3,3
1975	1,0	3,1	0,6	0,9	5,6
1980	1,5	3,5	1,1	5,6	11,7
1985	1,6	4,6	1,5	9,4	17,1
1990	1,4	9,3	2,4	14,6	27,7
1994	2,6	16,9	2,0	21,8	43,2
Taux de croissance annuel	7,1 %	9,5 %	5,8 %	18,1 %	11,3 %
<b>IED des États-Unis au Canada</b>					
1970	5,3	9,2	1,8	5,1	21,4
1975	7,8	13,8	4,1	6,6	32,3
1980	10,4	18,8	6,1	8,2	43,5
1985	10,5	21,8	6,3	8,5	47,1
1990	10,7	31,6	13,1	10,2	65,5
1994	8,6	35,0	13,0	16,3	72,8
Taux de croissance annuel	2,0 %	5,7 %	8,6 %	5,0 %	5,2 %

a Pour l'investissement canadien aux États-Unis, les données portent sur le commerce de gros.  
 Pour l'investissement américain au Canada, les données portent sur les services financiers et bancaires.  
 Source : U.S. Department of Commerce.

l'an en valeur nominale. Depuis 1990, on observe une légère accélération du rythme de croissance de l'IED canadien, tandis que celui de l'IED américain au Canada a ralenti à 2 p. 100. Ces divergences entre les tendances du commerce et de l'investissement laissent penser que les entreprises américaines augmentent leur production dans les établissements les plus efficaces et ferment progressivement les installations de plus petite taille dont l'existence dépendait des barrières tarifaires.

### **Questions de politique macro-économique**

Le Canada et les États-Unis sont deux pays industriels, riches et démocratiques, à économie de marché. Le Canada est dix fois plus petit que les États-Unis, pour ce qui est de la population et du PIB; son revenu par habitant est aussi légèrement inférieur à celui des États-Unis. En dépit de leurs ressemblances, il existe des différences fondamentales entre les deux pays. Aux États-Unis, les gouvernements jouent un rôle beaucoup moins grand dans la vie économique. Une ligne de démarcation claire sépare les secteurs public et privé. Au contraire, les Canadiens sont très attachés à leur régime universel d'assurance-santé, aux subventions à l'éducation et aux prestations d'assurance-chômage de longue durée.

Le tableau 10 montre la différence entre le Canada et les États-Unis en matière de dépenses gouvernementales. Si les gouvernements fédéraux des deux pays accaparent une part semblable du PIB, les provinces canadiennes dépensent deux fois plus que les États américains.

Au cours des dernières années, le déficit budgétaire au Canada a été deux fois plus grand qu'aux États-Unis. La dette extérieure canadienne dépasse 100 p. 100 du PIB, alors que ce chiffre n'atteint pas 20 p. 100 aux États-Unis. Cet état de fait préoccupe les citoyens et réduit la marge de manoeuvre des dirigeants politiques canadiens. Ceux-ci se retrouvent coincés en quelque sorte entre les coûts énormes des programmes sociaux et le soutien politique dont jouissent ces mesures. Les dépenses publiques au titre des programmes sociaux atteignent 30 p. 100 du PIB<sup>3</sup> et le service de la dette, 25 p. 100. Le gouvernement est donc acculé à des choix difficiles entre réduire les dépenses des secteurs politiquement sensibles, comme la défense, le développement régional et l'agriculture, et continuer à accumuler les déficits. Les débats parlementaires ont fini par ressembler aux tirades budgétaires entendues au Congrès américain. Le gouvernement Chrétien s'est engagé à réduire le déficit à 3 p. 100 du PIB pour l'exercice financier 1996-1997 et plusieurs provinces se sont attaquées résolument à leurs déficits.

En 1970, les impôts sur le revenu et les bénéfices des sociétés représentaient la même proportion du PIB dans les deux pays (tableau 11). Depuis lors, cette fraction a diminué aux États-Unis et augmenté au Canada; en 1993 la différence atteignait 3 p. 100 du PIB. Les taxes sur les biens et services ont systématiquement été deux fois plus lourdes au Canada qu'aux États-Unis, donnant aux Canadiens une raison additionnelle de franchir la frontière. La taxe sur les

<b>TABEAU 10</b>						
<b>REVENUS ET DÉPENSES DES GOUVERNEMENTS, ÉTATS-UNIS ET CANADA, 1972-1992</b>						
<b>POURCENTAGE DU PIB</b>						
	<b>1972</b>	<b>1976</b>	<b>1980</b>	<b>1984</b>	<b>1988</b>	<b>1992</b>
<b>États-Unis</b>						
Gouvernement fédéral						
Revenus	17,7	17,6	20,2	19,0	19,6	19,1
Dépenses	19,2	21,2	22,0	22,8	22,8	24,0
Gouvernements des États						
Revenus	6,7	6,8	7,0	7,5	8,1	8,7
Dépenses	8,5	8,8	8,9	8,7	9,4	10,9
<b>Canada</b>						
Gouvernement fédéral						
Revenus	18,6	19,1	18,6	19,2	19,7	20,9
Dépenses	17,8	20,1	21,2	25,0	22,0	25,2
Gouvernements provinciaux						
Revenus	12,8	14,8	16,0	16,6	16,5	17,1
Dépenses	17,8	19,7	20,3	22,1	21,5	25,1
Sources : Government Finance Statistics et Statistiques financières internationales, FMI.						

TABLEAU 11

RECETTES FISCALES, ÉTATS-UNIS ET CANADA, 1965-1993  
POURCENTAGE DU PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1993
<b>Canada</b>							
Impôts sur le revenu et les bénéfices	10,0	14,0	15,3	14,7	14,6	17,7	15,7
Charges sociales	0,5	1,3	1,2	1,2	1,5	1,2	1,3
Impôts fonciers	3,7	4,0	3,1	2,9	3,1	3,6	4,0
Taxes sur les biens et services	10,5	9,9	10,4	10,3	10,5	9,4	9,5
Total	25,9	31,3	32,4	31,6	33,1	36,5	35,6
<b>États-Unis</b>							
Impôts sur le revenu et les bénéfices	11,9	14,0	12,6	13,8	12,3	12,7	12,6
Charges sociales	1,7	2,4	1,9	2,9	3,2	3,4	3,4
Impôts fonciers	3,9	4,0	3,8	2,9	2,9	3,2	3,4
Taxes sur les biens et services	5,7	5,6	5,4	4,9	5,1	4,8	5,1
Total	25,8	29,2	29,0	29,3	28,7	29,4	29,7

Source : Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, OCDE, 1995.

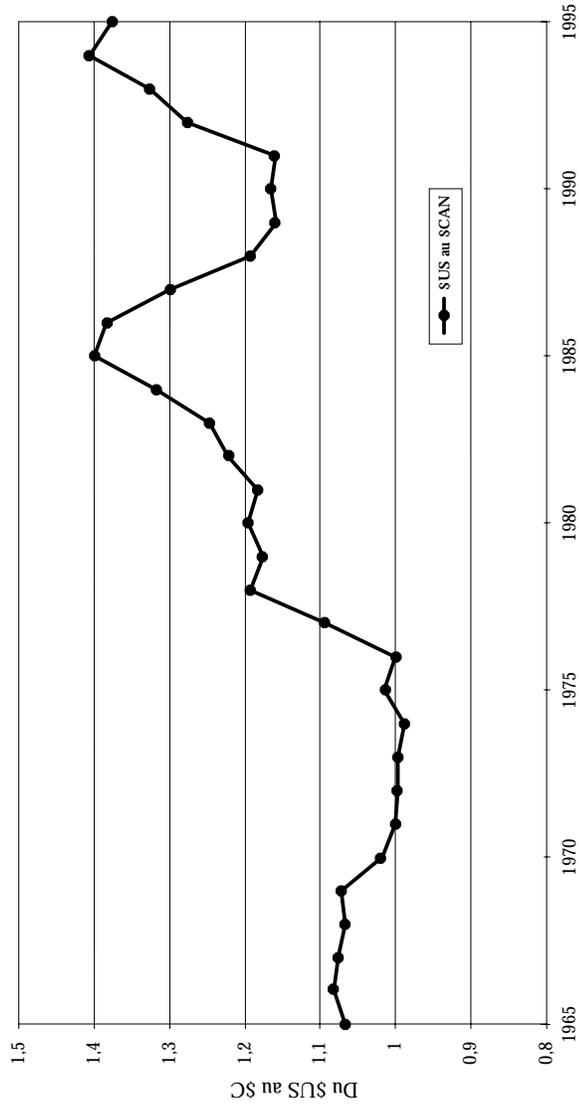
produits et services (TPS) — une taxe à la consommation de 7 p. 100 calculée sur la valeur ajoutée, perçue en cascade — rapporte beaucoup mais s'avère très impopulaire auprès des consommateurs canadiens. Lors de la campagne électorale de 1993, le Parti libéral a promis de remplacer la TPS par un système engendrant des revenus équivalents mais ménageant davantage les consommateurs et les petites entreprises. À ce jour, cette promesse est restée lettre morte. Les porte-parole de la droite se plaignent donc amèrement des coûts pour les entreprises des politiques canadiennes.

Comme l'indiquent les montants de dépenses publiques, le gouvernement fédéral et les provinces sont des acteurs de premier plan dans l'économie canadienne. Les gouvernements au Canada ont poursuivi des objectifs industriels et ont stimulé le secteur manufacturier afin de réduire la dépendance à l'égard des ressources naturelles. Grâce à ce ciblage des activités industrielles, les exportations canadiennes ont évolué vers les produits finis, aux dépens des produits de la forêt et des autres ressources naturelles. Traditionnellement, le Canada a utilisé des tarifs douaniers pour favoriser le développement industriel et ces tarifs étaient généralement plus élevés que ceux des États-Unis. Cette caractéristique est évidemment en voie de disparaître dans le cadre de l'ALENA. Les tarifs imposent des coûts importants aux producteurs (et consommateurs) canadiens qui importent des biens de l'extérieur de l'Amérique du Nord; dans certains secteurs, ces coûts rendent les entreprises canadiennes moins concurrentielles que les autres entreprises nord-américaines. Reconnaisant ce problème, le Canada a réduit ses tarifs (de la nation la plus favorisée) sur les textiles peu de temps après la signature de l'ALENA, de façon à permettre aux producteurs canadiens de vêtements de mieux soutenir la concurrence des entreprises américaines et mexicaines.

Bien que les deux économies soient étroitement intégrées, le taux de change continue de fluctuer de façon importante (figure 4). Depuis 1975, le Canada n'a pas tenté d'arrimer la valeur de sa monnaie au dollar américain. La Banque du Canada considère que le taux de change est certes important mais qu'il n'est pas le facteur décisif dans ses décisions de politique monétaire. Entre 1985 et 1990, la force du dollar canadien a considérablement réduit la compétitivité des entreprises canadiennes par rapport à leurs concurrentes américaines. Depuis 1990, le taux de change est devenu plus favorable aux entreprises canadiennes.

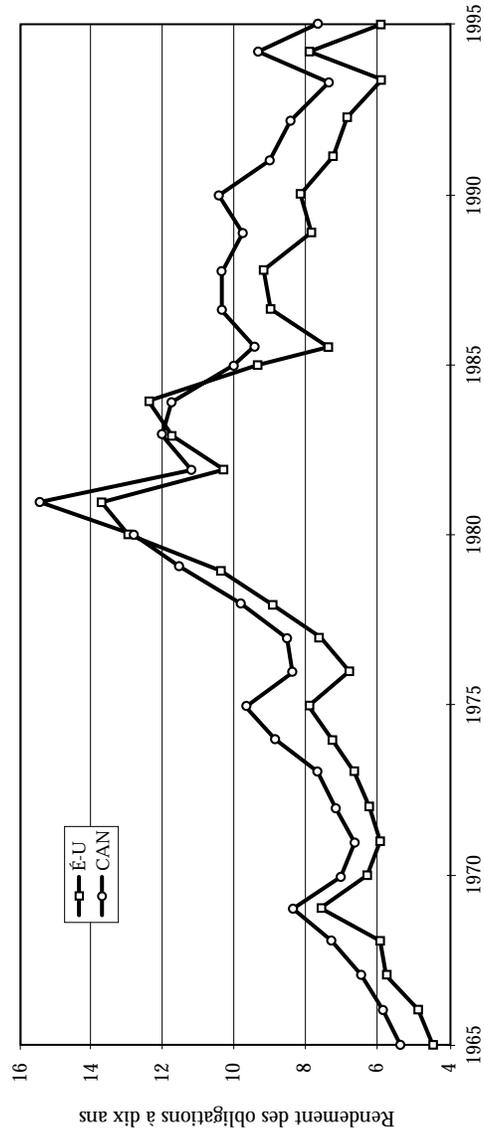
L'économie canadienne évolue parallèlement à l'économie américaine sans pour autant que leurs cheminements soient identiques. Les liens les plus étroits se retrouvent sur les marchés monétaires. La corrélation (figure 5) est presque parfaite entre les taux canadiens et américains à 10 ans. De fait, pour cinq des six périodes étudiées, elle atteint ou dépasse 0,90. De même, la corrélation est forte (figure 6) entre les prix canadiens et américains des actions pour la plupart des périodes quinquennales (environ 0,60 en moyenne). Toutefois, elle était inférieure à 0,40 pour la période 1991-1995.

**FIGURE 4**  
**TAUX DE CHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS, 1965-1995**



Source : Statistiques financières internationales, FMI.

**FIGURE 5**  
**TAUX D'INTÉRÊT À MOYEN TERME AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA, 1965-1995**  
 POURCENTAGE

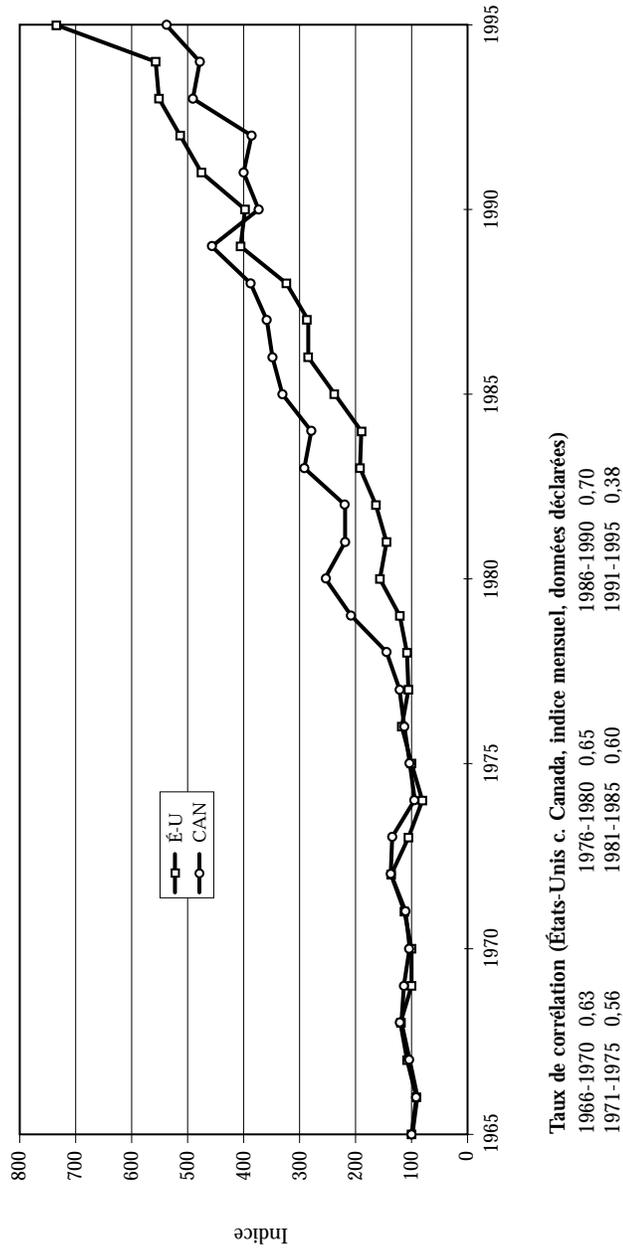


**Taux de corrélation (États-Unis c. Canada, données mensuelles)**

1966-1970	0.98	1976-1980	0.97	1986-1990	0.77
1971-1975	0.95	1981-1985	0.94	1991-1995	0.93

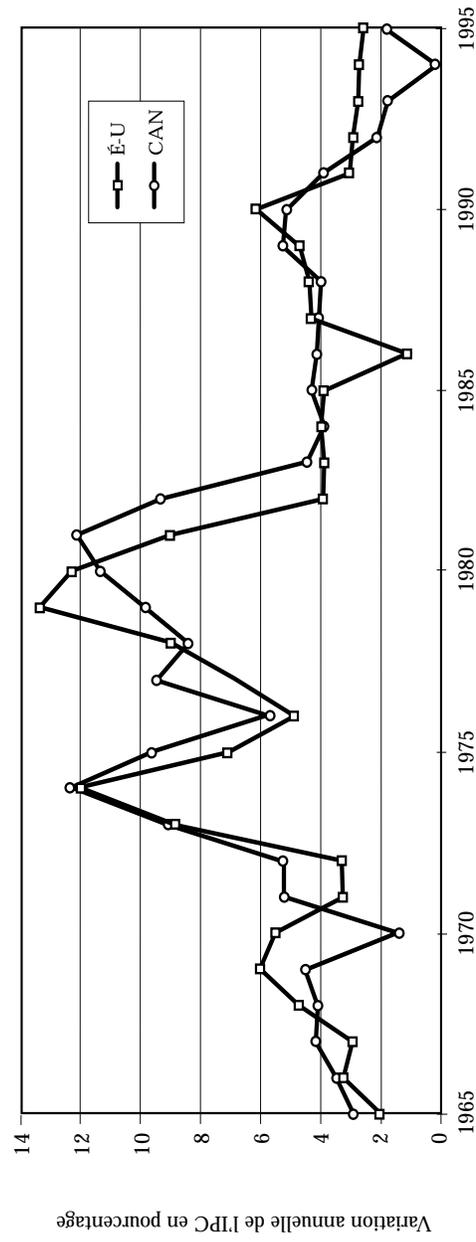
Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

**FIGURE 6**  
**INDICE DES PRIX DES ACTIONS AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1965-1995**



Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

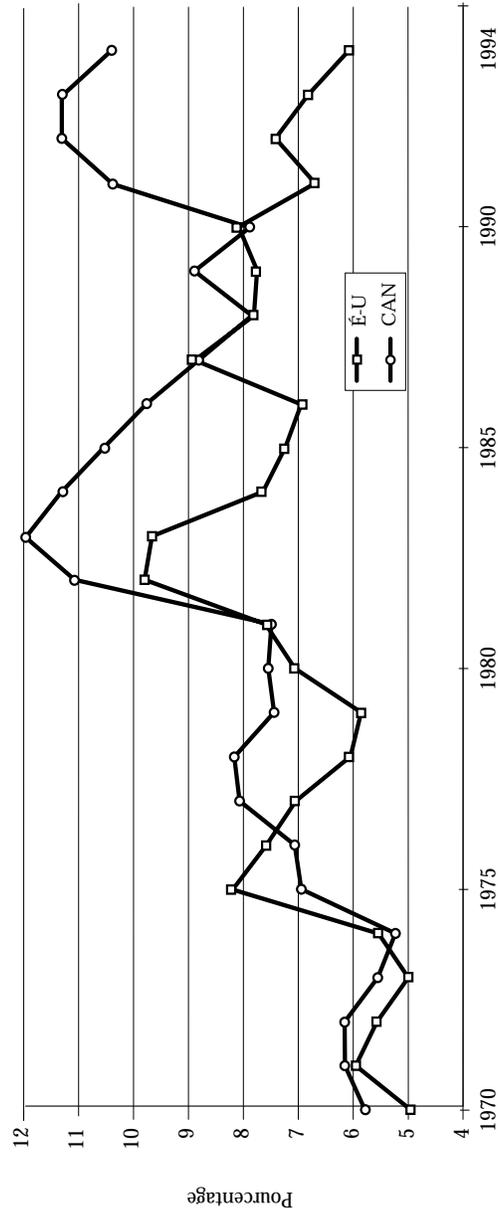
**FIGURE 7**  
**INFLATION AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1965-1995**



Taux de corrélation (États-Unis c. Canada, données mensuelles)  
 1966-1970 0,22  
 1971-1975 0,90  
 1976-1980 0,69  
 1981-1985 0,87  
 1986-1990 0,51  
 1991-1995 0,85

Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

**FIGURE 8**  
**CHÔMAGE AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1970-1994**

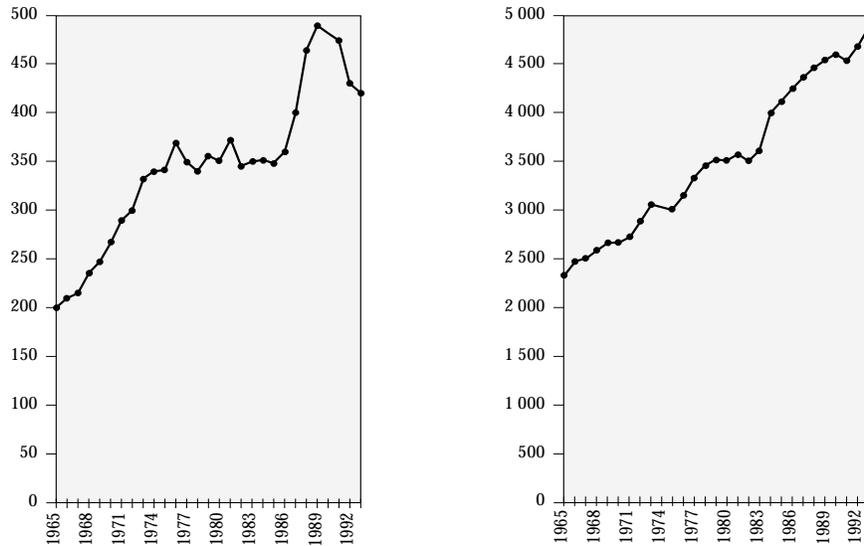


Taux de corrélation (États-Unis c. Canada, données annuelles)  
 1970-1994 0,51

Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

FIGURE 9

**PIB AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1965-1993**  
AUX PRIX DU MARCHÉ, EN MILLIARDS DE \$US



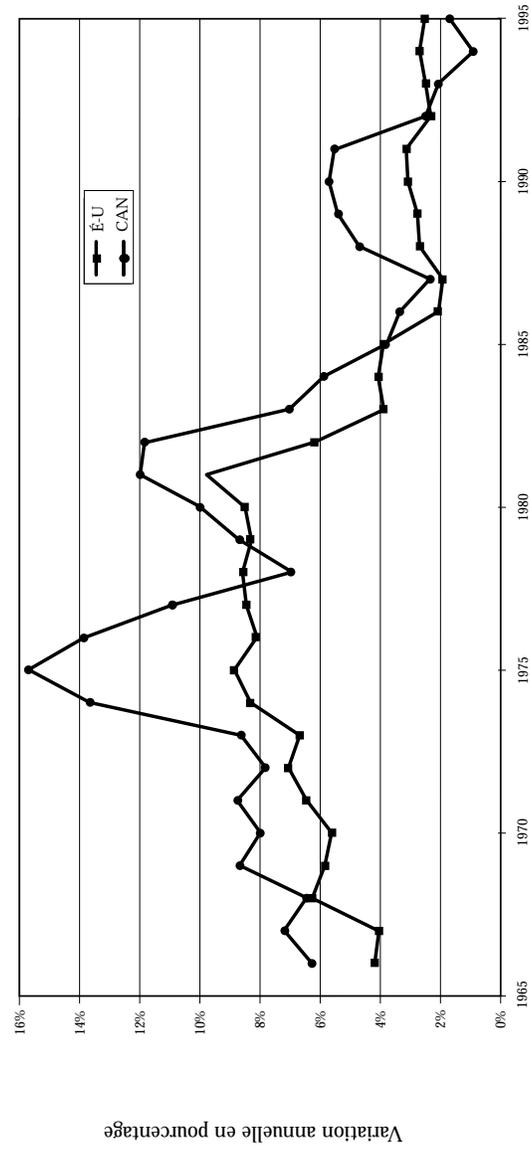
Source : *Statistiques financières internationales*, FMI.

Au début des années 70 et 80, on observe une étroite corrélation entre les taux d'inflation au Canada et aux États-Unis. Vers 1990, la Banque du Canada a décidé de poursuivre une politique très restrictive et, en 1994, le taux d'inflation avait été pratiquement réduit à zéro. Il est un peu remonté depuis, convergeant vers le taux américain de 2 p. 100 (figure 7).

Jusqu'à la fin des années 80, l'évolution du chômage au Canada suivait l'évolution américaine, avec un décalage d'un an. Cependant, vers 1990, le taux canadien a brusquement monté alors que le taux américain baissait graduellement (figure 8). Comment expliquer cette divergence? Les deux économies ont connu une récession au début des années 90; toutefois, elle vint plus tard au Canada et fut beaucoup plus brutale qu'aux États-Unis (figure 9). Malgré tout, les salaires canadiens ont continué d'augmenter au même rythme que les salaires américains (comme il ressort du tableau 10). Qui plus est, les marchés du travail sont plus rigides au Canada qu'aux États-Unis. Dans ces conditions les efforts déployés au Canada pour atteindre un taux d'inflation nul auraient nécessité des

**FIGURE 10**

**SALAIRES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1965-1995**



Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

gains salariaux beaucoup plus modestes, en particulier pour les nouveaux travailleurs, afin d'éviter une hausse du chômage – ce qui ne s'est pas produit.

**Commerce et investissement : irritants récents  
dans les relations canado-américaines**

Même les meilleurs amis se disputent parfois. Les frictions en matière d'investissement et de commerce vont de pair avec des liens économiques étroits entre deux pays. Il n'est donc pas surprenant d'observer des différends sur le plan de la politique commerciale entre le Canada et les États-Unis. À mesure que l'intégration des deux économies progressera et qu'elles deviendront aussi plus intimement liées à l'économie mondiale, ces divergences vont certainement continuer d'occuper l'avant-scène de la diplomatie commerciale.

Parmi les obstacles à l'intégration des économies nord-américaines mentionnons les initiatives unilatérales en matière de politique commerciale qui peuvent fausser les flux d'investissement et compromettre les stratégies des entreprises qui veulent rationaliser leur production dans l'ensemble de la région. Trois types de mesures méritent un examen plus attentif : les droits antidumping et compensateurs, les initiatives prises sous l'empire de l'article 301 de la *Trade Act* des États-Unis et, enfin, les sanctions économiques.

**Les droits antidumping et compensateurs** (DAC) ont donné lieu à des disputes acrimonieuses dans le passé. Ils ont rarement été utilisés compte tenu de l'importance du commerce bilatéral. Mais ils ont reçu beaucoup d'attention au Canada puisqu'ils frappaient d'importants secteurs d'exportation comme le bois d'oeuvre. Le déclin de ces mesures comme instrument de la politique commerciale américaine n'offre qu'une mince consolation aux Canadiens dont l'accès au marché est soumis aux aléas des requêtes présentées au Département du Commerce des États-Unis.

Au cours des trois dernières décennies, les États-Unis ont imposé à 70 reprises des droits antidumping ou compensateurs à l'endroit du Canada. C'est durant les années 80 que ces initiatives ont été les plus fréquentes, avec une moyenne de 3,8 fois l'an. Depuis 1990, ce chiffre est tombé à 2,5. Et encore, il surestime l'importance récente du phénomène parce que 13 des 15 cas eurent lieu en 1991-1992 et que la moitié d'entre eux visait l'industrie de l'acier. L'industrie du bois d'oeuvre est demeuré une cible favorite de ce genre de mesures : des droits compensateurs lui ont été imposés en 1982, en 1986 et encore en 1991.

Les plus récents différends canado-américains ont surgi dans les secteurs du bois d'oeuvre, de l'uranium, de la volaille et des produits laitiers, du blé, du sucre et des industries culturelles. Une plainte formelle des États-Unis s'annonce également concernant les costumes en laine. Dans plusieurs cas, les Américains remettent en question le système canadien de gestion des importations et des exportations. Le système de gestion de l'offre de l'industrie de la volaille est devenu caduc à la signature de l'Uruguay Round, mais ses mesures

de contingentement ont été remplacées par des droits de douane pouvant atteindre 350 p. 100. Les États-Unis ont prétendu que cette politique était interdite par l'ALENA. Le groupe spécial chargé d'entendre le différend a unanimement rejeté cette allégation. Il n'en reste pas moins que les tarifs très élevés imposés par le Canada demeurent une question politique d'actualité aux États-Unis. De même, des critiques américains des pratiques commerciales canadiennes comme le sénateur Richard Lugar ont suggéré que le Canada abolisse la Commission canadienne du blé. Ce point de vue est partagé par beaucoup d'agriculteurs de la Saskatchewan et de l'Alberta qui préfèrent expédier leur blé par camion pour le vendre directement sur le marché américain.

Bien que l'Accord de libre-échange (ALE) ne prétende pas éliminer tous les différends commerciaux, il a contribué à réduire les tensions en instituant de nouvelles procédures. Même si le Canada et les États-Unis peuvent continuer de prendre des mesures internes en cas de différend commercial, l'ALE a mis en place un nouveau mécanisme pour revoir les décisions prises par l'une ou l'autre partie. L'ALENA a étendu et rendu permanente cette disposition de l'ALE.

Les États-Unis et le Canada ont abondamment utilisé le mécanisme de règlement des différends prévu à l'ALE puis à l'ALENA. En date du 1er novembre 1995, 75 différends avaient été soumis à cette procédure : 17 en vertu du chapitre 19 de l'ALENA, 52 en vertu du chapitre 19 de l'ALE, 1 en vertu du chapitre 20 de l'ALENA et 5 en vertu du chapitre 18 de l'ALE<sup>4</sup>. Trente mois après l'entrée en vigueur de l'ALENA, les groupes spéciaux prévus au chapitre 19 de l'ALENA s'étaient prononcés dans 7 des appels soumis : 2 portaient sur des mesures américaines, 1 sur une mesure mexicaine et 4 sur des mesures canadiennes.

Est-ce que, dans l'avenir, des négociations régionales ou multilatérales pourraient restreindre les abus du système de droits antidumping qui se sont multipliés depuis la proclamation de la loi canadienne sur ce sujet, il y a 75 ans? Les tentatives passées ne portent guère à l'optimisme; pire encore, les récents accords du Tokyo Round et de l'Uruguay Round ont encore accru le foisonnement de directives sensées guider l'action des agences de mise en oeuvre de telles mesures, ouvrant ainsi la porte à des diagnostics très subjectifs de dumping ou de préjudices subis. Nous nous méfions de nouveaux efforts en ce sens; ils serait préférable de laisser dépérir les pratiques antidumping plutôt que de tenter de les faire disparaître. Les émondages antérieurs se sont transformés en greffes qui les ont tout simplement renforcées.

Une exception pourrait être la mesure suggérée par Messerlin<sup>5</sup>, qui exigerait que, pour être recevable, toute requête antidumping soit soumise à un critère de politique de concurrence. Toutes les dispositions antidumping demeureraient en place, mais on s'assurerait ainsi qu'elles n'accentuent pas le caractère monopolistique des marchés concernés.

En d'autres termes, un critère de politique de concurrence serait superposé à l'utilisation des lois antidumping. Cela ne satisferait pas aux demandes cana-

diennes de remplacer le modèle antidumping par une approche fondée sur la politique de concurrence, mais la suggestion de Messerlin favoriserait l'atteinte des objectifs de promotion de la concurrence recherchés par le Canada dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA.

Les droits compensateurs posent problème tant et aussi longtemps que les gouvernements n'abandonneront pas leur habitude de subventionner certains secteurs pour redistribuer le revenu ou augmenter l'emploi. Les deux pays ont tenté sans succès de limiter les subventions accordées par les provinces et les États qui rivalisent pour attirer de nouveaux investissements. Les différends de ce genre remontent loin dans l'histoire : ils existaient dès le début des années 60 et ont conduit au Pacte de l'automobile. Récemment, cette concurrence au niveau des subventions s'est manifestée dans la course aux enchères entre les États américains qui voulaient accueillir Mercedes-Benz et BMW.

Malgré trente ans de négociations, ni l'ALE, ni l'ALENA, ni l'OMC n'impose de règles vraiment contraignantes à l'égard des subventions offertes par les administrations publiques infra-nationales. Plus encore, il semble bien que les négociations récentes sur l'investissement étranger au sein de l'OCDE éviteront tout simplement cette question. Les efforts du Canada en vue de renforcer les règles en matière de subventions au niveau régional, en vertu de l'article 1907 de l'ALENA, traduisent la même absence de volonté politique dans l'un et l'autre pays. Seules les contraintes budgétaires ou une révolte des contribuables sembleraient pouvoir restreindre ces subventions.

**Les initiatives américaines fondées sur l'article 301** n'ont guère causé de souci, mise à part l'importante exception des industries culturelles. Cette disposition est l'article 301 du *Trade Act* de 1974. Elle autorise le président à user de représailles contre des pratiques commerciales étrangères « déloyales ». Jusqu'en 1994, seulement 8 des 90 recours à l'article 301 ont été dirigés contre le Canada. Quatre d'entre eux visaient des produits manufacturés, deux le bois d'oeuvre, un l'agriculture et un des services<sup>6</sup>.

Un contentieux permanent oppose le Canada et les États-Unis en rapport avec l'article 301 : les mesures de protection des industries culturelles au Canada. Le différend concernant les émissions diffusées par le réseau Country Music Television montre bien comment ces questions culturelles peuvent exacerber les disputes et combien leur solution est de nature essentiellement politique. Durant deux ans des entreprises américaines ont porté leurs revendications devant les tribunaux canadiens. En 1995, le représentant au commerce des États-Unis (USTR) instituait une enquête en vertu de l'article 301 et, en 1996, il arrivait à la conclusion que les politiques canadiennes en matière de télédiffusion refusaient aux entreprises américaines le même traitement que celui accordé aux entreprises canadiennes. La même année, un accord commercial a été conclu et, à l'automne, une entreprise canado-américaine était créée : CMT (Canada).

Selon les nouvelles dispositions de l'OMC sur le règlement des différends, les pays ne doivent pas avoir recours à des mesures de représailles avant qu'un

groupe spécial ne les y autorise au terme d'un examen du dossier. Par conséquent, toute initiative unilatérale prise avant la décision du groupe spécial contreviendrait aux engagements pris vis-à-vis l'OMC, à moins qu'elle ne concerne un domaine exclu du traité. C'est pourquoi, en matière de travail et d'environnement, il pourrait être utile d'adopter, au sein de l'OMC, des règles de base respectant un critère de pertinence commerciale.

Bref, les règles de l'OMC autorisent les représailles prévues par l'article 301 après la décision d'un groupe spécial lorsque le pays visé n'entend pas modifier ses politiques pour se conformer aux dispositions de l'OMC. Toutefois on limite l'utilisation de telles initiatives ou la nature des sanctions pouvant être imposées à une sphère de plus en plus restreinte, celle des échanges commerciaux non visés par les accords de l'OMC. L'insistance du Canada à vouloir exclure les industries culturelles des accords régionaux et multilatéraux facilite donc le recours, par les États-Unis, aux dispositions de l'article 301 contre toute pratique commerciale jugée contestable dans ce domaine.

**Les sanctions économiques** utilisées comme instrument de politique étrangère n'ont que rarement fait l'objet de différends entre le Canada et les États-Unis, du moins jusqu'à la récente adoption de la *Helms-Burton Act* qui prévoit l'application extra-territoriale de sanctions visant à restreindre les relations avec Cuba sur le plan du commerce et de l'investissement. Dans les faits, les deux pays ont appliqué les sanctions adoptées par les Nations Unies contre l'Irak, l'Iran, la Lybie, la Serbie et l'Afrique du Sud.

La plupart des sanctions décidées unilatéralement par les États-Unis visaient des pays où les intérêts économiques du Canada sont marginaux, à deux exceptions près : la Chine et Cuba. Les mesures à l'encontre de la Chine amélioreraient les perspectives de ventes canadiennes à ce pays et n'ont donc pas soulevé d'objections au Canada. Il en a été bien autrement de la *Helms-Burton Act* qui limite les activités des entreprises canadiennes et de leurs dirigeants sur le marché américain si elles transgressent cette loi.

Dans l'ensemble, les sanctions américaines n'ont jamais sérieusement nui aux échanges ou aux investissements dans la région. Mais on doit s'inquiéter de la tendance à enchâsser les sanctions économiques dans des lois plutôt que dans des directives présidentielles, comme ce fut le cas pour Cuba, l'Iran et l'Irak. On recourt à cette pratique lorsqu'il y a un profond désaccord entre le pouvoir exécutif et le Congrès et que ce dernier est peu disposé à laisser carte blanche au président en matière de sanctions commerciales. Il s'ensuit que ces sanctions sont figées dans un texte de loi jusqu'à ce que l'on adopte une nouvelle loi visant à modifier celle en vigueur. Si cette tendance devait se renforcer, les États-Unis pourraient se retrouver de plus en plus empêtrés dans des différends acrimonieux avec le Canada et d'autres partenaires commerciaux pour avoir utilisé de telles sanctions.

## INITIATIVES ÉCONOMIQUES BILATÉRALES

DEPUIS UNE GÉNÉRATION les initiatives économiques canado-américaines reflètent une sensibilisation croissante à la nécessité de régler les conflits par des négociations plutôt que par des initiatives unilatérales. Le rendement politique d'une rhétorique enflammée diminue progressivement, même sur des sujets aussi explosifs que le bois d'oeuvre, la culture ou les échanges avec Cuba.

Le premier jalon décisif de l'après-guerre en matière de relations commerciales canado-américaines fut la conclusion, en 1965, de l'Accord sur le commerce des produits de l'automobile, mieux connu sous le nom de Pacte de l'auto. Avant les années 60, l'industrie de l'automobile était passablement isolée et marquée par un certain nationalisme dans les deux pays. À la fin des années 50, le marché canadien était protégé par des barrières tarifaires et des exigences strictes en matière de contenu local. Afin de stimuler ce secteur, les législateurs canadiens conçurent alors un régime de remise des droits de douane, lequel avait le même effet qu'une subvention à l'exportation. Cela incita un manufacturier américain de pièces à déposer une requête pour que soient appliqués des droits compensateurs. Le Pacte de l'auto permit de dénouer l'impasse et de mettre en place une structure favorable à l'intégration de l'industrie.

Le Pacte de l'auto abolissait les droits des douane sur la plupart des échanges de produits liés à l'automobile entre le Canada et les États-Unis, tout en comportant des garanties pour le Canada au chapitre de la production et de l'investissement. Ces dispositions de sauvegarde exigeaient que les producteurs montent au Canada à peu près le même nombre de voitures qu'ils y vendaient pour bénéficier des droits d'importation en franchise de douane. En outre, ils devaient s'assurer qu'au moins 60 p. 100 de la valeur ajoutée des véhicules vendus au Canada soit d'origine canadienne<sup>7</sup>. Le Pacte de l'auto a donné naissance à un énorme réseau commercial transfrontalier et a stimulé l'investissement dans le secteur automobile au Canada. Comme on le constate aujourd'hui, le Canada n'a pas eu à invoquer les clauses de sauvegarde pour assurer une croissance rapide de ce secteur. Le tableau 12 montre la vigueur des échanges canado-américains dans le secteur de l'automobile entre 1980 et 1995.

Conceptuellement, le Pacte de l'auto annonçait l'Accord de libre-échange canado-américain. En effet, il constitua la première dérogation importante à la stratégie de libéralisation multilatérale des échanges que les États-Unis poursuivaient depuis la Deuxième Guerre mondiale. Le secteur de l'automobile a continué d'être un enjeu de taille dans les discussions qui ont mené à l'ALE et à l'ALENA mais, en définitive, les dispositions fondamentales de l'Accord de 1965 ont été maintenues. La principale conséquence de ce cheminement est que le Mexique s'est intégré au marché nord-américain de l'automobile.

Aucune initiative importante n'est survenue durant les années 70 dans les relations commerciales canado-américaines mais, au début de la décennie suivante, l'idée d'une reprise des pourparlers sur le libre-échange a gagné des

adeptes au Canada. Les chocs des prix pétroliers et l'inflation répandue avaient fragilisé l'économie mondiale durant les années 70 et les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round avaient absorbé beaucoup d'énergie. L'économie canadienne avait connu pas mal de soubresauts au cours de cette période, qui fut suivie d'une sévère récession au début des années 80. En 1983, le ministère canadien des Affaires étrangères publiait un document de réflexion sur la politique commerciale dans lequel on proposait l'ouverture de pourparlers avec les Américains en vue de libéraliser les échanges dans certains secteurs. Cette approche s'inspirait de l'éclatant succès du Pacte de l'auto. Toutefois, les conditions propres à ce secteur n'existaient pas ailleurs et, de fait, le libre-échange négocié secteur par secteur a échoué. En effet, chacun offrait de négocier dans les secteurs où ses perspectives d'exportation étaient bonnes, mais refusait de le faire dans ceux où ses entreprises étaient relativement faibles. Malgré tout, la rupture des négociations sectorielles n'a pas fait disparaître l'idée de libéraliser les échanges entre le Canada et les États-Unis; plutôt, elle a montré comment en élargir la portée.

En 1985, la Commission MacDonald publiait son évaluation de l'économie canadienne et recommandait que le Canada entreprenne des négociations commerciales étendues avec les États-Unis. Sur le plan tant politique qu'intellectuel, cela ouvrit la voie au sommet Shamrock qui, la même année, aboutissait à la Déclaration sur le commerce en matière de biens et services. À l'automne de la même année, le premier ministre Mulroney annonçait que le Canada chercherait à entamer des négociations sur le libre-échange avec les États-Unis.

Le 1er janvier 1989, l'Accord de libre-échange canado-américain entrait en vigueur. L'ALE englobait les barrières tarifaires et non-tarifaires ainsi que de nouvelles institutions. Négocié sous l'empire de l'article XXIV du GATT, l'ALE traitait des questions habituelles comme l'accès aux marchés et les contingents. Il allait toutefois plus loin dans de nombreux domaines et comportait des dispositions touchant les services, l'investissement, les services financiers et l'énergie. Le calendrier de mise en oeuvre prévoyait une libéralisation complète des échanges et des investissements après dix ans, avec des dérogations importantes pour les industries culturelles, l'agriculture et l'énergie.

Un apport fondamental de l'ALE réside dans son mécanisme innovateur et détaillé de règlement des différends, évoqué précédemment. Les différends sont répartis en deux groupes. Ceux qui ne touchent pas aux services financiers ou aux droits antidumping et compensateurs relèvent du chapitre 18; ils sont assujettis à une procédure d'avis, suivie de négociations, et peuvent être renvoyés à une commission bilatérale et, enfin, à une procédure d'arbitrage exécutoire. Les différends concernant les droits antidumping et compensateurs relèvent du chapitre 19, qui prévoit l'établissement de comités bilatéraux.

Durant les négociations, le Canada a proposé un code détaillé sur les achats gouvernementaux afin de pouvoir obtenir l'accès aux vastes marchés publics américains. Cette tentative a échoué bien que les dispositions de l'ALE sur les achats gouvernementaux assurent une plus grande transparence des

<b>TABLEAU 12</b>		<b>COMMERCE CANADO-AMÉRICAIN DE VÉHICULES À MOTEUR, 1980-1994</b>							<b>Taux de croissance moyen sur 5 ans</b>	
<b>MILLIARDS DE \$US</b>		<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1984</b>	<b>1989</b>
Exportations américaines au Canada		3,0	3,1	2,4	4,1	4,8			4,8	17,1 %
Exportations canadiennes aux États-Unis		4,0	4,4	6,2	8,2	11,3			11,3	30,7 %
		<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>				
Exportations américaines au Canada		6,3	6,5	6,6	6,7	7,3			7,3	3,8 %
Exportations canadiennes aux États-Unis		12,9	14,3	11,5	14,9	14,4			14,4	4,2 %
		<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>				
Exportations américaines au Canada		6,2	6,7	5,8	6,2	7,6			7,6	5,9 %
Exportations canadiennes aux États-Unis		14,8	15,1	15,8	19,5	24,1			24,1	13,5 %
Source : U.S. Department of Commerce.										

appels d'offres. Subséquemment, l'accord négocié en ce domaine dans le cadre de l'Uruguay Round a fait disparaître quelques autres obstacles aux achats publics transfrontaliers.

Il n'y a eu qu'une libéralisation limitée des échanges de produits agricoles dans le cadre de l'ALE. Même si les tarifs sur les produits agricoles ont été abolis, les deux pays purent maintenir les mesures de contingentement sur lesquelles s'appuyaient les régimes de gestion de l'offre et de soutien des prix. Néanmoins, l'accord a fait progresser la notion de ESP (équivalent à une subvention à la production), qui est une méthode de calcul de l'étendue du soutien public accordé. Cette méthode a par la suite servi de base aux pourparlers sur l'agriculture dans le cadre de l'Uruguay Round.

L'inclusion des services dans l'ALE a constitué un important pas en avant. Pour les services, l'ALE impose aux deux pays un cadre d'obligations contractuelles portant sur le traitement national, les licences et l'accréditation. Les dispositions de l'ALE sur les services ont inspiré l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié dans le cadre de l'Uruguay Round. La grande différence entre les deux traités est que l'ALE renfermait des engagements véritables à libéraliser la plupart des services (sauf les transports et les télécommunications), alors que l'AGCS ne prévoyait qu'un cadre en vue d'une éventuelle libéralisation.

Les dispositions de l'ALE concernant l'investissement ont été formulées de façon à permettre aux entreprises de bénéficier d'un marché nord-américain élargi. On s'est engagé à accorder le traitement national dans le plupart des cas et l'entente interdisait l'imposition de toute nouvelle exigence de rendement aux sociétés en matière de commerce. Les États-Unis ont traditionnellement préconisé une politique de libéralisation des flux d'investissement (sauf, bien entendu, dans les secteurs de la défense et des télécommunications), alors que le Canada avait souvent envisagé la possibilité d'imposer des restrictions à l'investissement étranger, comme ce fut le cas sous le régime Trudeau, dont la Politique énergétique nationale fait encore frémir les investisseurs américains.

L'ALE englobe les services financiers. Les deux pays avaient déjà entrepris la déréglementation de leurs marchés financiers et les dispositions de l'ALE reflétaient les progrès marqués faits au cours des décennies antérieures vers l'intégration des marchés financiers nord-américains. Comme nous l'avons indiqué, les investissements dans le secteur financier avaient gagné en importance dans les relations financières canado-américaines depuis 1970 (figure 3).

Les dispositions financières de l'ALE ont ouvert le marché canadien aux investisseurs américains. En retour, les sociétés de courtage valeurs mobilières et les banques canadiennes ont pu souscrire et vendre des titres du gouvernement canadien sur le marché américain. En outre, dans le contexte d'une évolution qui prend aujourd'hui toute son importance, les États-Unis ont accepté une disposition qui permet aux institutions canadiennes de profiter pleinement de tous les changements futurs aux lois et règlements américains dans le domaine bancaire (par exemple la *Glass-Steagall Act*). Les échanges de services

TABLEAU 13

ALENA – CROISSANCE DES EXPORTATIONS, 1988-1995  
POURCENTAGE

	Croissance 1988-1995	Croissance 1990-1995	Croissance annuelle moyenne 1988-1995	Croissance annuelle moyenne 1993-1995
<b>États-Unis vers</b>				
Monde	83	49	9	12
Canada	81	52	9	12
Mexique	122	60	12	4
ALENA	90	54	10	10
<b>Canada vers</b>				
Monde	63	50	7	16
États-Unis	87	60	9	16
Mexique	95	61	10	15
ALENA	87	60	9	6
<b>Mexique vers</b>				
Monde	291	194	22	30
États-Unis	396	254	26	34
Canada	625	776	33	13
ALENA	401	261	26	33

Source : *Direction of Trade Statistics, FMI.*

financiers entre les deux pays ont crû à un rythme annuel moyen de 21 p. 100 depuis l'ALE, alors que dans les secteurs connexes des services informatiques et d'information, la croissance a atteint 30 p. 100 l'an.

L'Accord de libre-échange nord-américain a constitué un autre pas en direction de l'intégration du marché nord-américain. Avant l'ALENA, tant le Canada que les États-Unis avaient mis en place des ententes cadres distinctes avec le Mexique en matière d'échanges et d'investissements. L'ALE a servi de cadre de référence à la libéralisation plus étendue réalisée par l'ALENA.

Le Canada a profité de l'ALENA. Le commerce avec les États-Unis continue de croître à mesure que les barrières commerciales sont abaissées. De plus, l'ALENA offre au Canada un meilleur accès au marché mexicain. En 1992, le Canada n'exportait que pour 600 millions de dollars de biens au Mexique et en importait pour moins d'un milliard de dollars. En 1995, ces chiffres avaient respectivement atteint près de 800 millions de dollars et près de 2 milliards de dollars.

Le tableau 13 montre la progression des échanges entre les pays de l'ALENA de 1988 à 1995. Durant cette période, le commerce intra-ALENA est passé de 40 à 47 p. 100 du total des exportations des trois pays. Depuis la ratification de l'ALENA en 1993, les exportations du Canada vers les États-Unis ont crû à un taux annuel moyen de 16 p. 100 et les exportations vers le Mexique, à un taux annuel moyen de 15 p. 100.

Dans une perspective mercantiliste, le Canada n'a pas payé cher son adhésion à l'ALENA. Il a pu conserver l'exemption accordée aux industries culturelles, protéger son agriculture et laisser intact le cadre initial du Pacte de l'automobile.

Malgré leur vaste portée, les dispositions de l'ALENA ne traitent pas de toutes les questions économiques. Ainsi, l'aviation civile n'y figure pas et il en va de même de la fiscalité. En 1995, le Canada et les États-Unis ont négocié un protocole sur l'imposition du revenu afin de mettre à jour l'accord fiscal de 1980. Les retenues fiscales visant les transactions transfrontalières ont été réduites de 10 à 6 p. 100 sur les dividendes des sociétés (si le bénéficiaire détient au moins 10 p. 100 des actions de l'entreprise) et de 15 à 10 p. 100 sur les intérêts. On a supprimé la retenue fiscale sur les redevances relatives aux logiciels, aux brevets et aux échanges de renseignements techniques. La façon d'imposer les gains en capital applicables sur la résidence des Canadiens vivant aux États-Unis et les Américains vivant au Canada a été modifiée de façon à réduire au minimum la double imposition. Une autre modification importante est que les Canadiens fréquentant les casinos américains peuvent maintenant, aux fins de la fiscalité américaine, déduire leurs pertes des gains réalisés (le Canada n'impose pas les revenus provenant des jeux de hasard!).

---

## LES 25 PROCHAINES ANNÉES

### L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE : LE CAS DE L'ALLEMAGNE ET DES PAYS DU BENELUX

L'EUROPE SE SOUCIE D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE depuis la seconde guerre mondiale. En 1951, le Traité de Paris créait la Communauté européenne du charbon et de l'acier, rapidement suivi du Traité de Rome qui lançait le Marché commun en 1957. Il visait à instaurer une libre circulation des biens, des services, des travailleurs et des capitaux ( les « quatre libertés »). Pour réaliser ces ambitieux objectifs, des institutions ont été mises en place, de nombreux accords auxiliaires ont été négociés et d'innombrables directives et jugements ont été émis par la Commission européenne et la Cour européenne de Justice.

L'intégration en Europe du Nord a été particulièrement poussée en raison des frontières communes et des liens linguistiques (le français et l'anglais y sont utilisés comme langues secondes). En 1960, les pays du Benelux et l'Allemagne de l'Ouest avaient atteint un niveau formel d'intégration semblable à celui atteint seulement en 1990 par le Canada et les États-Unis. La population allemande (qui comprend maintenant celle de l'ex-RDA) est environ le triple de celle des pays du Benelux. Cette toile de fond laisse penser que la convergence des économies de l'Allemagne et des pays du Benelux au cours des 30 dernières années pourrait nous donner quelques indications de la convergence future des économies canadienne et américaine (tableau 14).

Si l'on se fie à l'expérience européenne, les échanges internationaux en Amérique du Nord devraient croître plus rapidement que le PIB. En Allemagne, la somme des importations et des exportations est passée de 35 à 55 p. 100 du PIB entre 1965 et 1990. Au Benelux les chiffres correspondants sont de 85 et 115 p. 100. L'importance croissante du commerce extérieur des biens et services ne se limite évidemment pas aux marchés communs. La croissance du ratio échanges/PIB est un phénomène planétaire dû essentiellement à la chute des frais de transport et de communication, à la réduction importante des barrières tarifaires et à la suppression de la plupart des mesures de contingentement depuis la Deuxième Guerre mondiale. L'importance croissante des échanges est au coeur même de la mondialisation. De 1960 à 1980 le ratio échanges/PIB a augmenté plus vite en Europe qu'ailleurs, ce que l'on peut raisonnablement attribuer au Marché commun.

Dans la même veine, il semble probable que le ratio échanges/PIB va augmenter de 15 à 20 p. 100 aux États-Unis et au Canada d'ici 2010, en partie sous l'effet de la libéralisation amenée par L'ALE et l'ALENA. En 1993, les échanges de biens et de services équivalaient à 60 p. 100 du PIB au Canada et à 22 p. 100 du PIB aux États-Unis. Ces chiffres pourraient atteindre 80 p. 100 et 35 p. 100, respectivement.

Cette évolution peut être décrite d'une autre façon : la croissance du ratio échanges/PIB signifie que les importations canadiennes et américaines augmenteront, chaque année, d'un point de pourcentage de plus que le PIB réel.

TABLEAU 14

## COMPARAISONS ENTRE L' ALLEMAGNE ET LE BENELUX, DONNÉES DE BASE, 1965-1993

Allemagne <sup>a</sup>	1965	1970	1975	1980	1985 <sup>b</sup>	1990	1993
Population	M 59,0	60,7	61,8	61,5	61,0	63,2	80,7
PIB réel, 1987	M SUS 631 590	770 368	857 928	1 007 388	1 066 294	1 258 187	1 439 494
PIB réel par habitant, 1987	SUS 10 703	12 689	13 876	16 370	17 489	19 899	17 839
Exportations et importations de biens et de services aux entreprises en pourcentage du PIB	% 35,8	40,3	46,5	53,3	61,5	58,4	42,9
<b>Benelux</b>							
Population	M 22,1	23,0	23,8	24,4	24,7	25,3	25,7
PIB réel, 1987	M SUS 193 383	247 878	291 527	334 300	350 509	407 520	421 367
Importations (biens et services non finan.)	M SUS 16 121	28 492	74 431	168 760	134 952	286 452	285 005
Exportations et importations de biens et de services aux entreprises en pourcentage du PIB	% 85,4	94,6	99,6	113,1	131,4	121,7	112,2

a Ces données concernent la République fédérale d'Allemagne (avant la réunification).

b Les données sur le commerce en pourcentage du PIB pour 1985 sont faussées en raison de la valeur exceptionnellement élevée de la devise américaine cette année-là, ce qui a abaissé le PIB nominal exprimé en dollars US.

Sources : World Data 1995, Banque mondiale, 1995; Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

Au total, les importations pourraient croître de 3 à 4 p. 100 l'an même si l'augmentation du PIB n'est que de 2 à 3 p. 100.

Toutefois, des ratios échanges/PIB croissants ne signifient pas nécessairement des parts plus élevées des échanges de partenaires commerciaux partageant une même frontière et utilisant la même langue. Depuis les grandes études économétriques de Frankel et coll.<sup>8</sup>, nous savons qu'en 1985, les échanges au sein de la CEE avaient déjà atteint un niveau 50 p. 100 supérieur à ce qu'il aurait été en l'absence du Marché commun. Toutefois l'évolution des échanges entre l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas ne laisse voir aucune augmentation durable des ratios des échanges entre ces pays.

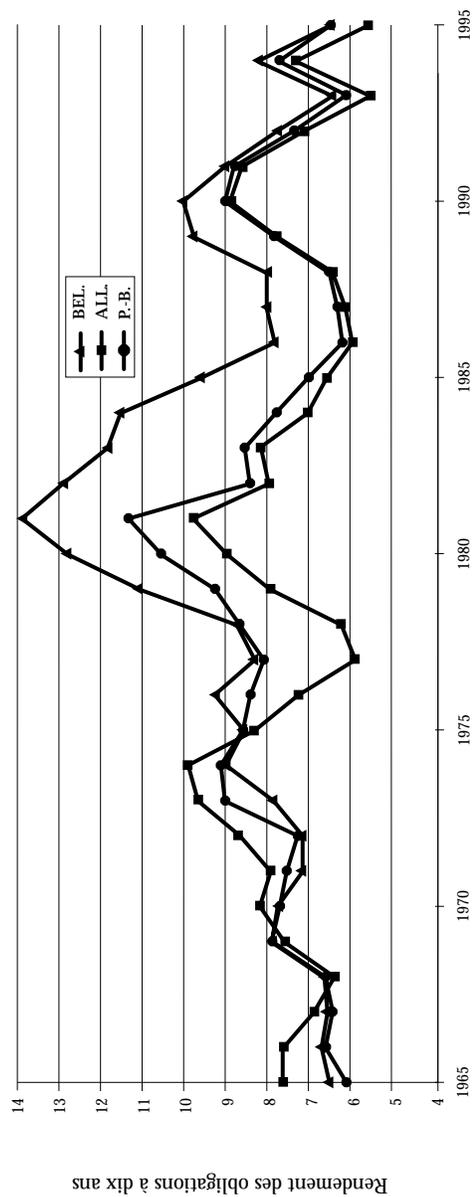
Ce modèle pourrait prévaloir en Amérique. L'analyse économétrique de Frankel sur le commerce canado-américain ne détectait aucun effet de l'ALE en 1992 mais, à cette date, sa mise en oeuvre ne faisait que débiter et l'ALENA n'avait pas encore été conclu. On pourrait penser que les échanges entre les pays nord-américains seront, en 2005 ou 2010, de 20 à 30 p. 100 plus élevés qu'en l'absence de ces deux traités. L'effet lié à la zone de commerce préférentiel sera vraisemblablement plus faible qu'en Europe puisque les barrières au commerce vers l'extérieur du continent sont moins élevées que celles qui étaient en place en Europe vers 1960. Malgré tout, cet effet devrait être important et mesurable.

Mais il est moins certain que l'on observera une hausse à long terme de l'importance relative des échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis. Les parts respectives du commerce extérieur de ces deux pays ont déjà augmenté de plusieurs points de pourcentage depuis 1990 et il se pourrait que l'ajustement soit terminé. Après 1970, les échanges de l'Allemagne avec ses voisins du Sud ont crû aussi sinon plus rapidement qu'avec le Benelux. De même, il est probable que l'importance relative des échanges entre les États-Unis et le Mexique ira en augmentant.

Un autre aspect de l'intégration économique est la corrélation entre les taux d'intérêt des partenaires. Comme il ressort de la figure 11, la corrélation mensuelle des taux d'intérêt à moyen terme entre l'Allemagne et la Belgique et entre l'Allemagne et les Pays-Bas s'est progressivement resserrée au cours des 30 dernières années. Alors qu'elle était de 0,60 en 1960, elle dépasse maintenant 0,95. Est-ce une prédiction de l'intégration financière canado-américaine? Probablement pas puisque les marchés financiers du Canada et des États-Unis sont déjà très étroitement liés. La corrélation entre les taux à dix ans sur les obligations a dépassé 0,90 depuis trente ans (figure 5). De même les taux de corrélation des prix des actions entre l'Allemagne et ses deux voisins ne sont pas plus élevés que ceux observés entre le Canada et les États-Unis (figures 6 et 12).

Depuis le début des années 80, le taux de change entre le florin, le franc belge et le mark allemand a été très stable. Le projet d'Union monétaire européenne va formaliser légalement ce qui existe déjà entre ces pays, à savoir un régime de taux de change pratiquement fixes (figure 13).

**FIGURE 11**  
**TAUX D'INTÉRÊT À MOYEN TERME EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1965-1995**  
 POURCENTAGE

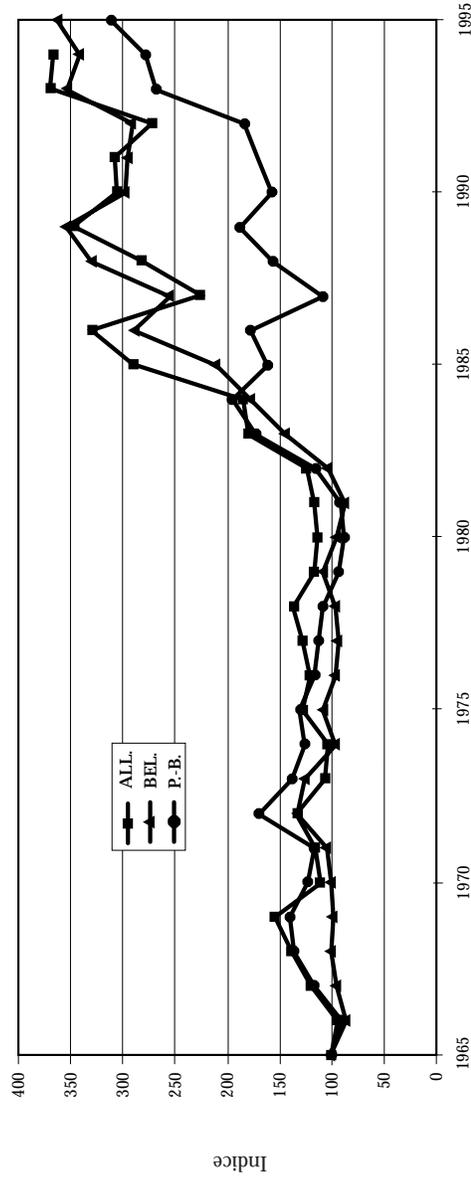


**Taux de corrélation (Allemagne c. Belgique et Pays-Bas, données mensuelles)**

	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995
Belgique	0,55	0,61	0,77	0,87	0,92	0,98
Pays-Bas	0,50	0,81	0,91	0,98	0,94	0,97

Source : Statistiques financières internationales, FMI, 1996.

**FIGURE 12**  
**INDICE DES PRIX DES ACTIONS (INDUSTRIELLES) EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1965-1995**



Taux de corrélation (Allemagne c. Belgique et Pays-Bas, indice mensuel, données déclarées)

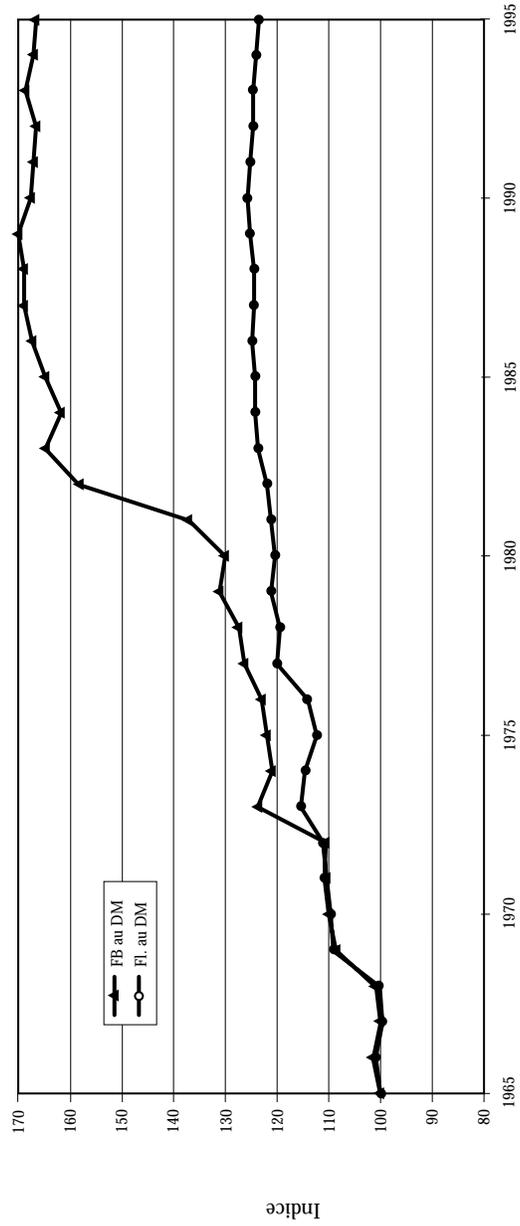
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995*
Belgique	0,42	0,46	0,43	0,28	0,55	0,70
Pays-Bas	0,51	0,74	0,52	0,22	0,79	0,75

Source: Statistiques financières internationales, FMI, 1996.

\* Calcul fondé sur les données de janvier 1991 à juin 1995.

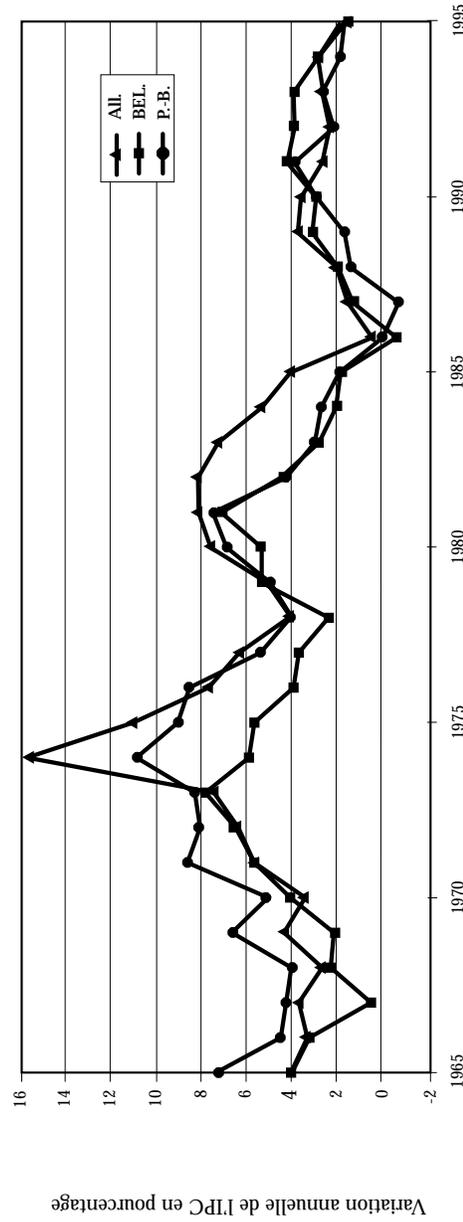
FIGURE 13

TAUX DE CHANGE ENTRE L'ALLEMAGNE, LA BELGIQUE ET LES PAYS-BAS, 1965-1995  
1965 = 100



Source : Statistiques financières internationales, FMI, 1996.

**FIGURE 14**  
**INFLATION EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1965-1995**



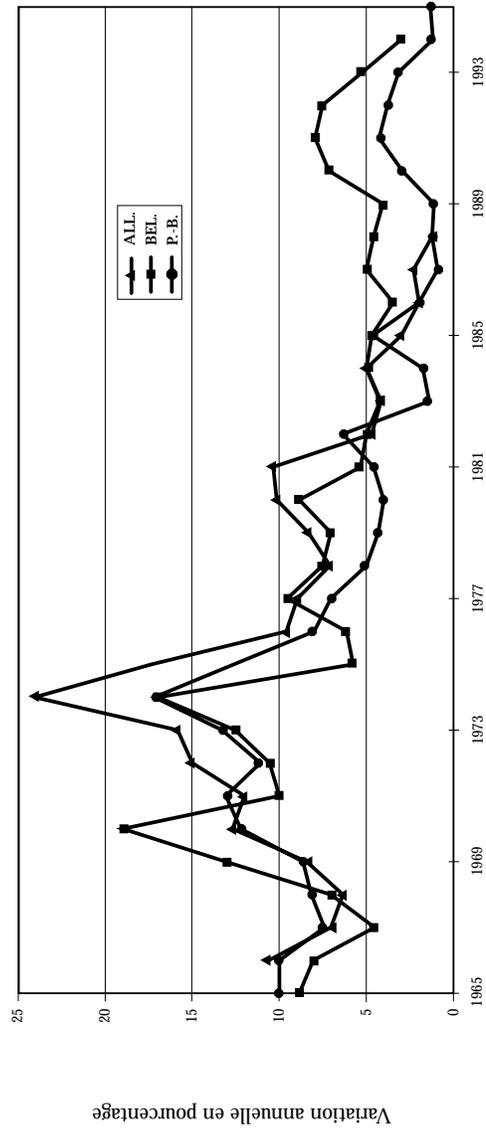
**Taux de corrélation (Allemagne c. Belgique et Pays-Bas, données mensuelles)**

	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995
Belgique	0,63	0,40	0,45	0,71	0,87	0,63
Pays-Bas	0,15	0,34	0,41	0,94	0,82	0,72

Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

FIGURE 15

SALAIRES EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1965-1995



Taux de corrélation (Allemagne c. Belgique et Pays-Bas, données annuelles)

1966-1988

Belgique

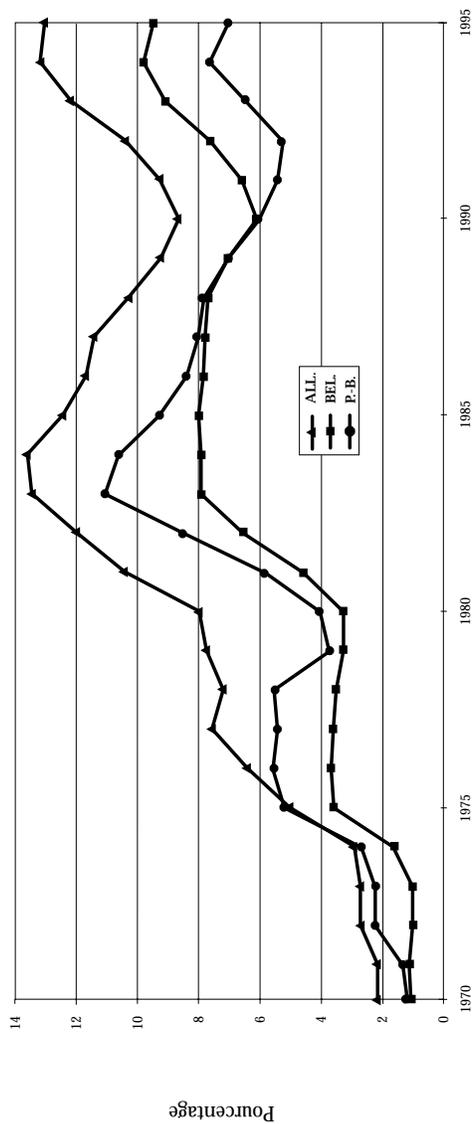
0,72

Pays-Bas

0,89

Source : Statistiques financières internationales, FMI, juin 1996.

**FIGURE 16**  
**TAUX DE CHÔMAGE EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1970-1995**



Taux de corrélation (Allemagne c. Belgique et Pays-Bas, données annuelles)

1970-1995

Belgique

0,95

Pays-Bas

0,86

Source : Perspectives économiques de l'OCDE, N° 39 et 59.

<b>TABEAU 15</b>		<b>RECETTES FISCALES EN ALLEMAGNE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS, 1965-1993</b>									
<b>POURCENTAGE DU PIB</b>		<b>1965</b>	<b>1970</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1993</b>			
<b>Allemagne</b>											
Impôts sur le revenu et les bénéfices		10,7	10,6	12,4	13,4	13,3	11,9	12,0			
Charges sociales		8,7	10,2	12,5	13,2	13,9	13,7	15,1			
Sécurité sociale		8,5	10,0	12,2	13,1	13,9	13,7	15,1			
Taxe sur les biens et services		10,4	10,5	9,7	10,3	9,8	9,8	10,9			
Total		31,6	32,9	36,0	38,2	38,1	36,7	39,0			
<b>Belgique</b>											
Impôts sur le revenu et les bénéfices		8,6	11,2	16,4	18,2	19,4	16,8	16,2			
Charges sociales		9,8	10,9	13,3	13,5	15,7	15,4	16,3			
Impôts fonciers		1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	1,2	1,2			
Taxe sur les biens et services		11,6	12,5	11,0	11,6	12,0	11,7	12,0			
Total		31,2	35,7	41,8	44,4	48,1	45,1	45,7			
<b>Pays-Bas</b>											
Impôts sur le revenu et les bénéfices		11,7	12,4	14,9	14,8	11,6	14,4	15,5			
Charges sociales		—	—	—	—	—	—	—			
Taxe sur les biens et services		9,4	10,3	10,4	11,4	11,3	11,8	12,1			
Total		32,7	37,0	42,9	45,0	44,1	44,6	48,0			
Source : Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, OCDE, 1995.											

À l'opposé, ces 15 dernières années, la valeur du dollar canadien en monnaie américaine a beaucoup fluctué. L'expérience européenne suggère que ces variations pourraient être de moindre ampleur dans l'avenir. Toutefois, les autorités des deux pays n'attachent guère d'importance au taux de change bilatéral comme symbole d'intégration économique. Si ces fluctuations devaient s'atténuer dans l'avenir, ce serait plus en raison de forces économiques fondamentales comme la synchronisation des taux d'inflation que des décisions prises par la Banque du Canada.

Les taux mensuels d'inflation en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas ne sont pas plus synchronisés qu'entre le Canada et les États-Unis (figures 14 et 7), et la relation au niveau de la variation annuelle des salaires n'est pas plus étroite (figures 15 et 10). Mais les taux de chômage varient de façon beaucoup plus synchronisée en Europe du Nord qu'en Amérique du Nord (figures 16 et 8). Par contre, l'ouverture des marchés des biens et des services va probablement amener une plus grande flexibilité du marché du travail au Canada et rapprocher les taux de chômage des deux pays.

En termes généraux, selon plusieurs variables macro-économiques importantes, la convergence des économies nord-américaines est déjà aussi avancée qu'en Europe. Les deux mesures où cette convergence pourrait s'accroître sont le taux de change et les taux de chômage.

La convergence institutionnelle n'est pas une conséquence inévitable d'une forte convergence macro-économique même si celle-ci augmente encore dans l'avenir. Ainsi, au début des années 70, au moment où leur pays se joignait à la Communauté européenne, beaucoup de Danois redoutaient que leur filet de sécurité sociale ne disparaisse. Il n'en a rien été, pas plus que le Danemark n'a été forcé, ces dernières années, d'abaisser ses normes environnementales au niveau de celles de la Grèce ou de l'Espagne. Le Danemark a conservé ses normes environnementales, notamment sur les emballages; plus encore, il s'est fait le défenseur de normes européennes plus sévères pour les procédés industriels.

La fiscalité est l'une des dimensions institutionnelles qui se prête le mieux à la quantification. En 1965, avant que l'intégration économique ne soit très avancée, on observait une grande similitude dans le fardeau fiscal et la structure fiscale de l'Allemagne, de la Belgique et des Pays-Bas. Dans les trois pays, la ponction fiscale totale oscillait entre 31 et 33 p. 100 du PIB, les charges sociales prélevées sur la masse salariale, entre 9 et 10 p. 100, et les taxes sur les biens et services entre 9 et 12 p. 100. Après 30 ans d'intégration économique intensive touchant tous les marchés, les structures fiscales se ressemblent moins. Le fardeau fiscal total aux Pays-Bas atteint 48 p. 100 du PIB, alors qu'en Allemagne il est de 39 p. 100. L'écart est encore plus marqué entre certaines grandes catégories d'impôt. En d'autres termes, le partenaire le plus petit a été en mesure de poursuivre une politique sociale plus ambitieuse (tableau 15).

Cette expérience montre que les écarts entre les structures fiscales canadiennes et américaines, aux niveaux local, provincial et fédéral, vont durer encore quelques décennies. Non seulement les ratios des recettes publiques au

PIB différeront, mais les taux d'imposition pourraient diverger sensiblement. Au niveau fédéral, le plus haut taux marginal d'impôt sur les bénéfices des sociétés est de 35 p. 100 aux États-Unis, tandis que celui des États se situe entre 1 et 12 p. 100. Au Canada le taux fédéral correspondant est de 35 p. 100 pour le secteur manufacturier et de 44 p. 100 pour les autres secteurs. Les taux provinciaux vont de 9 à 17 p. 100. Ces différences de structure fiscale se situent dans la fourchette observée en Europe. Ainsi, le taux applicable aux bénéfices des sociétés est de 35 p. 100 aux Pays-Bas, de 40 p. 100 en Belgique et de 51 p. 100 en Allemagne.

En d'autres termes, l'expérience européenne suggère que les choix politiques des divers pays peuvent déboucher sur des structures fiscales fort différentes même en présence de marchés complètement libéralisés pour les biens et services.

Cependant, selon des résultats économétriques récents (résumés dans Hufbauer et DeRosa, 1997<sup>9</sup>), les pays qui imposent lourdement les entreprises payent un prix élevé en matière d'investissement. Des études économétriques sur l'investissement étranger direct (IED) laissent entendre qu'une hausse d'un point du taux d'imposition des bénéfices (de 34 à 35 p. 100, par exemple) pourrait faire baisser le stock d'IED jusqu'à 3 p. 100. Entre les États américains, l'effet peut atteindre 10 p. 100. Au fur et à mesure que de tels résultats seront mieux connus et confirmés par l'expérience, les États, les provinces et les pays qui imposent des impôts très élevés seront soumis à des pressions considérables en vue de réduire le fardeau fiscal des entreprises.

#### CONSÉQUENCES POUR LA COMPÉTITIVITÉ

LES FAITS MONTRENT QU'UN HAUT NIVEAU DE CONVERGENCE a déjà été atteint dans beaucoup de secteurs importants : pour une vaste gamme de produits et de services, pour les taux d'intérêt et les prix des actions, pour l'évolution générale des salaires. Il est possible qu'à l'avenir, les taux de chômage évoluent de concert. En outre, la sensibilité des flux d'investissement à la fiscalité va probablement forcer les gouvernements qui imposent lourdement les bénéfices des sociétés à alléger le fardeau fiscal de ces dernières. Néanmoins, l'expérience européenne indique que des divergences institutionnelles importantes pourront subsister entre le Canada et les États-Unis.

Comment une convergence économique associée à une divergence institutionnelle influera-t-elle sur la compétitivité du Canada en longue période? Comme Paul Krugman l'a très justement affirmé, si la compétitivité des nations a une quelconque signification, elle se situe dans la comparaison du niveau de vie de leurs habitants. À long terme, la performance d'industries particulières et la balance commerciale des pays sont des indicateurs moins importants que l'évolution du revenu par habitant. Si ce revenu augmente en Ontario par rapport à celui du Michigan ou de New York, il importe peu que les exportations d'automobiles de l'un ou l'autre pays augmentent ou diminuent.

TABLEAU 16

## REVENU PAR HABITANT, ÉTATS AMÉRICAINS, 1960 ET 1990

État	Population (milliers)	1990		Population (milliers)	1960	
		Revenu par habitant \$	Rang		Revenu par habitant \$	Rang
Mississippi	2 575	12 583	51	2 178	1 240	51
Arkansas	2 351	13 824	50	1 786	1 400	49
Virginie occidentale	1 793	13 943	49	1 860	1 613	44
Utah	1 723	14 103	48	891	2 010	30
Nouveau-Mexique	1 515	14 257	47	951	1 893	34
Louisiane	4 220	14 265	46	3 257	1 658	42
Montana	799	14 768	45	675	2 074	28
Kentucky	3 687	14 782	44	3 038	1 580	46
Alabama	4 040	14 926	43	3 267	1 530	48
Oklahoma	3 146	15 130	42	2 328	1 890	35
Caroline du Sud	3 486	15 175	41	2 383	1 385	50
Dakota du Nord	639	15 336	40	632	1 741	41
Idaho	1 007	15 392	39	667	1 799	38
Dakota du Sud	696	15 661	38	681	1 762	40
Tennessee	4 877	15 952	37	3 567	1 570	47
Arizona	3 665	16 317	36	1 302	2 074	29
Caroline du Nord	6 632	16 330	35	4 556	1 602	45
Iowa	2 777	16 709	34	2 758	1 994	31
Texas	16 986	16 808	33	9 580	1 942	33
Indiana	5 544	16 847	32	4 662	2 188	21
Wyoming	454	16 960	31	330	2 121	25
Maine	1 228	17 101	30	969	1 858	37
Georgie	6 478	17 197	29	3 943	1 648	43
Oregon	2 842	17 312	28	1 769	2 205	19
Vermont	563	17 407	27	390	1 795	39
Nebraska	1 578	17 427	26	1 411	2 126	14
Missouri	5 117	17 432	25	4 320	2 106	26
Wisconsin	4 892	17 437	24	3 952	2 201	20
Ohio	10 847	17 572	23	9 706	2 349	14
Kansas	2 478	17 676	22	2 179	2 157	22
Michigan	9 295	18 268	21	7 823	2 365	12
Minnesota	4 376	18 830	22	3 414	2 080	27
Colorado	3 294	18 883	19	1 754	2 281	16
Floride	12 938	18 906	18	4 952	1 959	32
Pennsylvanie	11 833	18 981	17	11 319	2 271	17
Rhode Island	1 003	19 043	16	859	2 212	18
Washington	4 867	19 396	15	2853	2 348	15
Virginie	6 189	19 615	14	3967	1 865	36
Delaware	666	19 820	13	446	2 915	2
Illinois	11 431	20 191	12	10 081	2 649	9

TABLEAU 16 (SUITE)						
État	Population (milliers)	1990 Revenu par habitant \$	Rang	Population (milliers)	1960 Revenu par habitant \$	Rang
New Hampshire	1 109	20 289	11	607	2 142	23
Nevada	1 202	20 549	10	285	2 807	4
Californie	29 758	20 757	9	15 717	2 730	7
Alaska	550	20 909	8	226	2 655	8
Hawaii	1 108	21 029	7	633	2 370	11
Massachusetts	6 016	22 257	6	5 149	2 466	10
New York	17 991	22 333	5	16 782	2 747	5
Maryland	4 718	22 467	4	3 101	2 354	13
New Jersey	7 730	24 217	3	6 067	2 736	6
District of Columbia	607	24 547	2	764	3 010	1
Connecticut	3 287	25 434	1	2 535	2 840	3

Coefficient de corrélation de Spearman entre le revenu personnel par habitant en 1960 et en 1990 : 0,853.

Pour traiter de cette difficile mais combien pertinente question de la compétitivité, il est utile de jeter un oeil à l'évolution des revenus par habitant entre 1960 et 1990 dans les 50 États américains et le district de Columbia. Le tableau 16 fait ressortir trois éléments. Premièrement, le ratio entre les revenus des trois États les plus riches et celui des trois plus pauvres a baissé quelque peu au cours de ces 30 années, soit de 2,18 à 1,84, ce qui équivaut à un rythme très lent de 0,5 p. 100 par an. Bref, il y a convergence des revenus moyens, mais elle se produit très lentement. Deuxièmement, la corrélation entre les rangs de 1960 et de 1990, telle que mesurée par le coefficient de Spearman, est très élevée : 0,85. Le poids de l'histoire joue ici : généralement on reste perdant ou gagnant. En dernier lieu, signalons quelques montées et dégringolades. L'ascenseur économique n'a pas fonctionné à la même vitesse pour tous les États. Parmi ceux qui ont grimpé d'au moins 10 places au classement, on retrouve le New Hampshire, la Georgie et l'Oregon; durant la même période, le Delaware, le Michigan et le Nouveau-Mexique ont cédé plus de dix places. Le jeu combiné de la chance et des politiques adoptées ont permis à certains États de faire des gains substantiels, tandis que d'autres ont encaissé un cuisant revers.

L'écart du revenu par habitant entre le Canada et les États-Unis s'amenuise lentement, au rythme de 0,4 p. 100 l'an, le ratio de 1,43 observé en 1965 étant tombé à 1,28 en 1990. La convergence progressive des deux économies devrait accélérer cette tendance et permettre au Canada d'atteindre

éventuellement le niveau de revenu américain. Cette tendance pourrait s'accélérer grâce à la chance ou à de bonnes politiques.

Les économistes n'ont rien d'intéressant à dire sur la chance. Cependant, ils sont en mesure de faire des observations pertinentes sur les politiques. Le scénario de convergence sur les marchés et de divergence au niveau des institutions fait ressortir quatre leçons :

- Les entreprises doivent s'aligner sur le leader en matière de qualité et de coûts dans leur domaine, sinon elles risquent de disparaître. Les barrières gouvernementales créant des marchés protégés vont disparaître (par exemple, l'accès limité au corridor aérien entre Montréal et Toronto ou l'obligation d'acheter de l'acier américain pour construire des ponts aux États-Unis). Facteur tout aussi important, le passé ne sera pas garant de l'avenir en matière de loyauté des sociétés clientes ou des grands détaillants. GM et Ford l'ont démontré à l'égard de leurs fournisseurs; Walmart et Du Pont seront aussi féroces; il en ira de même des organismes des États, des provinces et des gouvernements fédéraux. Par conséquent, les entreprises doivent économiser la main-d'oeuvre et maintenir au minimum les coûts de leurs régimes de soins de santé et de retraite. Si le gouvernement impose à toutes les entreprises d'offrir un niveau donné de protection pour les soins médicaux ou de pensions de retraite, ces exigences vont y être compensées par une baisse des salaires ou des valeurs immobilières dans l'espace économique concerné. Il en va tout autrement d'une entreprise, qui comme le faisait anciennement IBM, offre à ses employés des salaires et des avantages sociaux au-delà de la norme courante. Simultanément, les gestionnaires doivent prendre l'initiative d'adopter rapidement de nouveaux procédés de fabrication, de lancer de nouveaux produits et d'imaginer de nouvelles méthodes de distribution. Les gestionnaires qui prendront du retard seront poliment remerciés ou congédiés.
- Les décisions relatives à l'emplacement des entreprises seront influencées au premier chef par la disponibilité et les habitudes de travail de la main-d'oeuvre. Les syndicats qui limitent la flexibilité (répartition des tâches, congédiements, règles d'ancienneté) représenteront une importante force négative. La formation post-secondaire adaptée aux besoins des entreprises aura, par contre, un effet positif notable. De même, de bons réseaux de transport, de bonnes écoles élémentaires et secondaires et un environnement sain offrant des possibilités récréatives attireront les

entreprises parce que ces éléments facilitent l'accès à la main-d'oeuvre.

- Dans le contexte du marché des trente prochaines années, il se pourrait bien que des subventions ciblées et une faible imposition des bénéficiaires des sociétés constituent des moyens efficaces d'attirer les entreprises. Les codes fiscaux nationaux et internationaux laissent une grande marge de manoeuvre aux administrations – notamment municipales, régionales et provinciales – pour offrir des subventions en toute légalité. En outre ces administrations sont parfaitement libres de modifier le régime fiscal des entreprises. L'expérience européenne montre qu'en la matière, la discipline ne viendra d'en haut que dans les cas les plus spectaculaires. En formulant leurs stratégies en matière de fiscalité ou de subventions, peu de pouvoirs publics – à l'exception des gouvernements nationaux – auront les moyens de s'offrir toute la gamme des pratiques permises. Plutôt, ils devront s'interroger sur l'opportunité de consacrer leurs ressources à des programmes généraux comme l'amélioration des écoles et des parcs, à des programmes industriels très ciblés comme la construction de nouveaux accès routiers à certains sites industriels, ou encore s'ils doivent plutôt offrir des congés fiscaux en échange de nouveaux investissements.
- L'environnement économique pressenti n'obligerait pas les gouvernements à adopter des politiques de dépenses identiques afin de maintenir la compétitivité de leur économie. Certains voudront favoriser l'éducation, d'autres les régimes de retraite. Le contexte économique futur laisse toutefois penser que les gouvernements devraient mettre davantage l'accent sur les taxes sur les biens et services, qui peuvent être compensées à la frontière, ainsi qu'aux impôts proportionnels sur le revenu pour éviter de faire fuir des personnes hautement qualifiées ou des industries très profitables mais aussi très mobiles. Le nouveau contexte va pénaliser particulièrement les États et les provinces qui vont percevoir de lourdes taxes les bénéficiaires des sociétés.

---

**L'AVENIR DE LA POLITIQUE COMMERCIALE  
ET SES CONSÉQUENCES POUR L'INTÉGRATION  
ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD**

**T**OUTE PROSPECTIVE QUANT À L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE nord-américaine doit prendre acte du rôle dominant de la politique commerciale des États-Unis. Ce pays est à l'origine de 71 p. 100 des exportations totales de l'ALENA (en incluant les échanges intra-régionaux); les chiffres correspondants sont de 54 p. 100 pour les exportations totales de l'hémisphère occidental, de 30 p. 100 pour celles de l'APEC et de 12 p. 100 pour celles de l'ensemble du monde. Quand les États-Unis éternuent, leurs partenaires commerciaux attrapent un rhume. Quand les responsables de la politique commerciale américaine hésitent, les nouvelles initiatives cessent.

La campagne présidentielle américaine de 1996 a peu fait état des enjeux de la politique commerciale. À première vue, cette absence d'intérêt pourrait faire craindre que les États-Unis ne soient plus en mesure de poursuivre leur tradition de promouvoir le libre-échange devant les sentiments protectionnistes qui tiraillent leurs deux principaux partis politiques. Les appréhensions liées à la stagnation des salaires et à l'insécurité d'emploi (malgré une situation où l'on s'approche du plein-emploi aux États-Unis) menacent de saper tout soutien à de nouvelles négociations commerciales. Des politiciens de toute allégeance se sont joués sur ces craintes; certains ont ressuscité l'argument de la concurrence déloyale des pays à faibles salaires, notion discréditée lors des pourparlers ayant mené à l'ALENA, mais qui a refait surface au lendemain de la crise mexicaine.

Bien sûr, les Américains devront passer par un débat national déchirant sur ces questions au cours des prochaines années, comme ce fut le cas pour les Canadiens avant la ratification de l'ALE en 1988 (sans référendum toutefois). Les auteurs croient qu'en bout de course, les tenants du libre-échange sortiront vainqueurs, et ce, pour deux raisons.

Premièrement, de nouveaux accords commerciaux favorisent une stratégie d'expansion des exportations, comme le préconisent les deux partis politiques. L'économie américaine dépend moins de l'exportation que l'économie canadienne, mais beaucoup plus d'entreprises et de travailleurs américains en ont besoin pour assurer leur croissance et leurs emplois que ce n'était le cas il n'y a que dix ans. Deuxièmement, les accords commerciaux possibles imposeraient des obligations asymétriques. Comme les barrières tarifaires sont déjà très basses aux États-Unis, les changements que devrait envisager ce pays seront modestes comparés à ceux que devront consentir ses partenaires commerciaux. L'ALENA en est un bel exemple : les négociations visèrent essentiellement à s'entendre sur les changements que le Mexique devait s'engager à faire pour entrer dans le club canado-américain. Très peu de changements furent exigés des États-Unis en contrepartie. Ce genre de calcul mercantiliste est fort prisé des leaders politiques américains qui s'objectent toujours à donner quelque chose sans rien obtenir – mais jamais l'inverse!

Pour ces raisons, les auteurs croient que le Congrès acceptera, à la mi-1998, d'accorder de nouveau au président l'autorité de négocier selon la procédure accélérée, permettant ainsi aux États-Unis de se concentrer sur les négociations régionales et multilatérales, qui sont essentiellement en panne depuis le début de 1996. Ainsi, la politique américaine pourrait suivre le même scénario qu'au cours des deux dernières décennies et continuer d'être un amalgame de mesures législatives intérieures, d'initiatives commerciales au niveau régional et de négociations multilatérales dans le cadre de l'OMC.

Les sections suivantes sont consacrées à un examen des tendances lourdes qui pourraient émerger dans chacun des secteurs étudiés. Bien sûr, prédire les tendances de la politique commerciale américaine comporte autant de risque que de prévoir la température. S'il se peut fort bien que nous ne puissions prédire les brefs orages qui s'abattront sur les relations bilatérales en matière de commerce et d'investissement, nous prévoyons tout de même qu'à long terme, les relations commerciales nord-américaines seront au beau fixe.

Au cours du prochain quart de siècle, les États-Unis et le Canada se sont engagés à éliminer les barrières aux échanges envers les principaux partenaires commerciaux de l'Amérique latine et de l'Asie-Pacifique. Si ces obstacles au commerce sont vraiment levés, la libéralisation des échanges et des investissements offrira des gains appréciables en raison des réformes dans les économies dynamiques de l'Asie de l'Est et de l'Amérique du Sud. En Amérique du Nord, par contre, il ne sera guère nécessaire de changer radicalement la plupart des politiques touchant le secteur manufacturier, à l'exception de l'importante industrie du vêtement. La réforme du secteur agricole tirera de l'arrière dans les deux régions, comme ce fut le cas dans le contexte canado-américain. Pour les économies nord-américaines, les trois principales conséquences de ces engagements sont :

- des pressions accrues en vue d'une adaptation du secteur du vêtement;
- une concurrence plus vive dans les secteurs de la viande et des produits laitiers, de la part de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, et dans celui du sucre, de la part du Brésil et peut-être de Cuba;
- des marchés d'exportation en expansion chez les partenaires commerciaux régionaux en raison de l'accélération de la croissance suscitée par l'augmentation des échanges.

Dans cette perspective, les engagements en matière de libéralisation des échanges semblent plutôt réalistes. En effet, le principal problème d'emploi concerne le secteur du vêtement, où les dirigeants politiques craignent un raz-de-marée d'importations en provenance de Chine. Toutefois, au moment où la Chine sera vraiment en mesure d'assumer toutes les responsabilités du libre-échange dans la zone Asie-Pacifique, le quart de siècle qui borne ces prévisions

sera presque écoulé. De plus les auteurs font l'hypothèse que le marché du vêtement sera parmi les derniers à être libéralisé au Canada et aux États-Unis en 2010 et que des conditions de réciprocité pourraient y être rattachées; celles-ci pourraient ouvrir le marché chinois aux importations de textiles tout en conservant certaines mesures de protection pour le secteur du vêtement.

#### PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE DANS L'HÉMISPHERE AMÉRICAIN

EN DÉCEMBRE 1994, AU SOMMET DES AMÉRIQUES tenu à Miami, les 34 pays démocratiques de l'hémisphère ont annoncé leur intention de négocier la mise en place, d'ici 2005, d'une zone de libre-échange des Amériques. L'objectif est ambitieux, en particulier pour les plus petits pays relativement peu développés et dont les exportations proviennent d'un seul secteur. Heureusement ces pays ont déjà entamé leur propre démarche d'intégration économique au sein d'accords régionaux; le processus est déjà enclenché. Assurer un succès durable à ces initiatives constitue une condition préalable à l'intégration économique au niveau de l'hémisphère.

Mais cette intégration économique de l'hémisphère peut-elle se réaliser au vu des défis politiques et économiques qu'elle imposera à la plupart des gouvernements?

Trois facteurs nous incitent à douter de la viabilité du processus devant mener à un ALEA. Ils sont tous liés à des problèmes de transition qui devraient être réglés au cours des prochaines années :

- La première préoccupation a trait à la difficulté d'accorder l'autorité requise au président des États-Unis de négocier selon la procédure accélérée. Si cette condition n'était pas remplie, l'accès du Chili à l'ALENA serait bloqué, de même que l'extension des avantages de l'ALENA aux pays du bassin des Caraïbes. Cependant, comme nous l'avons indiqué précédemment, il est probable que cette autorité sera accordée en 1998 et que les tensions protectionnistes aux États-Unis s'atténueront.
- La crise financière mexicaine, survenue 10 jours seulement après le sommet de Miami, a ravivé les inquiétudes quant à la capacité d'effectuer des réformes économiques durables en Amérique latine. Quoique « l'effet tequila » n'ait été ressenti que dans quelques pays latino-américains, il a mis en relief la vulnérabilité de ces pays à des crises, essentiellement en raison des faiblesses de leur secteur bancaire. Heureusement, la Banque mondiale et la Banque inter-américaine de développement ont consacré beaucoup de ressources à aider les banques centrales à renforcer et à contrôler leur secteur bancaire. La crise mexicaine pourrait donc n'avoir été qu'un avertissement coûteux mais salutaire.

- Enfin, des événements politiques ont semé le doute quant à la capacité des partenaires de l'hémisphère à oeuvrer de concert à la création de l'ALEA. De profondes inégalités de revenu existent non seulement entre pays mais à l'intérieur de ceux-ci; elles sont sources de tensions sociales et ont affaibli le soutien dont bénéficient les dirigeants politiques sur le front des grandes réformes économiques. En Colombie, les problèmes liés au trafic de la drogue continuent de peser sur les relations avec les États-Unis et avec d'autres pays, comme le Mexique, qui servent de relais aux expéditions de stupéfiants. Simultanément, des problèmes de frontières gâtent les relations entre le Pérou et l'Équateur et entre la Colombie et le Venezuela. Ces problèmes sont des plus inextricables, mais le processus de négociation de l'ALEA – qui englobe l'environnement et le commerce de la drogue – devrait faciliter les efforts des divers pays en ce domaine.

Somme toute, les inquiétudes évoquées ci-dessus sont contrebalancées par d'autres indicateurs, positifs ceux-là, émanant des pays d'Amérique latine. Trois faits nouveaux, s'ils devaient s'avérer durables, justifieraient l'optimisme :

- Premièrement, les réformes économiques se poursuivent dans tout l'hémisphère, consolidant les bases d'une croissance à moyen et à long terme. Pour en arriver à l'ALEA, les grands pays d'Amérique latine et des Caraïbes devront er leurs propres programmes de réforme.
- Deuxièmement, le mécanisme du sommet des Amériques fonctionne bien. Des rencontres ministérielles ont eu lieu à Denver (juin 1995), à Carthagène, en Colombie (mars 1996), à Belo Horizonte, au Brésil (mai 1997) et une autre est prévue au Costa Rica en 1998. Les ministres du Commerce ont constitué onze groupes de travail pour revoir les domaines actuels et possibles de collaboration entre partenaires commerciaux de l'hémisphère; les travaux consacrés à un mécanisme de règlement des différends devaient débiter dans la foulée de la rencontre prévue au Brésil. Plus important encore, les chefs d'État ont convenu de tenir un deuxième sommet des Amériques en mars 1998, à Santiago, au Chili. On pourrait annoncer à cette occasion quand démarreront les négociations proprement dites en vue de conclure l'ALEA.
- Enfin, le processus d'intégration continue sa progression dans le cadre de plusieurs accords sous-régionaux. Les pays du MERCOSUR renforcent leur union douanière, malgré des difficultés dans

les secteurs de l'automobile et de l'agriculture. Simultanément, ils forgent des liens avec le Chili, la Bolivie et les pays du Groupe des Andes dans le cadre de ce qu'ils appellent « des modalités d'association » qui, de fait, sont des accords de libre-échange portant sur certaines marchandises et la réglementation aux frontières. En outre, les pays d'Amérique centrale ont relancé leur marché commun, tandis que les pays des Caraïbes commencent à mettre en oeuvre les engagements régionaux pris il y a quelques années.

### Construire l'ALEA

Quel est le cheminement le plus probable vers l'ALEA? Certains, dont l'ancien ministre canadien du Commerce, Roy MacLaren, favorisent une approche de type « big bang » : tous les pays négocient simultanément un nouvel accord global comme pour le GATT et l'OMC. D'autres soutiennent qu'il ne faut pas réinventer la roue et qu'une zone intégrée de libre-échange ressortira de l'évolution des liens existants et de la convergence entre les groupes sous-régionaux recherchant l'intégration.

Nous préconisons une approche progressive, plus pragmatique, conjuguant la poursuite des efforts d'intégration sous-régionaux (y compris l'expansion de l'ALENA) à des efforts à l'échelle de l'hémisphère pour harmoniser les règles nationales ou sous-régionales qui pourraient faire obstacle à l'ALEA. Vu les différences entre les pays et les groupes sous-régionaux, nous croyons que le processus doit être à géométrie variable plutôt que linéaire.

La croissance de l'ALENA jouera un rôle clef dans l'intégration économique de l'hémisphère puisqu'on trouve chez ses membres 85 p. 100 de la production de l'hémisphère. Les sociétés qui veulent s'établir sur les marchés dominants devront se soumettre aux normes de l'ALENA<sup>10</sup>.

Les négociations sur l'accession du Chili à l'ALENA devraient procéder rapidement une fois que le président américain aura obtenu du Congrès le renouvellement de ses pouvoirs de négociateur selon la procédure accélérée. L'ALENA pourrait alors s'ouvrir à plusieurs pays d'Amérique centrale et des Caraïbes; la Colombie pourrait aussi devenir membre à condition de régler les tensions politiques issues du trafic des stupéfiants (ce qui semble improbable avant la fin du mandat du président Semper en 1998). En outre, des projets de loi ont été présentés au Congrès américain en vue d'accorder aux 24 pays des Caraïbes un régime de préférences commerciales calqué sur l'ALENA, étant entendu que ces pays vont poser leur candidature à l'ALENA au cours des dix prochaines années. Plusieurs de ces pays pourraient être admis beaucoup plus tôt si les réformes qu'ils ont entreprises se poursuivent avec succès. Après le départ de Fidel Castro, Cuba deviendra certainement une candidate de choix pour l'ALENA. Un calcul élémentaire montre donc que 29 pays pourraient être associés à l'ALENA en 2005<sup>11</sup>.

Ces pays peuvent-ils s'engager à respecter les exigences rigoureuses de l'ALENA? Sous plusieurs rapports, ils l'ont déjà fait en signant les Accords de l'Uruguay Round qui comportent plusieurs réformes inspirées de dispositions de l'ALENA. Le principal défi demeure de trouver des façons de parvenir à se conformer à ces dispositions qui vont au-delà de celles de l'OMC (par exemple les accords complémentaires en matière d'investissement, de propriété intellectuelle, de services, d'environnement ou de travail).

Sur le chemin qui mène à l'ALEA, la plus grande inconnue demeure les relations entre MERCOSUR et un ALENA élargi<sup>12</sup>. Ces relations dépendront de la façon dont l'ALENA changera suite à l'adhésion d'autres pays et du cheminement que parcourra MERCOSUR au cours des cinq prochaines années alors que ses membres devront à la fois parachever l'union douanière et négocier des accords de libre-échange avec leurs voisins d'Amérique du Sud.

L'expansion simultanée de l'ALENA et de MERCOSUR signifie que certains pays (dont le Chili et, peut-être, la Colombie) seront parties à des accords commerciaux concurrents réunissant de grands pays d'Amérique du Nord et du Sud. Certains seront parties à plusieurs accords de libre-échange avec des partenaires différents. Il y aura donc probablement des conflits au niveau des calendriers de libéralisation et de la réglementation commerciale<sup>12</sup>. Il pourrait être plus efficace de traiter ce genre de questions dans le cadre de pourparlers au niveau de l'hémisphère en complément du processus d'intégration et des négociations qui se déroulent au sein des groupes sous-régionaux.

Dans cette veine, nous croyons que les groupes de travail liés à l'ALEA pourraient poursuivre plusieurs objectifs distincts :

- Ils peuvent lever les obstacles à l'intégration entre pays et groupes de pays et prévenir l'émergence de nouveaux problèmes, notamment en mettant en lumière les contradictions et en faisant un suivi des progrès accomplis dans les sous-régions.
- Ils peuvent promouvoir des consultations sur des questions particulières qui ne sont pas abordées dans les accords sous-régionaux ou multilatéraux, par exemple les dispositions de l'ALENA qui vont au-delà de celles de l'OMC.
- Ils peuvent servir de forum pour des négociations au niveau hémisphérique sur les procédures douanières et sur les normes, lesquelles pourraient donner lieu à des accords de reconnaissance mutuelle.

#### **PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE EN ASIE-PACIFIQUE**

RÉUNIS À BOGOR, EN INDONÉSIE, EN NOVEMBRE 1994, les 18 pays membres du forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) s'engageaient à

libéraliser les échanges et l'investissement dans la région d'ici 2010 pour les pays développés et d'ici 2020 pour les pays en développement. Les membres de l'APEC ont fait quelques pas prudents dans cette direction lors de la réunion d'Osaka en novembre 1995. Au sommet de Subic Bay, en novembre 1996, les dirigeants des pays de l'APEC se sont entendus pour faire avancer le projet d'Accord sur l'information technologique (ATI), lequel a été paraphé à la réunion ministérielle de Singapour en décembre 1996.

La démarche de l'APEC diffère de celle de l'ALEA. Les pays de l'APEC se sont entendus pour atteindre l'objectif du libre-échange à une date donnée mais n'ont précisé les modalités de mise en oeuvre des réformes nationales. Ils ont opté pour une démarche souple, au cas par cas, qu'ils ont appelé « l'unilatéralisme concerté ». Chaque pays décide indépendamment de ce qu'il libéralise, quand et comment. Le tout est soumis à deux contraintes : le respect des dates cibles déjà fixées et la comparabilité des réformes entre pays ayant atteint le même stade de développement. De fait, les réformes unilatérales vont se faire « en consultation ». En outre, l'APEC peut promouvoir des initiatives de libéralisation multilatérale dans d'autres secteurs comme les services financiers, l'aviation civile et les produits chimiques.

Malgré tout, il est difficile d'imaginer que les réformes de l'APEC puissent aller plus loin ou plus vite que celles inhérentes aux obligations prévues à l'ALENA. Les normes canado-américaines en la matière constituent vraisemblablement un seuil maximum à atteindre pour l'APEC. Comme en font foi les premiers pourparlers sur la réglementation de l'investissement, les résultats des efforts de régulation conjointe vont probablement demeurer bien en deçà du modèle de l'ALENA.

Bref, nous n'attendons pas des négociations entre les gouvernements de l'APEC qu'elles servent de catalyseur à l'intégration économique nord-américaine. Ce seront plutôt les défis de la concurrence sur les marchés asiatiques en expansion qui commanderont la restructuration de l'industrie nord-américaine. Les échanges avec l'Asie du Sud-Est vont croître fortement, entraînant un développement rapide de la côte ouest en Amérique du Nord.

#### PERSPECTIVES DE LIBRE-ÉCHANGE À L'ÉCHELLE MONDIALE

SI LES INITIATIVES RÉGIONALES DE LIBÉRALISATION se poursuivent, il est probable qu'elles finissent par se fonder dans les négociations menées sous l'égide de l'OMC en vue d'un libre-échange planétaire<sup>13</sup>. Le principe agissant d'un tel scénario est simple : la crainte.

Nous sommes d'avis que la crainte d'être exclu des grands marchés est en va inciter la Communauté européenne à réviser sa politique consistant à accorder la priorité à l'expansion régionale en Europe. En effet, une telle politique accentue les pressions en vue de maintenir ou de hausser subtilement les barrières aux échanges à l'encontre des autres pays, notamment ceux qui concurrencent l'Europe de l'Est ou les pays méditerranéens dans le secteur agricole

et celui des produits manufacturés à faible intensité technologique. Si l'UE maintient son orientation pro-européenne, elle se retrouvera exclue des initiatives de libéralisation qui englobent à l'heure actuelle les économies les plus dynamiques de l'Asie de l'Est et d'Amérique latine. Pour pallier à ce danger l'Union européenne a tenté de lier ses efforts régionaux à ceux qui se déroulent en Asie (lors de la rencontre Europe-Asie) et à ceux de MERCOSUR; quelques hauts responsables en matière de politique commerciale ont préconisé un lien entre l'UE et les États-Unis dans le cadre d'une zone de libre-échange transatlantique (ZLETA). Toutes ces initiatives comportent plus de rhétorique politique que de contenu économique et semblent condamnées à l'échec en raison de la réticence de l'Union européenne d'inscrire l'agriculture au programme des négociations sur le libre-échange<sup>14</sup>.

Comme le nouvel OMC offre un forum pour la tenue de négociations permanentes, nous prévoyons que des négociations multilatérales s'amorceront bientôt, selon l'ordre du jour qui découle des accords de l'Uruguay Round et auquel viendront s'ajouter les questions discutées à Singapour et lors des rencontres ministérielles subséquentes. La réunion ministérielle de Singapour a été très importante pour la définition des priorités immédiates. Nous ne prévoyons pas de négociations globales tout azimut, sur le modèle des « rondes » passées du GATT. Plutôt, le processus de négociation continue et de rencontres ministérielles à tous les deux ans se prêterait à une approche modifiée, selon le principe du « round up »<sup>15</sup>. Ainsi, à chaque deux ans environ, les membres de l'OMC établiraient la liste des questions qu'ils jugent suffisamment avancées au sein du forum de l'OMC. La liste comprendrait suffisamment d'éléments pour permettre des compromis au niveau des secteurs et des enjeux. Les pourparlers se poursuivraient sur les autres sujets et de nouvelles questions pourraient être amenées à la table de négociation en tout temps. Le processus consisterait essentiellement en rondes de négociations consécutives qui s'emboîteraient les unes dans les autres.

La question fondamentale que soulèvent ces éventuelles négociations de l'OMC est de savoir si elles peuvent conduire au même niveau d'intégration économique que celui observé en Europe et qui s'annonce pour l'Amérique du Nord. Le caractère distinctif des négociations de l'OMC est qu'elles mettront en balance les normes européennes et celles d'autres régions. Dans certains domaines, la norme canado-américaine n'est peut-être pas la plus avancée et les politiques nord-américaines pourraient être relevées à la norme européenne. Il y a trois domaines où cela pourrait se produire : l'adoption de normes universelles en matière de politique de concurrence, l'adoption d'un système fondé sur l'origine des marchandises pour l'application des taxes indirectes au passage des frontières et la reconnaissance mutuelle des normes, des essais et des marques de certification des produits.

---

## CONCLUSION

AU COURS DES 25 PROCHAINES ANNÉES, l'intégration économique nord-américaine s'accroîtra sensiblement :

- La frontière canado-américaine deviendra aussi discrète que la frontière germano-hollandaise l'est aujourd'hui. Les obstacles frontaliers aux échanges vont passer à l'histoire : le recours aux mesures antidumping — déjà en déclin — disparaîtra au profit d'une concurrence au niveau de la réglementation et de subventions à l'investissement.
- Le commerce extérieur jouera un rôle de plus en plus grand dans les deux économies et les échanges bilatéraux continueront leur progression rapide.
- Les échanges avec l'Asie vont accaparer une part beaucoup plus grande des exportations et des importations du Canada et des États-Unis accélérant ainsi l'expansion des ports de la côte ouest.
- Quelle que soit l'issue de la question québécoise, les auteurs prévoient que l'expansion des pouvoirs des provinces et des États se poursuivra aux dépens de ceux des gouvernements fédéraux. Dans les deux pays, la direction de l'intégration économique sera davantage tributaire des provinces et des États que dans le passé. La dévolution des pouvoirs va réduire l'assiette fiscale des administrations centrales et continuer d'exercer une contrainte sur les dépenses sociales.



---

## NOTES

- 1 U.S. Department of Transportation, Office of International Aviation, *The Impact of the New U.S.–Canada Aviation Agreement at Its First Anniversary*, Washington (D.C.), mars 1996.
- 2 Reuters, interview avec Don Woodley; David Tanaka, « Who's on First? Compaq? », *The Computer Paper*, juin 1995.
- 3 D'après des données de Statistiques Canada.
- 4 Statistiques de l'ALENA, Secrétariat de l'ALENA, décembre 1995.
- 5 Patrick Messerlin, « Competition Policy and Anti-dumping Reform », paru dans *The World Trading System: Challenges Ahead*, publié sous la direction de Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1996.
- 6 Thomas O. Bayard et Kimberly Ann Elliott, *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1994, p. 58.
- 7 Paul Wonnacott, « The Auto Sector », paru dans *The Canada–United States Free Trade Agreement: The Global Impact*, publié sous la direction de Jeffrey J. Schott et Murray G. Smith, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1988.
- 8 Jeffrey A. Frankel, *Regional Trading Blocs*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), juillet 1997; Jeffrey A. Frankel et Sranq Jin Wei, « Open Regionalism in a World of Continental Trading Blocs », *NBER Working Papers*, septembre 1995; Jeffrey A. Frankel et Sranq Jin Wei, « Regional Trading Arrangements: Natural or Super-Natural? », *Berkeley Working Papers*, janvier 1996.
- 9 Gary C. Hufbauer et Dean A. DeRosa, « Costs and Benefits of the Export Source Rule, 1998–2002 », février 1997.
- 10 Toutefois, les pays membres de l'Association européenne de libre-échange ont adopté les normes de la CE bien avant d'avoir négocié leur adhésion à la CE.
- 11 Le gouvernement de Barbados a récemment annoncé qu'il ne solliciterait pas l'adhésion à l'ALENA mais attendrait plutôt la ratification de l'ALEA. Mais il a réaffirmé du même souffle son intérêt envers la parité avec l'ALENA, qui dépend de l'accession graduelle à l'ALENA.
- 12 Le sujet a été étudié en détail par l'économiste canadien Ron Wonnacott.
- 13 Pour une analyse de ce scénario, voir C. Fred Bergsten, « Globalizing Free Trade », *Foreign Affairs*, vol. 75, n° 3 (mai/juin), p. 105-120.
- 14 Pour une brève critique du projet de zone de libre-échange transatlantique, voir Jeffrey J. Schott, « Reflections on TAFTA », paru dans *Towards an Open Transatlantic Marketplace*, publié sous la direction de Bruce Stokes, Council on Foreign Relations, New York, 1995.
- 15 Pour un examen plus détaillé de cette question, voir Jeffrey J. Schott, *WTO 2000: Setting the Course for World Trade*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), septembre 1996.



---

## *Publications de recherche d'Industrie Canada*

### COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

- N° 1 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment John Knubley, Marc Legault et P. Someshwar Rao, 1994.
- N° 2 **Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment P. Someshwar Rao, Marc Legault et Ashfaq Ahmad, 1994.
- N° 3 **Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.
- N° 4 **L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises**, Gilles McDougall, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.
- N° 5 **La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents**, Ross Finnie, École d'administration publique, Université Carleton et Statistique Canada, 1995.
- N° 6 **La mesure du coût d'observation lié aux dépenses fiscales : les stimulants à la recherche-développement**, Sally Gunz, Université de Waterloo, Alan Macnaughton, Université de Waterloo, et Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 7 **Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord**, P. Someshwar Rao et Clifton R. Lee-Sing, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 8 **L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao et Colleen Barnes, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 9 **Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 10 **R-D et croissance de la productivité dans le secteur manufacturier et l'industrie du matériel de communications au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

- N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique**, Sunder Magun, Applied International Economics, 1996.
- N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1997.
- N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.
- N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles McDougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 18 **Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 19 **Retombées de la R-D entre industries et en provenance des États-Unis, production industrielle et croissance de la productivité au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 20 **Technologie de l'information et croissance de la productivité du travail : analyse empirique de la situation au Canada et aux États-Unis**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 21 **Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 22 **La structure de la fiscalité des sociétés et ses effets sur la production, les coûts et l'efficacité**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

- N° 23 **La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique**, Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 24 **Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada**, Steven Globerman et Daniel Shapiro, Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

#### COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

- N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct**, Lorraine Eden, Université Carleton, 1994.
- N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques**, Ronald J. Daniels, Faculté de droit, Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires, Université de l'Alberta, 1996.
- N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC**, Ronald Hirshhorn, 1996.
- N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, 1997.
- N° 6 **Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

#### COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

- N° 1 **Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald et Christopher Wilkie, 1994.
- Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes et John Knubley, 1994.
- N° 2 **Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada**, Julian Birkinshaw, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

- N° 3 **Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Université Carleton, et Sunder Magun, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa et Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 4 **Écart hommes/femmes dans les programmes universitaires**, Sid Gilbert, Université de Guelph, et Alan Pomfret, King's College, Université Western Ontario, 1995.
- N° 5 **La compétitivité : notions et mesures**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, 1995.
- N° 6 **Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la R-D : le crédit d'impôt à la RS&DE**, G. Bruce Doern, École d'administration publique, Université Carleton, 1995.
- N° 7 **La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative**, Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Direction de l'économique et des affaires internationales, Bureau de la politique de concurrence, Industrie Canada, 1995.
- N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien de recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien de recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa, et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Industrie Canada, 1995.
- N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Industrie Canada, 1996.

- N° 15 **Les charges sociales et l'emploi : un examen de la documentation**, Joni Baran, Industrie Canada, 1996.
- N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise**, Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 17 **La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur**, Peter Hardi et Stephan Barg, avec la collaboration de Tony Hodge et Laszlo Pinter, Institut international du développement durable, 1997.
- N° 18 **Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada**, Ramesh Chaitoo et Michael Hart, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton, 1997.
- N° 19 **Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur**, E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.
- N° 20 **Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance**, David Caldwell et Pamela Hunt, Centre de conseils en gestion, dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, 1998.

#### COLLECTION LE CANADA AU 21<sup>e</sup> SIÈCLE

- N° 1 **Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà**, J. Bradford De Long, Université de la Californie, Berkeley, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 2 **Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne**, Randy Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 3 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années**, Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

#### PUBLICATIONS CONJOINTES

**Capital Budgeting in the Public Sector**, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

**Infrastructure and Competitiveness**, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

**Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada**,  
en collaboration avec l'Institut C. D. Howe, sous la direction de Jamie Benidickson,  
G. Bruce Doern et Nancy Olewiler, 1994.

Pour obtenir des exemplaires de l'un des documents publiés dans le cadre du  
Programme des publications de recherche, veuillez communiquer avec le :

Responsable des publications  
Analyse de la politique micro-économique  
Industrie Canada  
5e étage, tour ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704  
Fax : (613) 991-1261  
Courriel : [fumerton.cheryl@ic.gc.ca](mailto:fumerton.cheryl@ic.gc.ca)