

Le libre-échange avec les États-Unis

Jacques Parizeau

Volume 54, Number 3, 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104511ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104511ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, J. (1986). Le libre-échange avec les États-Unis. *Assurances*, 54(3), 389–401. <https://doi.org/10.7202/1104511ar>

Article abstract

The author gives an overview of the free trade-proposal between the United States and Canada and, taking the province of Quebec in particular, concludes thus: "Will anything ever come of the negotiations? Or do we have to be content with limited free trade? Will whole areas of trade be left out of the agreement? Worse still, will we fail completely? It is still too early to say. It does seem clear, however, that Quebec has much more to gain than to lose from a free-trade agreement with the United States. Favouring such an exchange are the recent upswing of business in Quebec, the rapid pace of current technological advances, improved funding and the ability to adapt to these changes.

Le libre-échange avec les États-Unis⁽¹⁾

par

Jacques Parizeau⁽²⁾

The author gives an overview of the free trade-proposal between the United States and Canada and, taking the province of Quebec in particular, concludes thus : "Will anything ever come of the negotiations ? Or do we have to be content with limited free trade ? Will whole areas of trade be left out of the agreement ? Worse still, will we fail completely ? It is still too early to say. It does seem clear, however, that Quebec has much more to gain than to lose from a free-trade agreement with the United States. Favouring such an exchange are the recent upswing of business in Quebec, the rapid pace of current technological advances, improved funding and the ability to adapt to these changes.

389

Il ne se passe plus guère de semaines, sinon de jours, où les négociations canado-américaines sur le libre-échange ne provoquent des rebondissements ; discussions entre les deux délégations, discussions fédérales-provinciales, imposition de droits additionnels ou de mesures anti-dumping, représailles, tout y passe. Ce que l'on peut dire ou écrire sur l'actualité est habituellement désuet la semaine suivante.

On comprendra que, dans ces conditions, je veuille prendre un peu de recul par rapport au projet de libre-échange entre les deux pays. Cela permet de garder une certaine perspective, quant aux enjeux. On ne m'en voudra donc pas de remonter assez loin en arrière pour essayer de comprendre ce qui se passe sous nos yeux. Il arrive que cela permette de mieux comprendre l'actualité et de ne pas perdre de vue les objectifs.

⁽¹⁾ Conférence d'ouverture prononcée le 6 juin 1986 au Congrès de la Chambre de Commerce de Montréal au Château Montebello.

⁽²⁾ M. Jacques Parizeau est professeur titulaire à l'Institut d'économie appliquée de l'École des Hautes Études Commerciales.

Le Canada est né de deux gestes ou, si l'on veut, de deux politiques. D'abord, construire une ou plusieurs lignes de chemins de fer transcontinentales est-ouest de façon à établir l'unité d'un pays, dont chacune des régions était plutôt orientée nord-sud. Par la suite, tout ce qui sera fait sur le plan des transports et des communications sera façonné sur le modèle des chemins de fer ; Air-Canada, Radio-Canada, les pipelines, la route transcanadienne, CN-CP télécommunications seront de successives manifestations du même principe.

390 Encore faut-il que les produits circulent sur ce chemin de fer initiatique de la réalité canadienne. On mettra donc en place un tarif douanier et une politique de tarifs de transport qui assureront que le blé sorte par des voies canadiennes et que les produits manufacturés soient fabriqués au centre du pays et circulent vers les marchés de l'Ouest et des Maritimes.

Tarifs et chemins de fer ont créé le Canada. Ils ont contribué à ouvrir l'Ouest, mais aussi à industrialiser le centre, de Windsor à Québec, avec l'aide majeure d'entreprises étrangères qui n'avaient d'autres choix, pour approvisionner le Canada, que de sauter par-dessus le tarif et de s'installer ici.

Une politique aussi simple subit des aléas, au fur et à mesure que les générations se succèdent. Un aléa majeur s'est produit pendant la grande crise des années 1930. Tous les gouvernements ont renforcé leur protection douanière. À cet égard, on a accentué la crise. Entre le Canada et les États-Unis, on a saccagé des pans entiers d'opérations commerciales. Au sortir de la deuxième guerre mondiale, la plupart des pays occidentaux se sont bien jurés de ne plus jamais recommencer cette surenchère de protection douanière qui avait contribué à les ruiner pendant plusieurs années. Et c'est ainsi que GATT est né, en 1947. Chaque pays acceptait, de ronde en ronde de négociations, de baisser certains de ses tarifs douaniers à l'égard de tous les membres du Club. Cela fait quarante ans que cela dure et le progrès, quant au démantèlement graduel des barrières douanières, a été remarquable, continu, sans retour en arrière. Des marchés communs, des unions douanières, des zones de libre-échange sont nées, regroupant certains des membres de GATT, mais au fond, tout cela semblait être des sortes d'accélération, par rapport au mouvement général. Dans la description de cette mouvance, il ne faut pas, cependant, pratiquer l'angélisme. Un certain nombre

d'échappatoires sont demeurées. Les barrières non douanières, des quotas plus ou moins volontaires aux politiques d'achat des gouvernements, restaient nombreuses. D'autre part, tous les droits applicables dans chaque pays n'étaient pas nécessairement soumis à la discipline de GATT. Et surtout, chaque pays demeurait libre d'adopter des mesures spéciales et temporaires pour lutter contre le dumping ou protéger des industries domestiques saccagées par les importations.

Le mouvement vers la libéralisation des échanges est donc très clair depuis quarante ans, mais les possibilités de renversement restent encore présentes, sorte d'épée de Damoclès dont on se demande toujours qui est susceptible de la laisser tomber.

391

Le Canada est entré avec enthousiasme dans le cadre de GATT. Cela lui permettait de trouver un heureux compromis à l'égard de discordances internes de plus en plus pénibles. L'Ouest était, en effet, traditionnellement libre-échangiste ; producteur de matières premières et de produits alimentaires, il comptait essentiellement sur les marchés d'exportation pour vivre, vendait peu au centre du Canada et devait y acheter la majeure partie des produits manufacturés qu'il consommait à des prix largement supérieurs à ce qu'il aurait payé, s'il s'était approvisionné librement aux États-Unis. Les provinces Maritimes étaient d'une opinion similaire. Un libre accès pour leurs poissons et leurs produits du bois aux marchés internationaux et la libre importation de produits manufacturés en provenance de la Nouvelle-Angleterre les auraient avantagés. Il va de soi que les intérêts des deux provinces centrales allaient clairement dans le sens inverse.

L'organisation de GATT permit de réconcilier tout le monde. Les autorités fédérales cherchaient à ouvrir systématiquement les marchés étrangers aux ressources naturelles canadiennes, en échange de quoi elles abaisseraient graduellement les droits de douanes sur les produits manufacturiers. L'Ouest et l'Est verraient, petit à petit, leur sort s'améliorer, et le centre industriel aurait encore longtemps un avantage décroissant, mais réel de maintenir ses marchés en périphérie.

Il n'en reste pas moins qu'en entrant dans le cadre de GATT, le Canada perdait toute possibilité de maintenir une politique industrielle distincte, comme cela avait été le cas, tant qu'il pouvait modi-

fier la douane à sa guise. Abaisser graduellement les barrières douanières de l'industrie canadienne ne présentait guère de perspectives d'expansion pour certains secteurs et d'adaptation à l'évolution technologique.

392 Et c'est ainsi qu'à partir de 1960, le Canada s'est embarqué dans une politique, nouvelle pour lui, de concessions fiscales et de subventions aux entreprises pour chercher à modifier les forces du marché, en fonction d'objectifs précis de politique économique. On commença, petit à petit, avec l'amortissement accéléré et les zones désignées. On élargit graduellement les formules. Quant aux secteurs d'activités, on fut obnubilé d'abord par certains types de secteurs manufacturiers, pour finir par financer jusqu'aux mines d'or. Les zones désignées devinrent des régions entières dans l'Ouest, au Centre, dans les Maritimes. On pouvait continuer d'orienter l'économie, en atténuant les oppositions régionales et en laissant le grand débat douanier graduellement s'atténuer, sinon presque se faire oublier.

On perdit rapidement le contrôle des opérations. Quant au début des années 1980, force fut de constater que la valeur des exemptions, des crédits d'impôt, des avantages fiscaux de toutes sortes applicables aux entreprises atteignait presque la valeur de tous les impôts payés par les entreprises et que la valeur de ces mêmes avantages fiscaux, non utilisés par des entreprises dont le revenu imposable était à zéro, atteignait \$14 milliards, on comprit qu'on ne savait plus ce qu'on orientait et qu'on était devenu aveugle. Les mesures fiscales et de subventions se chevauchaient les unes les autres. Certaines politiques, comme celles de l'aide à la recherche et au développement, aboutissaient à d'énormes gaspillages de fonds publics. Des aberrations de toutes sortes se multipliaient. Un seul *ruling* de l'impôt fédéral transférait \$600 millions à une compagnie, dont les Québécois ont fourni le quart, et dont le seul résultat était de fermer chez eux une raffinerie de pétrole.

C'est à ce moment de désarroi, de totale confusion, que la question de la protection douanière refit surface.

La montée spectaculaire du dollar américain, par rapport aux principales monnaies du reste du monde, a été si forte et si prolongée que les effets sur le commerce international des États-Unis ont été très profonds. De l'extérieur, nous avons vu se creuser un déficit massif de la balance commerciale américaine. Aux États-Unis, on

voyait de plus près les impacts sur des secteurs spécifiques. Les fermetures d'usines, les licenciements massifs se multipliaient. Bien sûr, la remontée très rapide de l'économie américaine dans son ensemble, après la dernière récession, semblait masquer les effondrements d'activités particulières ou d'entreprises. Le Congrès ne les voyait que trop bien.

On sait que plus de trois cents projets de lois de caractère protectionniste furent déposés devant le Congrès. Leur adoption aurait provoqué un recul massif de la libéralisation du commerce international, des représailles généralisées de la part d'autres pays, une guerre commerciale. L'épée de Damoclès devenait singulièrement visible.

393

La Maison-Blanche marqua, dès le début, son opposition. Il n'en reste pas moins qu'on pouvait difficilement imaginer que le président des États-Unis applique son *veto* à trois cents projets de lois. La stratégie apparaît alors de chercher à offrir aux exportations américaines de nouvelles possibilités, plutôt que de refermer les frontières. On pouvait peut-être ainsi amener le Congrès à réduire l'intensité de ses pressions.

La stratégie comporte quatre éléments essentiels, qui sont apparus à peu près dans l'ordre chronologique suivant : amener le Japon à libéraliser l'accès à son marché intérieur puisque, jusque-là, le marché nippon restait, parmi les pays industriels, de loin le plus contrôlé ; puis amener le Canada à envisager une zone de libre-échange avec les États-Unis, en raison de l'importance considérable des échanges entre les deux pays ; puis tenter d'obtenir une nouvelle ronde de négociations de GATT, pour poursuivre le mouvement de réduction des droits de douane et, de plus en plus, des barrières non douanières ; et, enfin, de s'associer avec les banques centrales et les gouvernements des autres grandes puissances économiques pour amener un recul de la valeur du dollar américain.

Il est étonnant de voir à quel point, en l'espace d'un peu plus d'un an, cette stratégie a produit des résultats. Le leadership déterminé de M. Nakasone a effectivement amené l'abaissement ou l'élimination de plusieurs barrières ou pratiques restrictives au Japon. Le Canada est maintenant engagé dans des négociations avec les États-Unis. Le conseil de GATT a accepté une nouvelle ronde de né-

gociations. Et le dollar américain a chuté de plus de trente pour cent, par rapport à plusieurs monnaies européennes et par rapport au yen.

394 Le Canada n'est pas, pour une fois, un élément marginal de la stratégie. Le Japon et le Canada, ensemble, sont responsables de la moitié du déficit commercial des États-Unis. Mais quels sont les intérêts véritables du Canada dans son ensemble, à l'égard de cette stratégie ? Notre intérêt premier est d'abord et essentiellement défensif. S'il fallait que le Congrès américain adopte même la moitié seulement de ce qui a été placé devant lui, l'économie canadienne recevrait un choc très sérieux. On pourrait bien prendre toutes les mesures de représailles que l'on puisse imaginer, on serait frappé bien plus que l'économie américaine. Dans certains milieux, on s'est tellement habitué à la paix commerciale, qu'on ne sait plus très bien ce qu'est la guerre et qu'on en a oublié les effets.

De toute manière, la situation présente dans laquelle le Canada est placé a permis de prendre conscience d'une réalité à la fois claire et sérieuse. Avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, le Canada appartient au dernier groupe des pays industriels qui ne disposent pas d'un accès libre de droits de douane à un marché d'au moins cent millions d'habitants. Tous les autres pays industriels se sont, sous une forme ou sous une autre, intégré commercialement à un grand marché.

Paradoxalement, cependant, on pensait arriver graduellement à une telle intégration, à la suite de la dernière ronde de GATT, dite ronde de Tokyo. D'ici un an et demi, en effet, plus de 80% de nos exportations aux États-Unis devraient être admises en franchise. C'est ce qui fait que certains se posent la question, à savoir pourquoi il faut presser si fort, aujourd'hui, dans le sens du libre-échange puisque, de toute façon, la libéralisation des échanges par GATT était en train d'être réalisée.

Cette réaction n'est pas ridicule. Elle permet de mettre l'accent sur ce qui, dans les négociations actuelles, est sans doute l'intérêt primordial du Canada. Il s'agit, en somme, de l'usage que font les autorités américaines des mesures dites compensatoires. Il est évident, en effet, que pour un homme d'affaires canadien, la vente aux États-Unis, en franchise de droits de douane ou contre une faible protection, peut paraître fort intéressante et l'amener à investir des sommes importantes dans la publicité, la distribution ou la fabrication, à une

condition, cependant : c'est que le gouvernement américain, en vertu de sa législation ou de sa réglementation, ne mette pas périodiquement en péril la rentabilité des sommes investies, en faisant appel à des droits compensatoires, sous prétexte de problèmes auxquels les concurrents américains des entreprises canadiennes ont à faire face. Il y a, comme on l'indiquera plus loin, des avantages importants, pour un bon nombre d'entreprises canadiennes, à participer à une zone de libre-échange formelle en Amérique du Nord. Cela n'a de sens véritable, cependant, que dans la mesure où des droits compensatoires ou des obstacles aux courants commerciaux ne soient pas levés à tout bout de champ et pour toutes espèces de raisons. On ne monte pas une campagne de publicité s'étalant sur un ou deux ans ; on n'investit pas des sommes considérables dans un réseau de distribution ; on n'achète pas une entreprise américaine complémentaire de la sienne, si tout cet argent peut partir en fumée le jour où, souvent sans avertissement, un droit de 30% ou 40% est levé pour quelques années sur les ventes d'un producteur canadien qui a connu un peu trop de succès.

395

Indépendamment, cependant, de cette question, une foule d'études ont été réalisées au Canada, et bien avant que ne s'ouvrent les négociations de libre-échange, sur les effets que pourrait avoir sur l'économie canadienne l'abolition des droits de douane entre les deux pays. On sait que, quand il s'agit d'examiner l'impact sur le produit national brut canadien, la plupart de ces études en arrivent à la conclusion que le PNB réel s'accroîtrait d'un pourcentage qui se situerait quelque part entre 4% et 8% et peut-être plus proche de la borne inférieure que de la borne supérieure. Ce n'est pas négligeable, mais ce n'est probablement pas suffisant pour s'enthousiasmer. Beaucoup d'études sectorielles ont cherché à déterminer quels secteurs industriels en profiteraient le plus et quels secteurs seraient forcés de licencier de la main-d'oeuvre. L'effet net est habituellement positif, mais le nombre des licenciements appréhendés fait de beaux titres dans les journaux.

Le problème, dans le cas de la plupart de ces études, vient de ce qu'elles sont essentiellement statiques. Cela est inévitable, mais n'en crée pas moins un problème. Beaucoup d'entreprises canadiennes se sont développées pour satisfaire les besoins du marché canadien. Leur production est souvent trop diversifiée, leurs courses de production trop courtes et leurs coûts trop élevés. Jusqu'où et dans

quelle mesure la pénétration du marché américain pourrait-elle se faire, moyennant une transformation fondamentale de l'unité de production ? Et qu'est-ce qu'implique une transformation fondamentale ? Pour ce qui a trait à l'entente canado-américaine sur l'automobile, on a bien vu ce que cela voulait dire. Dans le cas d'un bon nombre d'usines, on n'a guère gardé que les quatre murs.

396 L'allongement optimal des courses de production n'est, cependant, qu'un aspect de la question. Quel taux de change doit-on adopter pour procéder aux comparaisons de coût ? Cela est essentiel pour être en mesure de procéder à l'évaluation des coûts de main-d'oeuvre, aussi bien pour ce qui a trait aux salaires qu'aux bénéfices marginaux. Et, bien sûr, advenant que les exportations canadiennes augmentent beaucoup plus rapidement que les importations, le taux de change montera. À quand, alors, l'effet de freinage ?

Enfin, un troisième phénomène doit être pris en compte. Il est bien plus facile de pénétrer un marché en achetant de la distribution qu'en la montant à partir de rien. Il est donc fondamental pour les entreprises canadiennes qu'elles aient accès à des sources de fonds importantes, compte tenu de la taille actuelle de la plupart d'entre elles. Et par source de fonds, on ne veut pas dire seulement de la dette.

Beaucoup d'entreprises sont sorties de la dernière récession avec un rapport dette-équité assez dangereux. La situation s'est améliorée, sans doute ; elle n'est, cependant, pas encore toujours satisfaisante et, dans le cadre d'une entente de libre-échange, pourrait créer des problèmes. L'accès plus facile à du capital-actions pourrait jouer un rôle majeur dans le degré de pénétration du marché américain.



Aussi pénétrantes que l'on puisse chercher à rendre les études sur les sujets qu'on vient d'esquisser, elles sont loin de couvrir tout le terrain des considérations pertinentes. Il n'est pas évident, en particulier, que les filiales de sociétés américaines installées au Canada vont réagir, à l'égard du libre-échange, de la même façon que les sociétés canadiennes. À cet égard, l'entente canado-américaine sur l'automobile peut faire illusion. Il est vrai que dès que l'on a permis à chaque société productrice d'importer et d'exporter en franchise les pièces et les véhicules, les usines canadiennes ont été spécialisées pour ne produire que certains modèles et ceux-ci ont alors été vendus

dans toute l'Amérique du Nord. Il ne faut pas oublier, cependant, que l'entente prévoyait des quotas de valeur ajoutée au Canada et des quotas de véhicules montés au Canada, sans lesquels le résultat ultime aurait pu être fort différent. L'entente canado-américaine sur l'automobile n'est pas une entente de libre-échange.

Est-on certain, dans ces conditions, que les sièges sociaux aux États-Unis vont laisser les filiales canadiennes accroître leur pénétration aux États-Unis et livrer concurrence aux usines américaines déjà en place ? Dans un cadre de véritable libre-échange, dans quelle mesure la majorité des usines canadiennes seront-elles spécialisées ? En laissera-t-on un certain nombre amortir leur équipement actuel, puis s'étioler graduellement et éventuellement disparaître ?

397

On comprend qu'on puisse avoir certains doutes. De la même manière, l'on comprend que les entreprises proprement canadiennes, par la voie d'organismes qui les représentent, comme les Chambres de Commerce ou l'Association des manufacturiers canadiens, ont, elles, manifesté devant la perspective d'une pénétration plus poussée du marché américain plutôt une réaction positive que des réserves.

Pour un gouvernement comme celui de l'Ontario où les filiales de sociétés américaines sont très nombreuses, jouent un rôle fondamental dans la croissance économique et dominent des secteurs entiers d'activités, on comprend que l'enthousiasme soit, c'est le moins que l'on puisse dire, assez mitigé. Les risques peuvent être importants d'échanger un rôle de pourvoyeur essentiel du marché canadien pour celui de concurrent, parmi bien d'autres sur le marché de l'Amérique du Nord, et d'être soumis à des aléas de décisions corporatives, à l'égard desquelles les gouvernements ont bien peu de prise.

L'atmosphère au Québec est différente. Les filiales de sociétés américaines jouent un moins grand rôle. Les entreprises autochtones, souvent petites il y a peu d'années encore, sont en pleine expansion. Un accès plus assuré ou mieux assuré au marché américain arrive à point nommé. Il apparaît plus facile, dans bien des cas, même à court terme, de vendre à Boston qu'à Vancouver. Le taux de change a soutenu jusqu'à maintenant la pénétration des marchés. Des entreprises, même petites, ont testé le marché américain et ont été impressionnées par les premiers résultats. Même dans les secteurs dits mous, on n'hésite pas un instant entre le défi du libre-échange avec les États-Unis et des concessions importantes qu'il faudrait peut-être

faire, dans une prochaine ronde de GATT. Et si l'on pouvait inciter le gouvernement canadien à retarder de telles concessions, en invoquant les nécessités de s'adapter d'abord au marché américain, on aurait réalisé une belle opération stratégique.

398 D'autre part, l'accès au capital-actions est devenu beaucoup plus facile au Québec pour les entreprises québécoises. La combinaison du RÉA et des mesures analogues, d'une part, les capitaux mis à la disposition du secteur privé par le secteur public québécois, d'autre part, ont largement modifié cette situation où, depuis si longtemps, on se plaignait de ne pas être en mesure de mobiliser des capitaux en quantité suffisante.

Pour toutes ces raisons, il ne faut pas s'étonner que, dans la plupart des milieux d'affaires québécois, on ait entrevu les négociations sur le libre-échange avec faveur, parfois avec ferveur.

Jusqu'à récemment, cependant, jusqu'à ce que les bardeaux de cèdre et les livres américains nous sautent à la figure et servent de diversion, des mises en garde étaient régulièrement apportées quant aux négociations, qui prenaient la forme suivante : les Américains vont demander, pour accepter une entente de libre-échange, des modifications majeures au cadre de vie des Canadiens. Le risque est grand que le Canada, comme pays, soit forcé de se mettre à la remorque des États-Unis. Les politiques sociales, les politiques culturelles, la défense à l'égard du contrôle des institutions financières par l'étranger, les politiques d'aide aux entreprises pourraient être remises en cause. Et lorsque le négociateur américain a soulevé la question des *regional incentives*, un poste de télévision française a traduit cela par péréquation et annoncé que les Américains voulaient faire abolir les paiements de péréquation aux gouvernements provinciaux.

Tout cela commence à passer les bornes du raisonnable. Il est certain, cependant, que les négociations vont devoir aborder le système de subventions et d'exemptions fiscales des entreprises. De toute façon, quant à la fiscalité des sociétés, les deux gouvernements sont sur la même longueur d'ondes. À cet égard, les principes de la réforme, récemment acceptés par la Commission des finances du Sénat américain et ceux qui président à la réforme déjà entreprise par le gouvernement canadien, sont à peu près les mêmes et pour les mêmes raisons. Des deux côtés de la frontière, on tient à ce que les forces du marché reprennent davantage d'importance à l'égard des dé-

cisions d'investissement des entreprises et que les considérations fiscales en aient moins. On est allé trop loin et il est temps de reculer, zone de libre-échange ou non.

Les subventions canadiennes créent un problème, chaque fois qu'elles sont destinées directement ou indirectement à fournir un avantage sur le plan des exportations. On l'a toujours su au Canada, depuis l'exemple célèbre des surcharges de droits de douane imposées par le gouvernement américain sur les pneus Michelin produits en Nouvelle-Écosse. Si vraiment, cependant, nous voulons obtenir des Américains des règles précises, quant à l'utilisation de mesures compensatoires sur le plan des droits de douane, je ne vois pas très bien comment on pourrait leur refuser des règles précises, quant au recours à certains modes de subventions.

399

De là à remettre en cause l'assurance-santé ou le bien-être social, il y a un pas à franchir, dont on s'étonne que certains puissent le franchir aussi allègrement.

On remet aussi en cause, à l'occasion de ces négociations, certaines politiques provinciales relatives aux achats gouvernementaux, aux politiques de main-d'oeuvre, à l'agriculture ou à certains produits comme les boissons alcooliques.

Tout se passe ici comme si les politiques étaient uniques au Canada et comme s'il fallait d'abord mieux assurer le marché commun canadien, avant d'aborder le libre-échange avec les États-Unis.

Il y a, dans ce cas, une sorte d'erreur d'optique. Cela fait plus de deux cents ans que le marché commun américain existe et plus de cent ans que le marché commun canadien a été établi. Il reste toujours, dans les deux cas, des obstacles à la libre circulation des produits ou de la main-d'oeuvre. Ils ne disparaîtront pas dans les deux années qui viennent. Le gouvernement américain, de son côté, doit avoir à l'égard de la défense nationale une politique d'achat développée à l'égard de l'étranger. Et le *Buy America Act* a eu ses répercussions. Il y aura place à négociations. Des concessions devront être offertes de part et d'autre, mais il faudra, des deux côtés, reconnaître que la cinquantaine d'États américains et la dizaine de provinces canadiennes ne vont pas cesser toute discrimination entre eux et entre elles, sous prétexte que les deux gouvernements fédéraux négocient. Ce n'est pas un objectif raisonnable.

Il est, cependant, un cadre d'action du gouvernement du Québec qui ne doit pas être remis en cause, dans la mouvance des négociations, et que le libre-échange ne remet d'ailleurs pas en cause. C'est le rôle du secteur public. Non pas que les opérations de privatisation qui sont encourues ne doivent pas se poursuivre. Il y a là une sorte de remise en ordre qui s'imposait. Pour l'essentiel, cependant, le secteur public québécois a développé, depuis sa création, l'habitude de s'associer très étroitement à l'expansion du secteur privé. Les entreprises à capital mixte au Québec sont bien plus nombreuses que partout ailleurs en Amérique du Nord. Le dynamisme impressionnant d'entreprises québécoises a pu s'appuyer solidement, ainsi que je l'ai déjà indiqué, sur le financement venant du secteur public.

Avant l'objectif d'accentuer la pénétration du marché américain, l'appui du secteur public peut devenir encore plus utile qu'il ne l'a été jusqu'ici. Il va falloir d'ailleurs habituer les Québécois à l'idée que leurs sociétés d'État peuvent être amenées à investir des sommes considérables aux États-Unis, en conjonction avec le secteur privé. La Caisse de Dépôt, bien sûr, mais aussi la S.G.F., la S.D.I., des sociétés sectorielles, en commençant par Hydro-Québec, peuvent fournir aux entreprises québécoises un appui massif qui ne sera disponible nulle part ailleurs au Canada sur une telle échelle.

Bien sûr, on ne peut laisser non plus l'impression que tout sera facile et rapide. Des entreprises auront beaucoup de difficultés à s'adapter. Dans un secteur comme le vêtement, on voit fort bien que, pour certaines entreprises, l'ouverture du marché de New-York est très avantageuse et pourra le devenir davantage. Pour d'autres, la réorientation est plus difficile. Et on pourrait multiplier les exemples.

Il faut donc que, rapidement, soient mis au point deux éléments majeurs de l'opération en cours. En premier lieu, il faut que l'échéancier de la mise en application du libre-échange soit précisé. Il commence à l'être. Le négociateur canadien a indiqué qu'un échéancier de dix ans lui paraîtrait acceptable. Il faudra rapidement devenir plus précis. En second lieu, il faut mettre, préparer et annoncer un cadre de mesures de transition, pour faciliter à la fois la conversion d'entreprises sérieusement menacées et la protection de la main-d'oeuvre qui pourrait être déplacée. Que rien n'ait été annoncé jusqu'ici à ce sujet est troublant. Lorsque, à l'occasion du *Kennedy Round* de GATT, il était apparu que les coupures de tarifs pour-

raient être profondes, le gouvernement canadien avait rapidement mis de l'avant des mesures de transition. Elles furent peu utilisées finalement, mais leur existence éclaircit considérablement l'atmosphère au Canada. Le trapèze sans filet n'est pas dangereux qu'au cirque !

On s'étonnera peut-être que j'aie fait aussi peu allusion jusqu'ici à l'actualité brûlante des dernières semaines. Il y a une raison à cela. Il aurait été surprenant que, compte tenu de l'intensité encore très forte des pressions protectionnistes au Congrès américain, on ait pu s'engager dans les négociations sans coups de semonce, sans solide avertissement de ce qui pourrait nous pendre au bout du nez. Dans ce sens, la frénésie récente est compréhensible. Mais il faut dire aussi que si, au Canada, nous avons tendance à mettre l'accent, et c'est compréhensible, sur ce que les Américains nous imposent, nous ne sommes pas toujours d'une très grande habileté. On sait que des droits anti-dumping ont été levés sur les exportations canadiennes d'acier de forage ; on aurait pu faire davantage état que le Tribunal Canadien des Importations avait fait de même, sur les mêmes produits, au mois d'avril.

401

Les négociations vont-elles aboutir ? Ou bien aboutira-t-on à une libéralisation partielle des échanges ? Laissera-t-on des pans entiers de transactions en dehors de l'entente ? Ou bien encore faudra-t-il éventuellement constater l'échec ? Il est encore bien trop tôt pour le dire. Il semble, en tout cas, d'ores et déjà assez clair que le Québec a beaucoup plus à gagner qu'à perdre à l'établissement d'une zone de libre-échange avec les États-Unis. Le dynamisme récent de l'entreprise au Québec, la rapidité de la modernisation en cours, l'amélioration de la capitalisation et la capacité d'adaptation quelle révèle sont autant de forces sur lesquelles on peut s'appuyer.