

L'attitude des sociétés canadiennes et des filiales américaines installées au Canada envers la libéralisation des tarifs douaniers semble être presque entièrement défensive. Préoccupés par leur vulnérabilité face à un éventuel abaissement des droits de douane canadiens, les producteurs installés au Canada manifestent peu ou pas d'intérêt devant les possibilités croissantes qui leur sont offertes d'exporter leurs produits vers les marchés américains où les tarifs douaniers ont été simultanément allégés. Cette attitude peut s'expliquer en partie, du moins chez les sociétés à capitaux canadiens, par le fait qu'avec l'abaissement des tarifs douaniers américains, les obstacles non tarifaires, comme les contingentements sur les importations et les pratiques d'achat américaines représenteront de gros obstacles aux exportations à partir du Canada qui annuleraient en fait l'effet d'une réduction apportée au tarif douanier américain. (De toute façon, comme il n'est pas rare qu'une société mère empêche ses filiales américaines de vendre leurs produits aux États-Unis, il n'est pas surprenant de voir ces dernières manifester une certaine indifférence à l'égard des possibilités qu'offre le marché américain). Devant le Comité certains représentants d'industries en pleine expansion aux États-Unis ont été assez catégoriques à ce sujet. Ainsi, les politiques d'achat pratiquées tant par le gouvernement fédéral des États-Unis que par les États étaient pour eux de réels obstacles à la pénétration du marché, obstacles qui ne sauraient être surmontés que par l'établissement de centres de production aux États-Unis. D'aucuns ont soulevé le problème des difficultés que cette question pose à l'administration des douanes américaines pendant que d'autres se sont montrés inquiets de l'imposition éventuelle de contingentements à l'importation aux États-Unis. Bref, les mesures non tarifaires constituent en grande partie des obstacles à la pénétration du marché américain.

Ce n'est qu'avec pessimisme qu'on peut envisager les répercussions de cette situation sur l'avenir des industries manufacturières canadiennes. Même si un producteur canadien désireux d'exporter ses produits aux États-Unis réussissait à abaisser ses coûts et à améliorer sa compétitivité sur le marché américain, il pourrait arriver qu'il n'y ait pas accès en raison de l'existence d'obstacles non tarifaires. C'est du moins ainsi que semblent percevoir la situation les sociétés exportatrices canadiennes qui, préférant réduire les risques, installent dès le départ leurs usines aux États-Unis et s'assurent ainsi une pénétration de 90% de tout le marché nord-américain.

Enfin, parmi les facteurs qui expliquent la réimplantation et l'expansion des entreprises aux États-Unis, mentionnons le déplacement continu de la population américaine de l'est et du nord vers le sud et l'ouest du pays. Ce mouvement l'éloigne donc sans cesse davantage des centres de production du secteur manufacturier canadien. Le Comité estime que ce problème qui a été soulevé par l'Association des manufacturiers canadiens, est un facteur intéressant auquel on n'accorde pas suffisamment d'importance. La carte ci-jointe illustre bien le mouvement démographique survenu au cours des deux derniers siècles qui ne rend cependant pas entièrement compte du déplacement de l'industrie et du pouvoir d'achat. Les populations du Sud et de l'Ouest sont plus jeunes et ont des habitudes de consommation plus exigeantes. La vie économique de cette région est en outre plus active que la moyenne nationale. Les usines sont plus récentes et elles sont concentrées dans des domaines susceptibles de connaître un accroissement plus rapide. En 1975, environ 80% du total des ventes