

commerce de détail. Toutes ces associations ont ouvertement préconisé un nouvel arrangement commercial bilatéral avec les États-Unis.

Question: Mais qu'en est-il des filiales et succursales américaines au Canada? Qu'est-ce qui nous garantit qu'elles ne plieront pas bagage?

Réponse: Il y a un piège dans cette question, et c'est le mot "garantie". Il n'y a pas de garanties fermes et durables dans ce monde où nous vivons. Tout ce que je peux vous dire, c'est que ces filiales n'ont pas encore fermé leurs portes -- après 40 années de réductions tarifaires progressives.

Malgré ce qui semble une croyance populaire, les tarifs élevés ne sont pas la principale raison pour l'établissement de succursales et de filiales. Les études sur les intentions d'investissement au Canada des entreprises multinationales montrent que les facteurs les plus importants sont la proximité des clients, le potentiel du marché, l'accès au marché, la qualité de la main-d'oeuvre et le rendement de l'investissement, alors que les barrières tarifaires et non tarifaires ont une importance secondaire. La recherche effectuée sur le comportement des entreprises détenues par des capitaux étrangers montre que, lorsque confrontées à des barrières tarifaires moins élevées, ces entreprises ont préféré se spécialiser pour desservir des marchés plus importants plutôt que de fermer des usines. Après tout, il en coûte très cher pour mettre fin à des opérations. Vous ne pouvez tout simplement pas prendre votre usine et la déménager.

Ce qui ne veut pas dire qu'aucune filiale ne fermera ses portes. Mais le nombre de celles qui ouvriront dépassera probablement le nombre de celles qui fermeront. Et la recherche indique que celles qui fermeront l'auraient fait avec ou sans nouvel accord commercial.

De fait, il est bien plus probable qu'une plus grande libéralisation du commerce exerce un effet positif plutôt que négatif sur les nouveaux investissements américains au Canada. Nombre d'entreprises ont été découragées d'investir au Canada parce que notre marché est petit et que les États-Unis posent toujours des obstacles à nos exportations. Ces entreprises pourraient fort bien s'implanter au Canada et y produire pour les régions américaines voisines. La possibilité de pénétrer le marché américain à partir d'une base canadienne sûre et plus avantageuse pourrait bien attirer un grand nombre de nouveaux investissements et créer nombre d'emplois.