

Fait révélateur, les avancées les plus importantes sur les marchés canadiens sont le fait d'industries américaines dont la part du marché canadien était auparavant inférieure à la moyenne, ce qui montre qu'une «nouvelle» concurrence a été amenée sur le marché canadien.<sup>33</sup> Il faut néanmoins se rappeler que l'on ne peut *a priori* tirer de conclusions sur les marchés pris individuellement de l'examen des grands secteurs industriels.

Les avantages de la concurrence des importations devraient aussi s'appliquer à d'autres aspects de la concurrence tels que la diversité des produits, étant donné que certains signes (par exemple le magasinage frontalier) donnent à penser que cette diversité est plus grande aux États-Unis.

Les données ci-dessus, si l'on y ajoute la rationalisation de l'industrie canadienne,<sup>34</sup> révèlent une intégration croissante de l'économie canado-américaine. Cette hypothèse est renforcée par l'information anecdotique dont nous disposons.<sup>35</sup>

Cette transformation graduelle du marché canadien en un marché canado-américain devrait aussi contribuer à l'atténuation du problème traditionnel de l'incapacité des usines canadiennes à tirer pleinement profit des économies d'échelle et, paradoxalement, pourrait diminuer la pertinence de l'un des arguments à l'appui de l'exception d'efficacité que prévoit la Loi sur la concurrence.

---

<sup>33</sup> L'expansion des entreprises sur un marché, en particulier d'entreprises marginales, est une forme d'implantation. Il est à noter que ces statistiques sont fondées sur le lieu de production et non sur la propriété, de sorte qu'elles ne nous renseignent qu'indirectement sur la concentration de marché. Ces résultats sont probablement importants, cependant, étant donné que, de 1977 à 1989, la part des exportations américaines à mettre au compte du commerce intrasociétés est restée relativement stable. Voir à ce sujet Dennis Seebach, «La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement», AECEC, Bureau des politiques, document n° 93/7, juin 1993, p. 40. Les données ci-dessus ont en outre de quoi modérer la crainte selon laquelle «les entreprises américaines disent souvent qu'elles ne veulent tout simplement pas prendre le temps et se donner le mal nécessaires pour vendre des produits au Canada». Voir Paul S. Crampton, *op. cit.*, in Khemani et Stanbury, *supra*, note 4, p. 253.

<sup>34</sup> Le FMI a cherché des signes de rationalisation en examinant la dispersion de la croissance de l'emploi dans le secteur de la fabrication. Il a constaté que cette dispersion était relativement élevée depuis 1990, d'où il suit que le secteur de la fabrication a connu des déplacements importants d'une industrie à l'autre. Appliquant des mesures de réaffectation de la main-d'œuvre sur un horizon temporel de trois ans, le FMI a aussi découvert certains signes donnant à penser que les grands secteurs de l'économie connaissent peut-être au long terme des flux nets de main-d'œuvre. (FMI, «Labor Market Aspects of Industrial Restructuring in Canada», Selected Papers on the Canadian Economy, SM/93/45, 2 mars 1993.

<sup>35</sup> On peut lire dans le London Financial Times («The View From Canada: Subtle Shift in Attitude», 12 mai 1993, p. 12) que «les multinationales américaines ne considèrent plus en général le Canada comme un pays de succursales, mais comme une partie intégrante de leurs opérations intérieures. Ainsi, au lieu de fabriquer un produit dans deux usines ou plus de chaque côté de la frontière, des entreprises telles que Proctor and Gamble, Campbell Soup et Stanley Tools fournissent maintenant les deux pays à partir d'une seule usine.»