

conclusion que le rapport Gordon a servi surtout la cause des nationalistes canadiens qui, partant de la seule hypothèse selon laquelle des liens plus étroits avec les États-Unis affaiblissent l'indépendance canadienne, accordent le maximum de crédit à des généralisations non étayées sur les conséquences socio-économiques néfastes des liens spéciaux entre le Canada et les États-Unis, et proclament finalement comme un article de foi qu'il vaut mieux se priver des avantages qu'on pourrait en tirer afin d'assurer la survie de notre pays.

Certes, la Commission Gordon n'écartait pas complètement l'idée d'accords de libre-échange avec les États-Unis qui, toutefois, n'iraient pas jusqu'à la réciprocité totale. Pas plus d'ailleurs que les hauts fonctionnaires canadiens qui négocièrent en 1965 avec les États-Unis l'Accord sur les produits de l'industrie automobile. Malgré certains aspects protectionnistes évidents, cet Accord favorisa rapidement la spécialisation de l'industrie canadienne de l'automobile et, corollairement, une productivité de beaucoup supérieure.

Les recherches des années 60

Les travaux de la Commission avaient tout de même élargi considérablement le champ d'étude des relations canado-américaines. Et les analystes prêts à relever le défi d'une recherche en profondeur ne manquaient pas. Vers la fin des années 60, un éventail impressionnant d'études économiques, tant privées que publiques, avait paru sur la scène canadienne. Il va de soi que ces études portaient comme les précédentes sur les liens commerciaux et financiers, dont la primauté restait toujours totale.

Le professeur Safarian, par exemple, étudia les opérations de 280 sociétés étrangères au Canada. Il concluait, notamment, que les sociétés étrangères atteignaient un niveau d'efficacité économique à peu près équivalent à celui des entreprises canadiennes. De surcroît, il lui est apparu que le Canada avait retiré trop peu des bénéfices potentiels de l'investissement direct étranger — surtout parce que sa politique anti-cartels était trop faible et les barrières commerciales canadiennes et étrangères, trop élevées. Sur le plan politique, il se contenta de laisser entendre que la puissance économique accrue du pays d'accueil est aussi un facteur politique à opposer aux contraintes exercées de l'extérieur sur le pouvoir décisionnel intérieur et que «dans un monde de plus en plus interdépendant, l'indépendance n'est pas nécessairement un objectif à viser à tout prix». (A. E. Safarian, *The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada*, Montréal, 1969, p. 107.)

Le rapport Watkins, par contre, était pratiquement unique par son analyse des répercussions politiques de l'investissement étranger, surtout américain, au Canada. En filigrane, on y retrouve la «thèse que la propriété étrangère réduit l'indépendance nationale, parce qu'elle influe sur le pouvoir décisionnel privé». (Rapport du Groupe d'étude sur la structure de l'industrie canadienne, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Ottawa, 1968, p. 297.) Il s'avéra cependant que cette analyse politique pivotait principalement autour des questions de l'extra-territorialité et de la très forte influence des sociétés multinationales sur le marché. Le débat fut certes intéressant et, à maints égards, il apporta des éléments nouveaux. Néanmoins, il était loin de faire la preuve que l'indépendance canadienne se trouvait sensiblement réduite. Le rapport étoffa plutôt la propre conclusion des auteurs selon laquelle l'investissement américain peut affaiblir l'indépendance canadienne à certains points de vue et la renforcer à certains autres. Finalement, ce fut la dimension économique qui l'emporta sur la dimension politique. «Pour les pays d'accueil comme le Canada, il importe de savoir non pas si l'investissement étranger en vaut la peine, mais plutôt comment en augmenter les bénéfices et en réduire les coûts» (p. 52).

L'étude des Wonnacott sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis fut elle aussi, essentiellement, une analyse des avantages et des coûts. Après des recherches intensives dans une optique cependant exclusivement économique, elle concluait qu'en dépit des coûts initiaux occasionnés par les perturbations et les rajustements consécutifs à l'instauration du libre-échange industriel, ce dernier apporterait probablement aux consommateurs et aux salariés canadiens des gains évalués à près de 10 p. cent du revenu national réel. Il est à remarquer que les auteurs ont pris soin de préciser que ces gains économiques considérables entraîneraient en revanche des conséquences politiques et sociales. Ils ont cependant ajouté que ces dernières «n'ont jamais été évaluées avec quelque précision, même si elles ont été longuement débattues au Canada». (R. J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade between Canada and the United States: The Potential Economic Effects*, Cambridge, Mass., 1967, p. viii.)

Pendant ce temps, soit du début au milieu des années 60, le Comité canado-américain de la *Private Planning Association of Canada* (aujourd'hui le *C. D. Howe Research Institute*) avait tenté de sensibiliser l'opinion publique par des études