

COMMERCE

Le plus gros volume d'échanges au monde

En 1977, le commerce entre le Canada et les Etats-Unis a atteint une valeur de 60 milliards de dollars, ce qui représente le plus gros volume d'échanges bilatéraux au monde et le plus important commerce transfrontalier jamais enregistré. Aux Etats-Unis, nous achetons divers articles dont des automobiles et des pièces d'auto, du coton, des produits chimiques, des aliments frais et des avions. Eux nous achètent des automobiles et des pièces (aussi!), du bois d'oeuvre et du papier journal, du cuivre, du nickel, des produits chimiques, du matériel électronique, du gaz naturel et du pétrole.

Les Etats-Unis ont absorbé les deux tiers de nos exportations, soit une valeur de 30,2 milliards de dollars, et nous avons été chercher chez eux 29,5 milliards de dollars d'importations. En fait, les Etats-Unis vendent plus au Canada qu'à l'Amérique latine tout entière, deux fois plus qu'au Japon et à peu près autant qu'à l'ensemble des pays de la CEE. Le Canada est le premier partenaire commercial des Etats-Unis et vice-versa.

Fourrures et marchands de tout poil

L'économie canadienne reposait sur le commerce bien avant la Confédération. Ce sont en fait les fourrures qui ont éveillé l'intérêt de l'Europe pour le Nouveau Monde. Par la suite, les exportations canadiennes de poissons, de bois d'oeuvre, de céréales et de minéraux ont tour à tour stimulé la croissance économique du pays. Après la Confédération et la construction du chemin de fer transcontinental, les échanges est-ouest ont été encouragés par des primes au transport des marchandises tandis que des tarifs étaient imposés pour protéger les industries de transformation naissantes.

A l'époque de la Confédération, l'économie américaine se développait quelque peu différemment. Favorisés par un marché d'envergure continentale et par une immigration massive de travailleurs étrangers, les Etats-Unis avaient presque atteint l'autarcie dans les secteurs de l'alimentation, des matières premières et de la transformation et maintenaient eux aussi des tarifs élevés.

L'axe est-ouest devient nord-sud

Avec la dépression des années '30 apparurent les tarifs préférentiels du Commonwealth, qui donnèrent un nouvel élan au commerce traditionnel du Canada avec la Grande-Bretagne et les autres pays du Commonwealth. Les capitaux américains, sous forme de fonds sociaux plutôt que de prêts, envahirent alors le marché canadien. En ouvrant leurs propres filiales et succursales au Canada, les entreprises américaines pouvaient en effet avoir accès à l'important marché du Commonwealth. A la même époque, le Président Roosevelt commençait à lever les barrières douanières pour favoriser le commerce international.

Après la Seconde Guerre mondiale, alors que la Grande-Bretagne et l'Europe relevaient au prix de grands efforts leurs économies en déroute, l'activité économique du Canada se tourna vers les Etats-Unis. Les Canadiens avaient besoin des capitaux américains pour exploiter leurs ressources minérales et pétrolières et faire prospérer leurs industries secondaires pour desservir un marché intérieur en pleine croissance.

De leur côté, les investisseurs américains voyaient très clairement les avantages d'une participation directe au capital d'entreprise et d'une gestion directe des prêts, sans parler de la stabilité des marchés qui s'ouvraient à eux et des profits à réaliser dans les industries primaires canadiennes. Les grandes multinationales, pour la plupart américaines et administrées à partir des Etats-Unis, s'implantèrent donc au Canada et accélèrent les échanges avec les Etats-Unis. Vers la fin des années 60, près de 80% des transactions d'import-export des filiales américaines se faisaient avec les sociétés mères et affiliées. Encore aujourd'hui, les compagnies américaines exercent une emprise dominante sur bon nombre des principales industries "canadiennes".

☆☆☆Special☆☆☆ L'accord nord américain sur les produits de l'automobile

En 1965, le Canada et les Etats-Unis signaient le Pacte de l'automobile, éliminant du coup un risque de grave conflit commercial entre eux. Voulant stimuler son industrie de l'automobile, le Canada avait annoncé une remise des droits de douane sur les importations de nouveaux véhicules et de pièces d'équipement originales jusqu'à concurrence d'une valeur canadienne établie à l'avance pour les exportations.

Les Américains objectèrent que c'était là un "cadeau" injuste destiné à promouvoir les exportations canadiennes vers les Etats-Unis. Si le gouvernement canadien s'était obstiné, les autorités américaines auraient automatiquement imposé un droit compensateur et provoqué une escalade des représailles de part et d'autre.

L'Accord sur les produits de l'automobile supprima les droits de douane des deux pays sur les véhicules à moteur et les pièces d'équipement originales, favorisant de la sorte l'intégration des secteurs canadien et américain de la production automobile nord-américaine. Mais il ne constituait pas un véritable pacte de libre-échange.

En effet, les Etats-Unis prirent des dispositions pour empêcher les producteurs des autres pays d'échapper aux douanes américaines en faisant passer leurs produits par le Canada. De son côté, le Canada exigea une garantie pour éviter le transfert en gros de sa production aux Etats-Unis. L'importation en franchise de droits fut alors accordée uniquement aux fabricants canadiens de bonne foi, lesquels devaient garantir au gouvernement qu'ils accroîtraient la valeur globale des produits canadiens dans tout le secteur de l'automobile.

Les automobiles et les pièces viennent aujourd'hui en tête de liste de tous les articles échangés entre les deux pays, la valeur des échanges s'établissant à 10,5 milliards de dollars en 1977, comparativement à 1 milliard en 1965. L'Accord a stimulé les ventes américaines dans des secteurs connexes, dont ceux des machines et de l'équipement nécessaires à l'agrandissement des usines de production; il a aussi favorisé les exportations canadiennes d'automobiles dans les pays tiers et il a créé des emplois des deux côtés de la frontière.

Mais certains points prêtent encore à litige. Les Etats-Unis, par exemple, font valoir qu'à l'origine les garanties canadiennes devaient être provisoires. Le Canada se préoccupe surtout quant

à lui de la balance commerciale totale du secteur automobile, généralement favorable aux Etats-Unis, sauf en 1971 et '72. En 1977, malgré un surplus de 2 milliards de dollars dans les voitures assemblées, le Canada s'est retrouvé avec en découvert de 1,1 milliard à cause d'un déficit de 3,1 milliards dans les pièces automobiles.

Faire son propre chemin

Depuis la Seconde Guerre mondiale jusqu'à la présente décennie, le Canada a dû compter dans une large mesure sur le marché américain pour écouler ses exportations. Ces dernières années, cependant, il a cherché à réduire sa dépendance en renforçant ses liens commerciaux avec d'autres pays, en particulier la Communauté économique européenne et le Japon.

Après avoir passé en revue les relations canado-américaines en 1972, le gouvernement en est venu à la conclusion que trois choix s'offraient au Canada: maintenir l'état actuel de ses relations en modifiant ses politiques le moins possible, s'acheminer délibérément vers une plus grande intégration, ou adopter une stratégie générale à long terme visant à développer et à raffermir son économie et les autres aspects de sa vie nationale et, ce faisant, réduire la vulnérabilité du Canada.

Avec cette "troisième option", le Canada a donné un nouveau ton à sa politique qui consiste à "mener une vie distincte mais en harmonie avec les Etats-Unis" et qui, jumelée aux initiatives canadiennes axées sur les besoins internes et aux perceptions nouvelles de l'intérêt national des deux côtés de la frontière, a engendré un changement perceptible dans les relations canado-américaines. Autrefois articulées dans une large mesure autour des décisions américaines, elles sont maintenant de plus en plus touchées par les décisions canadiennes, dont certaines sont perçues comme contraires aux intérêts américains; il suffit de mentionner à ce titre les décisions portant sur les prix et les approvisionnements énergétiques, les restrictions à l'investissement étranger, la réglementation des émissions américaines de télévision et de télédistribution par câble et les barrières non tarifaires posées dans les secteurs culturel et autres.

Sur la scène internationale

La balance internationale des paiements du Canada comporte deux volets: le commerce des marchandises et les opérations de service, plus souvent appelées commerce invisible (voyages, paiements d'intérêts et de dividendes à l'étranger, services de gestion, transports et opérations diverses).

Au début des années 70, la balance du commerce international du Canada était excédentaire, mais non celle de son commerce avec les Etats-Unis. En 1972, cet excédent est devenu un déficit qui s'est accru jusqu'en 1976 en montrant des signes de redressement par la suite. Le déficit demeure dans le secteur des voyages, bien que depuis trois ans seulement avec les Etats-Unis. Le déficit canadien imputable aux voyages à l'étranger est maintenant d'environ 2 milliards de dollars, dont près de la moitié sont absorbés par les seuls Etats-Unis.

La plus grande partie des échanges invisibles du Canada est représentée par les intérêts et les dividendes, deux secteurs constamment en déficit, principale-

ment par rapport aux Etats-Unis. Les dividendes sont versées, bien sûr, aux actionnaires étrangers des entreprises canadiennes. Les intérêts payés assurent quant à eux le service des dettes contractées à l'étranger par les entreprises privées, les gouvernements et leurs organismes (services publics, par exemple).

Premier emprunteur au monde

En 1977, le Canada a établi un record en empruntant 5,8 milliards de dollars sur les marchés financiers étrangers, dont 60% aux Etats-Unis. Les emprunteurs sont attirés par les marchés internationaux parce que les taux d'intérêt y sont relativement peu élevés par rapport à ceux du Canada. Il y a certes eu des entrées massives d'argent, mais elles n'ont pas suffi à compenser le total des paiements en retour. Le remboursement du capital et le paiement des intérêts expliquent le déficit des dernières années, le surplus du commerce de marchandises ne parvenant pas à effacer le déficit des invisibles.

Le Canada, les Etats-Unis, et le Monde

La santé de l'économie canadienne est étroitement liée à celle des Etats-Unis, beaucoup moins influencée par ce qui se passe sur la scène canadienne. Les exportations des Etats-Unis au Canada représentent environ 2% de leur produit national brut. Au Canada, la proportion est de 16%.

Certains Canadiens craignent que leur pays ne devienne trop dépendant des Etats-Unis s'il accroît ses échanges avec eux. Certains Américains craignent d'autre part que les tarifs canadiens plus élevés sur les produits manufacturés et les forts taux d'intérêt qui attirent les sociétés américaines au Canada ne leur fassent perdre des emplois. Les deux points de vue sont compréhensibles, et les deux gouvernements doivent lutter contre de très fortes pressions protectionnistes. A l'heure actuelle, le marché nord-américain profite réellement aux deux pays.

Sur la scène économique mondiale, le Canada et les Etats-Unis se découvrent des affinités dans leurs objectifs et leurs idéaux et se retrouvent souvent du même côté de la table de négociation, où ils présentent alors un point de vue nord-américain.

Au lendemain de la guerre, ils ont joué tous deux un rôle important dans l'élaboration de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Réalisant que la libéralisation des échanges peut favoriser considérablement la croissance économique, ils participent tous deux aujourd'hui aux Négociations commerciales multilatérales (NCM) visant à réduire les obstacles au commerce mondial. Avec son économie industrielle et son petit marché intérieur, le Canada dépend des exportations pour sa santé présente et future. De même, le commerce extérieur prend de plus en plus d'importance pour les Etats-Unis. Si donc les intérêts canadiens et américains se chevauchent à maints égards, cela ne veut nullement dire qu'ils sont toujours les mêmes. Nos relations commerciales révèlent notre interdépendance, mais aussi nos identités distinctes. Elles montrent enfin que nous pouvons nous asseoir à la même table pour discuter des problèmes et les résoudre dans un esprit d'harmonie et de bonne entente.