



National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0N4

Bibliothèque nationale
du Canada

Direction des acquisitions et
des services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0N4

Your file - Votre référence

Our file - Notre référence

NOTICE

The quality of this microform is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us an inferior photocopy.

Reproduction in full or in part of this microform is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30, and subsequent amendments.

AVIS

La qualité de cette microforme dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de qualité inférieure.

La reproduction, même partielle, de cette microforme est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30, et ses amendements subséquents.

Canada

Le Libre-échange Canada -États-Unis:
l'importance du contexte international
et la complexité du support social

François Dulude
Political Science
McGill University, Montreal

October 1st, 1995.

© François Dulude 1995



National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0N4

Bibliothèque nationale
du Canada

Direction des acquisitions et
des services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0N4

Your file *Votre référence*

Our file *Notre référence*

The author has granted an irrevocable non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of his/her thesis by any means and in any form or format, making this thesis available to interested persons.

L'auteur a accordé une licence irrévocable et non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de sa thèse de quelque manière et sous quelque forme que ce soit pour mettre des exemplaires de cette thèse à la disposition des personnes intéressées.

The author retains ownership of the copyright in his/her thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without his/her permission.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège sa thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

ISBN 0-612-07921-X

Canada

Acknowledgment

I would like to extend my deepest appreciation to Professor Elisabeth Gidengil and Professor Barbara Haskel for their guidance and editorial comments.

This thesis could never have been achieved without the support, patience, encouragement and sense of humour of the woman of my life: Élisabeth.

Merci Mine-Mine.

Abstract

Many analyses from the New Political Economy (NPE) perceive the Free Trade Agreement (FTA), either from the narrow angle of Canada - United-States relationship, or as the result of pressures from dominant monolithic social forces. The present thesis offers a different angle of analysis by demonstrating the importance of the international context in shaping changes in domestic politics such as those relating to the FTA. The thesis also puts emphasis on the complexity of social support and political bargaining that resulted in the adoption of the FTA.

Building on Peter Gourevitch's framework, which evaluates the impact of international crises on domestic politics, the thesis focuses on five possible factors that could explain the free trade outcome. Firstly, constraints and opportunities arising from the international system are assessed to evaluate if the government might have adopted the FTA to protect the "raison d'État"; it rather appears that it is through the mediation of social actors that the post 1970 international crisis was felt. Secondly, a sectorial analysis finds that two coalitions, each one with two sets of preferences, were opposed on the FTA issue. For those sectors opposed to the FTA, one group envisioned bilateral free trade as a threat to the multilateral regime, while another group opposed any trade liberalisation whatsoever. For those sectors that supported the FTA, one group was active in developing a continental protectionist strategy, whereas another group saw the FTA as a second best to the GATT. Thirdly, the role of intermediate associations (business groups, unions and farmers associations) is assessed to see if their impact went beyond the sectorial interest they defended. Fourthly, the influence of economic ideologies is analyzed. Fifthly, the state structure is taken into account to show essentially that the Mulroney government had a double and complementary agenda with the FTA and the Meech Lake negotiations, both of which had a degree of independence from domestic economic and social pressures.

Résumé

La plupart des analyses de la nouvelle économie politique canadienne perçoivent l'Accord de libre-échange (ALE), soit sous l'angle étroit des relations Canada - États-Unis, soit comme le résultat des pressions de forces sociales monolithiques. Prenant le contre-pied de ces analyses, la présente thèse cherche à démontrer l'importance du contexte international sur les enjeux domestiques d'importance comme le libre-échange. Elle cherche aussi à montrer la complexité du support social au libre-échange.

En s'inspirant du modèle d'analyse de Peter Gourevitch qui évalue l'impact des crises internationales sur l'adoption de politiques domestiques, la thèse s'arrête à cinq facteurs possibles pouvant expliquer l'adoption de l'ALE. Premièrement, les contraintes du système international sont décrites pour chercher à comprendre si le gouvernement aurait agi au nom d'une certaine «raison d'État»; il en ressort plutôt que c'est à travers la médiation des secteurs de l'économie que s'est fait sentir la crise internationale post-1970. Deuxièmement, une analyse sectorielle est présentée d'où il ressort que deux coalitions se sont affrontées, chacune portant les préférences de deux types. Du côté des adversaires du libre-échange, quelques secteurs faisaient opposition en raison de leur préférence protectionniste unilatérale, et d'autres, parce qu'ils voyaient l'ALE comme un obstacle à leur préférence exclusivement multilatérale. Du côté des défenseurs de l'ALE, il y avait des secteurs qui espéraient voir adopté une politique de protectionnisme continental, et aussi des secteurs percevant l'ALE comme un pis-aller en attendant une véritable libéralisation mondiale. Troisièmement, le rôle des associations intermédiaires -groupes patronaux, syndicats et associations de fermiers- est évalué pour savoir si leur impact a significativement dépassé les intérêts sectoriels. Quatrièmement, il est question de l'influence de l'idéologie sur le débat du libre-échange. Cinquièmement, la structure de l'état est analysée pour montrer essentiellement que le gouvernement Mulroney avait un double et complémentaire agenda avec le libre-échange et l'entente du Lac Meech, agenda qui avait une certaine indépendance face aux pressions économiques et sociales en faveur du libre-échange.

Table des Matières

<i>La nouvelle économie politique et le libre-échange</i>	<i>1</i>
<i>Peter Gourevitch: un cadre d'analyse approprié.....</i>	<i>5</i>
I. LA CRISE INTERNATIONALE POST-1970	7
1) Éléments de la crise internationale.....	7
<i>a) Déclin des États-Unis.....</i>	<i>7</i>
<i>b) Mouvement géographique et sectoriel de l'activité économique.....</i>	<i>8</i>
<i>c) Secteur à haute valeur ajoutée plutôt qu'à haute consommation d'énergie</i>	<i>9</i>
<i>d) Néoprotectionnisme</i>	<i>10</i>
II. EXPLICATION RELEVANT DU SYSTEME INTERNATIONAL.....	11
1) Évolution de la politique commerciale canadienne.....	11
2) Système international: contraintes et opportunités pour le Canada.....	13
<i>a) Dépendance à l'égard des USA</i>	<i>13</i>
<i>b) Intensification de la compétition internationale.....</i>	<i>16</i>
<i>c) Bref, isolement du Canada.....</i>	<i>18</i>
3) Souligner les options offertes.....	19
4) Priorités de l'État face aux contraintes internationales.....	20
<i>a) Assurer l'accès au marché américain</i>	<i>20</i>
<i>b) Affronter la compétition internationale</i>	<i>21</i>
<i>c) Alternative en cas d'échec du GATT</i>	<i>22</i>
<i>d) Libéralisation là où le Canada est compétitif.....</i>	<i>23</i>
5) L'ALE en tant qu'alliance	23
6) L'ALE: un pis-aller	25
7) Lacunes de l'explication relevant du système international.....	26
III. PROFILS DE PRODUCTION.....	29
1) Explication du modèle proposé dans cette thèse.....	30
2) Secteurs à préférence multilatérale.....	35
<i>Agriculture céréalière et oléagineuse (oilseed).....</i>	<i>35</i>

3) Secteurs à préférence unilatérale.....	40
<i>Agriculture: lait, horticulture, volaille et oeufs.....</i>	<i>40</i>
<i>Volaille et oeufs.....</i>	<i>42</i>
<i>Horticulture.....</i>	<i>42</i>
<i>Transformation alimentaire.....</i>	<i>43</i>
<i>Industrie du meuble.....</i>	<i>45</i>
4) Secteurs à préférence bilatérale (tendance protectionniste).....	46
<i>Textile, vêtements et chaussures.....</i>	<i>46</i>
<i>Minéraux et métaux.....</i>	<i>50</i>
<i>Secteur naval.....</i>	<i>55</i>
<i>Secteur automobile.....</i>	<i>57</i>
<i>Secteur chimique et pétrochimique.....</i>	<i>59</i>
<i>Agriculture: boeuf et pomme de terre.....</i>	<i>64</i>
5) Secteurs à préférence bilatérale (tendance multilatérale).....	65
<i>Agriculture: porc.....</i>	<i>65</i>
<i>Secteur forestier.....</i>	<i>66</i>
<i>Transport urbain (et génie-conseil).....</i>	<i>71</i>
<i>Secteur pharmaceutique.....</i>	<i>73</i>
<i>Électronique.....</i>	<i>73</i>
6) Secteurs aux préférences particulières.....	77
<i>Énergie.....</i>	<i>77</i>
<i>Secteur financier.....</i>	<i>80</i>
7) Conclusion.....	82
IV. ASSOCIATIONS INTERMÉDIAIRES.....	84
1) Les associations patronales et l'importance de la BCNI.....	85
<i>a) La BCNI: initiatrice de la coalition pour le libre-échange.....</i>	<i>85</i>
<i>b) Coalition patronale au-delà de la BCNI.....</i>	<i>86</i>
2) Les syndicats.....	88
<i>a) Intérêts divergents des travailleurs selon les secteurs d'emploi.....</i>	<i>88</i>
<i>b) Fragmentation de l'organisation syndicale.....</i>	<i>89</i>
<i>c) Perte de pouvoir de rassemblement.....</i>	<i>90</i>
3) Les associations agricoles: dissensions sectorielles et régionales.....	91
<i>a) Dissensions sous-sectorielles.....</i>	<i>92</i>
<i>b) Difficultés financières.....</i>	<i>92</i>
<i>c) Dissensions régionales.....</i>	<i>94</i>

4) Conclusion.....	95
V. L'EXPLICATION AYANT TRAIT À L'IDÉOLOGIE	98
VI. EXPLICATION RELIÉE À LA STRUCTURE DE L'ÉTAT.....	102
1) Régime constitutionnel.....	103
a) <i>La base politique de Mulroney</i>	<i>104</i>
b) <i>Satisfaire le Québec dans ses attentes constitutionnelles</i>	<i>104</i>
c) <i>L'Ouest: le libre-échange contre l'Accord du lac Meech</i>	<i>105</i>
d) <i>L'appui complémentaire du Québec à l'ALE.....</i>	<i>106</i>
e) <i>Convergence des intérêts sectoriels et régionaux.....</i>	<i>108</i>
2) Institutions étatiques et préférences des dirigeants de l'État.....	110
3) Système politique	116
4) Conclusion.....	118
VII. CONCLUSION.....	121
BIBLIOGRAPHIE	124
ENTREVUES	143

Le débat ayant entouré l'Accord de libre-échange (ALE) a secoué la société canadienne. L'élection fédérale de 1988 a permis la ratification de l'entente mais le débat entourant le libre-échange demeure d'actualité, tant en ce qui concerne le réalignement des forces politiques et sociales, que pour les aspects économiques en général. Dans les milieux académiques, le débat est plus vif que jamais, particulièrement au sein de la Nouvelle économie politique canadienne (NEPC). La présente thèse participera au débat en travaillant sur trois questions. Premièrement, le contexte international a-t-il eu un impact sur le support ou l'opposition sociale au libre-échange? Deuxièmement, le support au libre-échange a-t-il été le fait de groupes sociaux omnipotents et monolithiques, ou plutôt le résultat d'une vaste coalition d'intérêts disparates? Troisièmement, quels agenda et motifs avait le gouvernement Mulroney lorsqu'il a mis de l'avant le libre-échange?

La nouvelle économie politique et le libre-échange

Héritière de la «vieille» économie politique à la Innis et à la Macintosh, la Nouvelle économie politique canadienne (NEPC) partage une certaine cohérence méthodologique et un objet d'analyse commun qui est de comprendre les rapports entre l'histoire, l'économie et le politique.¹ Toutefois, comme l'a montré Gordon Laxer, la NEPC s'est scindée en deux courants d'analyse qui manquent l'un et l'autre de se voir et de se comprendre.² D'un côté, il y a les auteurs de la gauche nationaliste canadienne qui s'attardent à «la position dépendante du Canada dans l'économie mondiale et qui postulent que l'histoire canadienne est principalement produite hors du pays.»³ Ces auteurs ont pour point de départ que la dépendance du Canada envers les États-Unis va au-delà des disproportions des deux pays en terme de poids démographique et économique. Ils s'attardent plutôt à montrer que le développement intérieur du Canada est fonction des besoins et des intérêts extérieurs, notamment des États-Unis. La plupart de ces analyses se limitent à la relation Canada-États-Unis et manquent de voir le plus large contexte international dans lequel évolue le Canada. Par exemple, ceci conduit Drache à prétendre que l'ALE «binds Canada to a

¹Parmi les questions d'intérêts particuliers pour la NEPC, mentionnons: le processus de formation du capitalisme, la structure du capital domestique et la pénétration étrangère, le rôle de l'État dans le développement industriel, financier et commercial, l'inégalité des échanges entre le Canada et les États-Unis et le développement régional inégal, etc. La nécessité d'aller au-delà des analyses économiques classiques, qui réduisent la vie sociale à la somme du bien-être économique des individus, demeurent la préoccupation commune des auteurs de la NEPC.

²Laxer, Gordon (1989): "The Shizophrenic Character of Canadian Political Economy", *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, 26: 1.

³Idem, p. 1.

political-administrative project imposed by an astute commercially-minded American empire on its feckless client state.»⁴ Pour les auteurs de la gauche nationaliste canadienne, l'adoption du libre-échange démontre la dépendance du Canada face aux déterminations extérieures, notamment des États-Unis. La première préoccupation de cette thèse sera de montrer que le large contexte international, en agissant sur la marge de manoeuvre de l'État canadien dans le système international et surtout en affectant la position concurrentielle des acteurs économiques canadiens, a favorisé le choix de la politique libre-échangiste. En s'attardant aux *limites* imposées par le contexte international, la présente thèse évitera de décrire le libre-échange comme une politique imposée par les États-Unis.

L'autre courant de la NEPC est caractérisé par les auteurs d'inspiration marxiste (Laxer les baptise les «internationalistes») qui estiment que le Canada doit être analysé en tant que pays capitaliste avancé dans une ère d'internationalisation croissante du capital. Les internationalistes comme Carroll rejettent l'analyse des nationalistes selon lesquels la relation du Canada avec les États-Unis en est une de dépendance. Ils mettent plutôt l'emphase sur l'interpénétration de toutes les économies capitalistes avancées à mesure que s'étend l'internationalisation des holding financiers. Les internationalistes critiquent également les nationalistes d'ignorer les relations de classes. Ils estiment que les pressions issues du contexte international ont des répercussions sur la position des acteurs sociaux et sur les relations entre eux.

Pour les internationalistes, le libre-échange reflète les intérêts continentaux du capital financier («finance capital»). Langille a montré comment la BCNI a joué un rôle déterminant dans l'élaboration du consensus des groupes d'affaires supportant le libre-échange. Il explique que les pressions du contexte international (en affectant entre autres la compétitivité et la marge de profit des entreprises canadiennes) ont été déterminante dans la volte-face des groupes d'affaires qui traditionnellement ont toujours repoussé le libre-échange. De son côté, Carroll explique ce nouveau support au libre-échange du fait que le «capital rentier» canadien a de plus en plus d'intérêts dans l'économie américaine et que le «capital productif» canadien a des marchés de plus en plus internationaux. En montrant que le contexte international a un impact sur les rapports de force entre les classes sociales, et en s'attardant aux préférences des acteurs économiques dominants, Langille et Carroll expliquent une partie de l'origine du support au libre-échange. Mais ces auteurs, en

⁴Drache, D. (1988): "Canada in American Empire", *Canadian Journal of Political and Social Theory*, 12:1/2: 212-229; p.212.

utilisant des catégories d'analyses trop larges (Carroll se contente de distinguer entre le capital «industriel», «financier» (i.e. «financier») et «commercial») ne parviennent pas vraiment à saisir la nature exacte du support au libre-échange, ni les divergences d'intérêts des secteurs ayant supporté le libre-échange. Les interactions politiques permettent la fortification de certaines coalitions de groupes d'intérêts à prime abord disparates. Par exemple, des secteurs aussi différents que ceux du textile et des télécommunications ont *tous deux* supporté le libre-échange. Ce double support pose problème aux auteurs utilisant des catégories monolithiques puisque l'on ne saurait imaginer de secteurs plus opposés en terme d'intrants de main d'oeuvre, de capital et de technologies. Le problème est d'autant plus aigu si l'on regarde du côté des marchés et des compétiteurs. Les faiblesses de l'analyse de Langille ressortent lorsqu'il affirme que le secteur des textiles aurait joint la coalition pour le libre-échange à reculons⁵ car la réalité est tout à fait contraire. Telle que l'analyse sectorielle le montrera en détail, le secteur du textile a dès 1978 proposé de considérer la possibilité d'un accord sectoriel de libre-échange avec les États-Unis.⁶ Cet exemple fait ressortir le besoin d'aller au-delà des catégories monolithiques qui ne peuvent expliquer les différents motifs à la base du support commun de ces secteurs.

François Rocher offre une analyse beaucoup plus intéressante puisqu'il s'attarde à la structure même des entreprises, qui distingue au bout du compte les «capitalistes»: ceci lui permet d'éviter de confondre les motifs réels derrière le support ou l'opposition des secteurs. Il affirme que:

Analyzing the Canadian bourgeoisie on the basis of the structural divide between monopoly and non-monopoly, comprador and domestic factions of the capitalist class proves inadequate with regard to the process of economic continentalization. (...) It seems more appropriate and more realistic to approach the study of the Canadian bourgeoisie from the point of view of the process of capital accumulation that characterizes the various sectors of the economy.⁷

Rocher montre que le support au libre-échange n'est pas relié à la structure de la propriété ou la dimension des entreprises. Il affirme que le support au libre-échange est fonction de la nature des marchés: «Companies that are already quite strong within the continental market support free trade because such a policy would increase their exports.»⁸ Il en conclut donc que le libre-échange a été appuyé par une nouvelle alliance de la bourgeoisie

⁵Langille, D. (1987), p.67.

⁶Newall, J.E. (Chairman) (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Textile and Clothing industries*, report to the Minister of Industry, Trade and Commerce of Canada, p.13-14.

⁷Rocher, F. (1991): "Canadian Business, Free Trade and the Rhetoric of Economic Continentalization", *Studies in Political Economy*, 35: 135-154., p.150.

⁸Rocher, F. (1991), p.150.

canadienne comprenant des éléments faisant la promotion des exportations ou dépendant déjà du marché continental. La thèse de Rocher aurait avantage à être appuyée par une analyse minutieuse des secteurs économiques, c'est-à-dire leurs marchés, leurs compétiteurs mondiaux, leurs intrants technologiques et de main d'oeuvre. Ceci ne signifie pas qu'il faille remettre en question le bien-fondé de ses conclusions mais plutôt qu'il y aurait place pour renforcer empiriquement l'analyse de Rocher. Il s'agira de la contribution originale de cette recherche par rapport aux études proposées à ce jour.

L'analyse de Rocher pourrait être renforcée à un deuxième niveau si elle était transportée au-delà du cadre continental. Car, si le libre-échange s'inscrit dans un cadre continental pour sa portée juridique, ce sont des facteurs internationaux qui ont agi sur la position et les préférences des secteurs de l'économie canadienne. La recherche reprendra donc l'analyse faite par Rocher en considérant le cadre global qui consiste à analyser les marchés, la propriété et surtout la compétition *internationale* des secteurs canadiens. Le deuxième objectif de cette thèse sera donc de voir à quel point l'adoption du libre-échange par le gouvernement canadien est le fruit de la situation internationale des secteurs de l'économie canadienne et de leur capacité à constituer des coalitions. Il faut cependant souligner que le deuxième objectif de ce mémoire va de pair avec le premier puisque la capacité des groupes sociaux à former des alliances et à influencer la politique commerciale du gouvernement est en partie fonction de leur position dans l'économie internationale. Il sera intéressant de constater que plusieurs secteurs appuyaient le libre-échange parce qu'ils favorisaient une stratégie de protectionnisme continental, en raison principalement de la compétition internationale.

Un autre aspect du libre-échange donne un éclairage intéressant sur un débat faisant rage au sein de la NEPC. Comme le mentionne Rocher: «The main division has been between those who see the Canadian state as an instrument of foreign interests, and those who believe that state apparatuses are working in the interest of the national bourgeoisie.»⁹ Dans le cas du libre-échange, on ne peut suivre Langille dans toutes les lignes de son raisonnement («the state has surrendered a great deal of its sovereignty as more and more decisions are taken in American head offices, on Wall street or in the White House.»¹⁰) et refuser de considérer l'agenda du gouvernement canadien lorsqu'il a lancé le projet de libre-

⁹Rocher, F. (1991), p.138. Pour une analyse détaillée de ce débat, voir Albo, Gregory & Jenson, Jane: "A Contested Concept: The Relative Autonomy of the State", in Clement, W. & Williams, G. (1989).

¹⁰Langille, D. (1987): "The Business Council on National Issues and the Canadian State", *Studies in Political Economy*, 24, p.70.

échange. En s'attardant à la structure et la situation de l'État canadien, le troisième objectif du présent mémoire sera de voir si l'État canadien avait son propre agenda en réaction au contexte international, et dans quelle mesure l'agenda politique domestique (la sempiternelle question constitutionnelle) du gouvernement Mulroney a eu un impact sur l'adoption du libre-échange.

Peter Gourevitch: un cadre d'analyse approprié

Pour comprendre le libre-échange dans toute son ampleur, il nous faut un cadre d'analyse qui permette de pallier aux faiblesses de la NEPC. Dans *Politics in Hard Times*¹¹, Peter Gourevitch cherche à comprendre comment les plus importants pays industrialisés ont fait face à trois périodes de crise internationale. Premièrement, Gourevitch défend l'idée que les crises économiques internationales, sans pour autant déterminer les options des États et des acteurs sociaux domestiques, mettent néanmoins des limites dans lesquelles s'articulent ces options. À l'intérieur de ces limites, l'État et les acteurs sociaux ont liberté pour s'ajuster à ces crises. Cette approche permet a priori de rencontrer le premier objectif de la recherche qui est de comprendre le rôle du large contexte international dans l'élaboration de la politique libre-échangiste. Deuxièmement, selon Gourevitch, pour mettre en place une politique économique qui répond aux pressions internationales, les acteurs sociaux —chacun différemment affecté par la crise internationale selon sa place dans la production mondiale— doivent former des coalitions. Ces dernières entrent dans des processus de marchandage politique les unes avec les autres et avec l'État pour arriver à changer le cap des politiques économiques du gouvernement. Cette approche évite le piège consistant à décrire le support à l'ALE comme provenant exclusivement d'un groupe social omnipotent et monolithique, puisqu'elle identifie quels secteurs d'activité économique étaient avantagés par l'ouverture des frontières avec les États-Unis et quels secteurs étaient désavantagés. Gourevitch nous permet de comprendre quels secteurs, en raison de leur place dans l'économie internationale, étaient en position favorable pour influencer le débat sur le libre-échange. Troisièmement, Gourevitch estime que l'État doit

¹¹Gourevitch, P.(1986): *Politics in Hard Times: comparative responses to international economic crisis*, Cornell University Press; also see: Gourevitch, P. A. (1978): "The second image reversed: the international sources of domestic politics", *International Organization*, 32:4, pp.881-912.

D'autres auteurs ont poursuivi des recherches compatibles. J'invite le lecteur à consulter: Ikenberry, G. John (1988): *Reasons of state: oil politics and the capacities of American government*, Ithaca: Cornell University Press.; Katzenstein, Peter J. (1985): *Small states in world markets: industrial policy in Europe*, Ithaca, N.Y. : Cornell University Press; Skocpol, T. (1985): *Bringing the State Back in*, Cambridge University Press; Krasner, Stephen D., (1985): *Structural conflict: the Third World against global liberalism*, Berkeley : University of California Press.

mobiliser du support au sein de la société pour faire avancer ses objectifs politiques. Avec le modèle de Gourevitch nous pourrions voir que les agendas du gouvernement Mulroney en matière libre-échangiste et constitutionnelle convergent en terme de support politique, et ainsi éviter de mettre de côté présomptueusement l'autonomie de l'État.

Il évalue cinq types d'explication pour comprendre la genèse d'un changement politique majeur au sein d'une société —en ce qui nous concerne, l'adoption du libre-échange par le Canada— ayant trait aux: (1) système international; (2) profils de production; (3) associations intermédiaires; (4) idéologies; (5) structures de l'État. L'explication basée sur le système international s'attarde aux contraintes et opportunités qui limitent la marge de manoeuvre des politiques commerciales des gouvernements faisant face à une même crise internationale. L'explication ayant trait au profil de production cherche à expliquer la politique économique d'un pays à partir de la place qu'occupent ses principaux secteurs d'activité économique dans l'économie mondiale. La situation des principaux secteurs d'activité économique est évaluée en terme de compétitivité internationale, du type de marché, de la composition de la main d'oeuvre, de la technologie et de l'investissement.¹² Ces aspects sont fondamentaux parce que: (1) ils influencent les préférences des secteurs d'activité économique; (2) ils ont un impact sur la position de force des secteurs dans la lutte sociale qui précède tout changement majeur de politique économique; (3) ils ont des effets sur les coalitions potentielles favorisant une politique donnée. L'explication basée sur les associations intermédiaires part du fait que les préférences des acteurs sociaux ne permettent pas à eux seuls d'expliquer l'adoption d'une politique allant dans le sens de ces intérêts. Il faut considérer le rôle des associations intermédiaires qui médiatisent les préférences des acteurs sociaux de telle sorte que certains acteurs sociaux peuvent se voir favorisés. L'explication relevant de l'idéologie s'articule en corollaire de l'explication basée sur les associations. Il s'agit de voir comment les idéologies ont pu fortifier des coalitions en servant de colle et en mettant en valeur les intérêts à long terme des membres des associations intermédiaires. Finalement, l'explication touchant la structure de l'État cherche à montrer le rôle et l'agenda du gouvernement dans l'adoption du libre-échange.

¹²Voir Gourevitch, P. A. (1984): "Breaking with orthodoxy: the politics of economic policy responses to the Depression of the 1930s", *International Organization*, 38:1, pp.95-129; p.104.

I. LA CRISE INTERNATIONALE POST-1970

Gourevitch met en évidence que le monde est périodiquement bouleversé par des crises structurelles majeures. Il montre que certains phénomènes transnationaux peuvent limiter l'étendue des réponses des sociétés nationales. Mais au-delà de ces limites, les acteurs sociaux et l'État ont une bonne marge de manoeuvre. La crise économique mondiale qui persiste depuis les années soixante-dix a incité les États à réorienter leur politique commerciale pour faire face à la concurrence internationale et aux nouvelles demandes des acteurs sociaux eux aussi affectés par la crise. Au niveau domestique, les coalitions ont changé et certains acteurs se sont vus affaiblis alors que d'autres ont pu profiter de nouvelles opportunités.

1) Éléments de la crise internationale

Robert Gilpin affirme que «a number of significant political, economic, and technological changes have altered the structure and functioning of the international economy.»¹³ On peut faire la synthèse de ces changements en quatre éléments.

a) Déclin des États-Unis

Premièrement, la place relative des États-Unis dans l'économie internationale a décliné. À partir de la fin de la Deuxième guerre, les États-Unis ont offert le leadership nécessaire pour supporter ou imposer les institutions monétaires issues des accords de Bretton Woods ainsi que les accords commerciaux obtenus sous l'égide du GATT. En fournissant une devise sûre —le dollar— les États-Unis ont assuré la stabilité nécessaire aux échanges commerciaux. En ouvrant leur marché aux pays acceptant d'adhérer aux normes du GATT, ils ont offert un incitatif déterminant pour la libéralisation accrue des échanges. Mais depuis la fin des années soixante, l'économie américaine est en perte de vitesse et ne semble plus en mesure d'assurer la stabilité et la croissance du système économique international. Gilpin estime que: «in the early 1950s, the United States, with 6 percent of world population, accounted for approximately 40 percent of the gross world product; by 1980, the American share had dropped by half to approximately 22 percent.»¹⁴ Le déclin relatif des États-Unis a eu deux conséquences sur l'économie mondiale. D'abord, les États-Unis sont devenus plus réticents à jouer un rôle de leader hégémonique

¹³Gilpin, R. (1987), p. 342.

¹⁴Gilpin, R. (1987), p. 344.

commercial, ce qui coïncida avec le début des difficultés du GATT. La fin des arrangements monétaires issus de Bretton Woods, en 1973, introduit l'instabilité dans les marchés de change, ce qui nuit également aux échanges commerciaux tout en offrant de nouvelles opportunités aux agents financiers. Ensuite, les États-Unis ont eu tendance à utiliser leur position hégémonique pour masquer les effets de leur déclin économique, ce qui empêcha la mise en place d'un nouvel ordre économique mondial. Le Canada, dont la prospérité dépend du commerce extérieur et particulièrement de ses échanges avec les États-Unis, a souffert du déclin américain.

b) Mouvement géographique et sectoriel de l'activité économique

Deuxièmement, «les mouvements sectoriels et géographiques de l'activité économique mondiale sont une autre des transformations profondes de la réalité économique internationale dont tout pays participant doit tenir compte dans la gouverne de son économie.»¹⁵ Depuis le tournant des années soixante-dix, plusieurs pays du Tiers monde ont envahi les marchés internationaux avec de nouvelles productions. Ces nouveaux pays industrialisés (NIC) profitant d'une main d'œuvre bon marché et de l'afflux d'investissements, ont pu se lancer dans la production industrielle lourde (acier, navires, etc.) ou légère (textile, assemblage d'électronique, etc.). Puisque la production industrielle des NICs est favorisée par des coûts de main d'œuvre inférieurs, les travailleurs non-spécialisés des pays développés se sont vus directement concurrencés. Pour les multinationales, l'essor des NICs (auquel elles ont contribué) offre des opportunités accrues pour diversifier leurs investissements et localiser leurs unités de production de façon à diminuer leurs coûts et accroître leurs profits. En fait, c'est toute la «structure de la production», dans les mots de Susan Strange, qui s'est mutée.¹⁶ La structure financière, depuis la fin des arrangements monétaires de Bretton Woods et la volatilité des taux de change qui s'en est suivi, a repoussé les frontières économiques à leur plus simple expression. Cela pose des contraintes sur les politiques commerciales et fiscales des États-nations, mais favorise par ailleurs les acteurs financiers et certains secteurs qui ont désormais la possibilité d'investir dans de nouveaux pôles de croissance.

¹⁵Breton, G. (1990), p.24.

¹⁶Strange, Susan (1988): *States and Markets*, London: Pinter.

c) Secteur à haute valeur ajoutée plutôt qu'à haute consommation d'énergie

Troisièmement, les secteurs à haute teneur en valeur ajoutée par la technologie prennent le dessus sur les secteurs à haute consommation d'énergie. Les secteurs désormais porteurs de croissance sont ceux des services, de l'information, de l'informatique, de la robotique, des biotechnologies, etc. Certains auteurs parlent même d'une troisième révolution industrielle.¹⁷ Parce que les coûts de développement de nouvelles technologies sont de plus en plus élevés et que leur acquisition entraîne des retombées appréciables pour les industries en amonts ou en aval des fers de lance technologiques, les États sont de plus en plus appelés à jouer un rôle dans le développement de nouvelles technologies ou procédés de production. Les États peuvent exercer leur influence, soit par des mesures indirectes telles des politiques fiscales avantageuses, soit directement dans le cadre de politiques industrielles actives de support financier et technique à l'industrie choisie.

La transformation de la structure de la connaissance va de pair avec la réorganisation géographique et sociale de la production. Le centre d'innovation technologique et économique se déplace de l'Atlantique au Pacifique. Susan Strange parle d'une «structure de la connaissance» (knowledge structure) au niveau mondial qui affecte les conditions, les lieux et les méthodes de production. Le Japon est au centre d'un nouveau pôle économique autour duquel gravitent les sans cesse plus nombreux NICs d'Asie du sud-ouest. Même aux États-Unis, la côte Ouest représente le renouveau technologique et économique. De plus, la formation de blocs régionaux gravitant autour d'un centre hégémonique est une tendance de cette réorganisation géographique de l'économie planétaire. Finalement, le transfert d'une partie de la production des transnationales vers ces nouveaux pôles de croissance se traduit par des frictions sociales et politiques au sein des pays qui font face aux «restructurations». Pour les secteurs porteurs de croissance, la transformation de la structure de la connaissance offre de nouvelles opportunités.

¹⁷ Ayres, Robert U. (1984): *The next industrial revolution : reviving industry through innovation*, Cambridge, Mass. : Ballinger Pub. Co.; Benson, Ian. (1983): *New technology and industrial change : the impact of the scientific-technical revolution on labour and industry*, London; Nichols; Finkelstein, Joseph (1992): *The American economy from the great crash to the Third Industrial Revolution*, Arlington Heights, Ill. : Harlan Davidson.; Rutledge, John (1989): *Rust to riches : the coming of the second industrial revolution*, New York : Harper & Row.; Stine, G. Harry (1975): *The third industrial revolution* .

d) Néoprotectionnisme

Finalement, depuis le tournant des années soixante-dix, l'économie internationale est caractérisée par l'émergence d'un nouveau protectionnisme. Chose à souligner, les trois aspects précédents —le déclin relatif américain, la montée du bassin du Pacifique et la «troisième révolution industrielle»— sont parmi les principales causes du néoprotectionnisme actuel. La venue de nouveaux producteurs de biens manufacturés sur les marchés internationaux a mis en péril la situation de certains producteurs et travailleurs en Europe, aux États-Unis et au Canada. Les gouvernements de ces pays ont conséquemment dû faire face à une kyrielle de demandes pour mettre en place des mesures protectionnistes «transitoires». Le GATT, qui géré sans difficulté lors des années de prospérité générale, s'est donc vu miné à partir des années soixante-dix par le néoprotectionnisme. Le GATT, jouissant d'un prestige international indéniable, le protectionnisme pris des formes détournées (barrières non-tarifaires) ou négociées (arrangement multi-fibres).

Les prochains chapitres démontreront que la crise internationale sévissant depuis le début des années soixante-dix a eu un impact important sur les rapports entre les acteurs sociaux canadiens et sur la politique commerciale du gouvernement. Il faut cependant garder en tête que les facteurs internationaux peuvent délimiter le sens des débats sociaux sans pour autant les déterminer. La question demeure de comprendre pourquoi le Canada, faisant face à des contraintes et opportunités nouvelles, a choisi une avenue commerciale particulière.

II. EXPLICATION RELEVANT DU SYSTEME INTERNATIONAL

La situation géopolitique, les alliances déjà existantes, les liens économiques, tout comme la puissance relative de chaque pays font en sorte que le choix des politiques des gouvernements s'inscrivent à l'intérieur de certaines balises. Pour Gourevitch: «the international system may itself become an explanatory variable. Instead of being a cause of international politics, domestic structure may be a consequence of it. International systems, too, become causes instead of consequences.»¹⁸ Selon Gourevitch, le système international impose des limites et des opportunités aux politiques extérieures et domestiques adoptées par les États. Comme le mentionne Stephen Krasner:

This approach makes a critical assumption: that it is useful to conceive of a state as a set of roles and institutions having peculiar drives, compulsions, and aims of their own that are separate and distinct from the interests of any particular societal group. These goals are associated either with general material objectives or with ambitious ideological goals related to beliefs about how societies should be ordered. They can be labelled the national interest.¹⁹

Le présent chapitre examinera le bien-fondé de l'hypothèse selon laquelle l'intérêt national et la «raison d'État» étaient au centre des préoccupations du gouvernement lorsqu'il a mis le cap sur une politique commerciale continentale. En bout de piste, il s'agira d'évaluer la pertinence de cette hypothèse. On peut présumer que le système international, en posant des limites et en offrant des opportunités, a pu être un facteur ayant conduit à l'adoption du libre-échange. Mais peut-on parler de «raison d'État» ou de système international en tant que facteurs d'explication sans considérer la situation ou les préférences des acteurs sociaux face aux contraintes internationales et domestiques? La «raison d'État» prend-elle place dans un vacuum social?

1) Évolution de la politique commerciale canadienne.

Peu après la fin de la deuxième guerre mondiale, le Canada a participé activement à l'instauration du GATT et des autres institutions issues de Bretton Woods. Les énormes besoins des pays en reconstruction offraient aux exportateurs canadiens des marchés forts lucratifs. Les responsables politiques canadiens voulaient s'assurer que le commerce mondial prendrait de l'expansion sans que les exportateurs canadiens, déjà avantagés de leur position à l'issue de la guerre, soient victimes de barrières discriminatoires.

¹⁸ Gourevitch, P. A. (1978): "The second image reversed: the international sources of domestic politics", *International Organization*, 32:4, pp.881-882.

¹⁹ Krasner, Stephen (1978): *Defending the National Interest*, Princeton University Press, p.10.

Conséquemment, la stratégie commerciale canadienne était donc favorable au multilatéralisme. La clause de la nation la plus favorisée du GATT était la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne. Comme le montre la table 1, une bonne part de la croissance canadienne d'après-guerre est le fait du commerce international. Malgré une adhérence officielle aux principes du GATT (non-discrimination, traitement national, libéralisation, réciprocité et transparence), le Canada a continué d'appliquer des tarifs élevés tout au long des années cinquante et soixante comparativement aux autres pays industrialisés. Les tarifs canadiens applicables étaient en 1941 de 22% et ont baissé à peine à 16% en 1960 ce qui est bien peu comparé aux États-Unis qui a vu les siens passer de 34% à 11%.²⁰ Le Canada poursuivait alors une stratégie de substitution des importations en favorisant la production industrielle sur le territoire national.²¹ C'est d'ailleurs ce qui devait entraîner l'établissement au Canada de nombreuses multinationales, principalement américaines, désireuses de contourner les tarifs.

Table 1. Pourcentage des exportations dans le produit intérieur brut

	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Canada	9,6	12,6	15,6	19,5	19,6	25,6
États-Unis	2,8	3,5	3,9	4,4	6,9	8,4
OCDE	6,2	8,4	9,0	10,6	14,2	16,5

Source: Canada (1983): *Une étude de la politique commerciale canadienne*, Ministère des Approvisionnements et Services, p.23.

Le GATT et le multilatéralisme en général convenait aux responsables politiques canadiens dans la mesure où ils rencontraient les intérêts commerciaux du pays. Car, dans l'optique des décideurs politiques, c'est «pour accroître le pouvoir de négociation du Canada» que le pays participe au GATT.²² L'opinion communément admise selon laquelle le Canada a été un instigateur et un actif défenseur des institutions multilatérales est naïve

²⁰Economic Council of Canada.(1975):*Looking outward : a new trade strategy for Canada*, Ottawa : Information Canada, p.4.

²¹Williams, Glen (1983): *Not for export : toward a political economy of Canada's arrested industrialization*, Toronto: McClelland and Stewart

²²C'est ainsi que poursuit le ministère des affaires internationales du Canada: «Premièrement, le processus de négociations commerciales multilatérales dote le Canada des moyens d'accroître son influence en s'alliant aux autres pays dont les intérêts peuvent se révéler identiques sur certaines questions faisant l'objet d'une négociation. D'autre part, il permet de modifier ces alliances lorsque les intérêts divergent sur d'autres questions. Deuxièmement, le principe de la nation la plus favorisée a permis, dans le passé, s'empêcher que de plus grandes puissances réservent au Canada un traitement spécial, car le GATT oblige ses membres à appliquer le même traitement à toutes les parties contractantes. Troisièmement, le GATT, parce qu'il fournit un ensemble convenu de règles internationales, favorise la stabilité, l'ordre et la prévisibilité des relations commerciales.» (Tiré de: Ministère des Affaires Extérieures (1983): *Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 1980.*, Ministère des Approvisionnements et Services, p.199.

dans la mesure où les responsables politiques canadiens n'ont jamais hésité à se tourner vers des négociations bilatérales avec les États-Unis et à prendre des mesures unilatérales lorsque c'était les seuls moyens de défendre l'intérêt national. Le Pacte de l'auto signé en 1965 et le *Defense Production Sharing Agreement* sont deux exemples où la politique canadienne multilatérale a été mise au rancart. Cutler et Zacher n'hésitent pas à décrire la politique canadienne de cette période de *mercantiliste-multilatéraliste*:

Canada emerges as a small - or medium-sized power constrained in its ability to influence the nature of international regimes in the face of more powerful states. Canada's inability to fashion regime standards in a manner suitable to national policy concerns has, in some cases, resulted in the adoption of unilateral and bilateral, rather than multilateral, policy responses.²³

C'est dans cette optique qu'il faut comprendre cette citation du ministère des affaires extérieures:

Le Canada a essentiellement considéré le système multilatéral enchâssé dans le GATT et le FMI comme étant le moyen le plus efficace de protéger et de promouvoir ses intérêts commerciaux devant de grandes entités commerciales comme les États-Unis, l'Europe et le Japon. De façon précise, le processus de négociations commerciales multilatérales a permis au Canada d'accroître son influence en s'alliant à des pays qui partagent ses vues sur certaines questions, tout en se réservant la possibilité de faire front commun avec d'autres pays, selon ses intérêts du moment.»²⁴

Dans le cas où la «raison d'État» demandait des politiques unilatérales ou bilatérales, le gouvernement canadien n'a jamais hésité à renier ses déclarations de principes multilatéraux. Ainsi, si l'on se transporte dans le débat sur le libre-échange, on aurait tort de condamner le gouvernement Mulroney d'avoir soi-disant renié les «principes moraux» qui ont guidé la politique canadienne depuis l'après-guerre.

2) Système international: contraintes et opportunités pour le Canada

a) Dépendance à l'égard des USA

Dès 1955, 60% des exportations canadiennes se destinaient aux États-Unis.²⁵ L'accroissement continu de la dépendance commerciale du Canada devenait problématique aux yeux des analystes et des décideurs politiques canadiens. En 1957, peu après son assermentation, John Diefenbaker promit de dévier 15% des échanges commerciaux avec

²³Cutler, C. & Zacher, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver: UBC Press, p. 4.

²⁴Canada. Ministère des Affaires Extérieures (1983): *La politique commerciale du Canada pour les années 80*. Document de travail, Ottawa : Affaires extérieures, p.41-42.

²⁵Finlayson, J. & Bertasi, S. (1992), p.23.

les États-Unis en direction de la Grande-Bretagne. Mais, depuis ce jour, la dépendance commerciale du Canada avec les États-Unis n'a cessé de croître. L'appui du gouvernement fédéral à la diversification des échanges a été promu au stade de doctrine (la troisième option) lors des années Trudeau. En 1972, le secrétaire d'État aux affaires internationales, Mitchell Sharp, publia un article élaborant trois options commerciales disponibles au Canada.²⁶ La première faisait état du statu quo et la seconde cherchait à accroître les liens économiques avec les États-Unis. Dans la foulée de l'imposition unilatérale d'une surcharge tarifaire par le gouvernement Nixon, ainsi que la politique extérieure des États-Unis cristallisée autour de la guerre du VietNam, il y avait un momentum favorable à une redéfinition des intérêts commerciaux du Canada. La troisième option consistait donc à mettre en place des politiques favorisant la diversification des échanges du Canada hors du giron des États-Unis. La nationalisation du secteur énergétique (favorisée par les chocs pétroliers) et le contrôle des investissements étrangers au Canada (essentiellement provenant des États-Unis) étaient les deux autres pierres angulaires de la troisième option. Toutefois, l'effondrement des prix du pétrole et la terrible récession de 1982 assenèrent le coup fatal à la troisième voie.

Malgré une forte rhétorique, la troisième option n'a jamais eu les effets attendus: la dépendance économique envers les États-Unis n'a pas cessé de croître. En dépit des voyages de ministres à l'étranger pour promouvoir des produits canadiens et un rapprochement avec des pays tels l'URSS et la Chine, la part du marché américain des exportations canadiennes a continué d'augmenter. La proportion des exportations canadiennes se destinant aux États-Unis est passée de 69,8 % en 1968 à 77,2% en 1984.²⁷ Il faut par ailleurs mentionner que les tarifs douaniers élevés du Canada favorisaient l'implantation des multinationales américaines. Leur présence pouvait difficilement être remise en question sans bouleverser l'économie étant donné leur apport névralgique dans plusieurs secteurs industriels. De toute façon, dans les faits (comme ce qui sera démontré lors du prochain chapitre), la troisième option n'a jamais joui d'un important support des secteurs économiques canadiens. Ceux-ci préféraient orienter leurs efforts à l'exportation vers les États-Unis, considérés comme un «marché naturel». Sauf exception, les secteurs qui pouvaient être compétitifs internationalement et hors du giron des États-Unis, ne

²⁶Sharp, Mitchell (1972): "Canada-U.S. Relations: Options for the Future, *International Perspectives*, Autumn, Special issue, pp.1-21.

²⁷United Nations: *Statistical Yearbook on Trade*; World Bank: *World Development Report*.

voyaient pas d'un oeil défavorable la proximité du géant américain qui étaient perçu comme un banc d'essai aux produits canadiens.

Le déclin relatif des États-Unis en tant que puissance économique a un effet pervers sur la situation canadienne au niveau international. Puisqu'une part croissante des échanges commerciaux canadiens se font avec les États-Unis, le pays se trouve dans le sillon déclinant des États-Unis. Certains opposants au libre-échange ont mis en relief qu'il était suicidaire de s'allier avec une économie en perte de vitesse. Or, si les produits canadiens trouvent preneurs surtout aux États-Unis c'est grandement dû au fait qu'il s'agit d'un «marché naturel» mais aussi parce que le Canada, en déclin lui aussi, ne parvient pas d'une façon générale à compétitionner au niveau international. Le Canada se trouve donc à affronter les mêmes problèmes structuraux de compétitivité que son voisin du sud.

De toute façon, la dépendance *de facto* du Canada avec les États-Unis restreint fortement la marge de manoeuvre des décideurs politiques canadiens. Comme le mentionne dès 1975 le Conseil économique à propos d'un accord hypothétique d'entente commerciale bilatérale avec l'Europe ou le Japon:

The risk of U.S. retaliation would be high. Thus it appears unlikely that the EEC and Japan would be interested —except, perhaps, in the unlikely event that the United States became isolationist. What emerges from our analysis, then, is the conclusion that no regional trading community would be feasible and economically worthwhile for Canada unless it included the United States. And this leads to consideration of a multisided free trade agreement including Canada, the United States, and either or both the EEC and Japan.²⁸

La plupart des secteurs économiques canadiens, déjà fortement dépendant du marché américain pour écouler leurs exportations ou ayant leurs activités de production déjà intégrées continentalement, n'aurait pas supporté une initiative commerciale excluant les États-Unis.

Mais la plus grande contrainte découlant de la dépendance commerciale du Canada avec les États-Unis est la menace posée par le néoprotectionnisme américain. L'adoption des mesures de protection contingentes du U.S. Trade Act (de 1974 et 1979) avait pour but de mettre de la pression sur les négociations internationales de libéralisation des échanges mais aussi de protéger les producteurs domestiques de la compétition jugée «déloyale». Or, la loi, de par sa nature ouverte (les producteurs américains lésés peuvent saisir le Congrès de leur pétition protectionniste), a permis des mesures protectionnistes à tout crin.

²⁸Economic Council of Canada.(1975):*Looking outward : a new trade strategy for Canada*, Ottawa : Information Canada, p.100.

Les États-Unis se retrouvait pris dans le tumulte entourant l'entrée en force de produits du Sud-est asiatique. En voulant fermer l'entrée à ces produits, les législateurs américains se devaient d'inclure le Canada pour ne pas être en faux avec le principe de la nation la plus favorisée du GATT. De plus, les produits canadiens étaient particulièrement visés dans les périodes où le dollar baissait de façon marquée comme au début des années 1980. Lorsque l'on parle de la menace néoprotectionniste américaine, il faut saisir que se sont les acteurs sectoriels canadiens qui sont menacés.

Les problèmes posés par l'augmentation de la dépendance canadienne avec les États-Unis se manifestent également au niveau des écarts de compétitivité. Avec l'arrivée de Reagan, les entreprises américaines ont vu le cadre réglementaire de leurs opérations grandement simplifiées ainsi que leurs charges fiscales diminuées. Elles ont également pu profiter de la dérèglementation au niveau des lois sur le travail en ayant accès à une main d'oeuvre moins exigeante. Les entreprises canadiennes qui dépendent du marché américain se voyaient donc placées en position défavorable. Si elles parvenaient à assumer les tarifs imposés à leurs exportations, l'ajout de la dérèglementation qui favorise leurs concurrentes américaines, risquait de les sortir du marché. Toutes ces contraintes affectant les entreprises forçaient le gouvernement canadien à réagir. Comme il était impossible de faire pression sur les décideurs politiques américains pour qu'ils renoncent au néolibéralisme (après tout, c'était la doctrine Reagan), il restait la possibilité d'enlever au moins l'obstacle des tarifs. En ce sens, les opposants de l'ALE n'ont pas tort de craindre les effets de «dumping social». En contrepartie, cet aspect représente une opportunité pour certains secteurs de voir leur charge sociale diminuée.

b) Intensification de la compétition internationale

En dépit de toutes les contraintes imposées par la dépendance du Canada avec les États-Unis, le plus grand défi de l'économie canadienne résidait dans la compétition d'outre-mer. Malgré l'augmentation de la part des exportations dans le PIB, la part du Canada dans le commerce mondial est passée de 5,2% en 1968 à 3,6% en 1981»²⁹ Ceci montre que le Canada a vu s'effriter sa compétitivité commerciale.

Premièrement, il y a eu le regain des économies européennes et japonaises qui dès les années soixante avait repris leur prospérité d'avant-guerre. Le Japon a surtout

²⁹Canada. Ministère des Affaires Extérieures (1983): La politique commerciale du Canada pour les années 80. Document de travail, Ottawa : Affaires extérieures, p.4.

concurréné les industries manufacturières. Les multinationales américaines implantées au Canada, notamment l'industrie automobile, ont fait face à la compétition féroce des entreprises japonaises prenant leur envol. En Europe, la reconstruction complétée enlevait un marché important aux entreprises canadiennes et créait du même fait de nouveaux compétiteurs. Cependant, la plus grande menace de la compétition engendrée par les pays industrialisés est venu de la constitution de la CEE. La politique canadienne a toujours été alignée sur celle des États-Unis à propos de la CEE. Cette dernière était utile comme rempart au communisme et peut-être même aux stratégies des multinationales. Mais au tournant des années 1980, la CEE oscillait entre un bloc ouvert et «forteresse Europe». De l'analyse même du ministère des affaires internationales, la CEE accorde «un traitement préférentiel à certains pays en voie de développement, notamment pour leurs ressources naturelles davantage transformées» lesquelles sont sources des principales exportations du Canada.³⁰ Nous verrons dans l'analyse sectorielle que l'industrie des pâtes et papier canadienne s'est vu délogée du marché européen par les tarifs préférentiels accordés à la Suède. Il apparaît donc que le Canada, sans marché garanti de plus de 100 millions de consommateurs, se retrouvait isolé sur la scène internationale.

Deuxièmement, l'accroissement de la compétition intra-Occident n'était rien comparativement à l'émergence des nouveaux pays industrialisés (NICs). Favorisés par une main d'oeuvre bon marché et compétente, ainsi que de l'afflux d'investissements des transnationales, les NICs ont pu se lancer dans la production industrielle lourde (acier, navires, etc.) ou légère (textile, assemblage d'électronique, etc.). L'impact de cette nouvelle concurrence sur les acteurs sociaux et sectoriels canadiens a accru les demandes protectionnistes. En ce qui concerne l'État, en plus de subir des pressions protectionnistes des acteurs sociaux, la perte de compétitivité de l'économie canadienne avait pour conséquence de réduire l'assiette fiscale (faillites, chômage, diminution des profits, etc.) et donc d'entacher ses revenus et ses projets sociaux et politiques. S'il ne fait pas de doute que la baisse de compétitivité de l'économie canadienne troublait les décideurs politiques canadiens, c'est en partie en raison de problèmes rencontrés par plusieurs secteurs de l'économie.

Troisièmement, les négociations multilatérales du GATT menées difficilement à terme lors du Tokyo Round ont montré les clivages profonds entre les positions

³⁰Canada. Ministère des Affaires Extérieures (1983): La politique commerciale du Canada pour les années 80. Document de travail, Ottawa : Affaires extérieures, p.33.

américaines et européennes. Le Canada avait beau tenter de s'interposer comme il est venu à le faire lors des négociations de l'Uruguay Round en fondant le groupe de Cairns, les conflits inter-blocs (on peut considérer les États-Unis comme un bloc en soi) allaient grandissant. Comme l'a observé le comité sénatorial des affaires internationales:

[the Tokyo Round] has left Canadian industry in the worst of both possible worlds -with tariffs too low to be an effective protection and, at the same time, still without free access to a high assured market as enjoyed by its competitors, the European Community, Japan, and the United States.»³¹

L'essoufflement du GATT, marqué par le demi-succès du Tokyo Round et l'impasse initiale de l'Uruguay Round, limitait grandement les options commerciales offertes au Canada. Un GATT en santé aurait pu permettre au Canada de nager dans les eaux troubles de la compétition internationale féroce. Mais son essoufflement signifiait que le Canada risquait d'être isolé des marchés vitaux pour sa croissance.

c) Bref, isolement du Canada

La conséquence ultime de toutes les contraintes élaborées ci-haut est que le Canada se retrouvait aux prises avec un problème de compétitivité et à la fois isolé par la formation de blocs régionaux parallèlement à l'émergence de l'Asie du Sud-ouest. Le Canada se retrouvait au tournant des années 1980 à la marge des repositionnements ayant lieu sur l'échiquier mondial. Le Conseil économique entrevoyait dès 1975 les conséquences de l'isolement du Canada sur la scène internationale:

The creation of economic blocs has more awkward implications for Canada in the long run. (...) Development and enlargement of the EEC seem to have accentuated Canada's sense of being part of North American economic bloc, even though no formal structure exists. There is also the growing tendency of major nations to speak of a «tripartite» organization of international affairs, consisting of a series of economic subsystems grouped around the European Community, the United States, and Japan. Such an arrangement seems to throw Canada arbitrarily into the U.S. orbit — a prospect that disturbs many Canadians.³²

³¹Tiré de , Bruce & Phidd, Richard (1983): *Canadian Public Policy, Ideas, Structure, Process*, Toronto: Methuen, p. 420. C'est en ce sens que le gouvernement canadien a pu questionner la capacité du GATT à enrayer le néo-protectionnisme: «le GATT s'est avéré un cadre efficace et dynamique pour la poursuite des intérêts canadiens, mais on s'inquiète -chez nous comme ailleurs- de sa pertinence et de sa capacité de traiter adéquatement des problèmes courants et de contenir les pressions qui s'exercent sur le système commercial. On en vient à se demander si les grandes entités commerciales sont disposées à régler leurs problèmes dans le cadre du GATT et si ce mécanisme peut adéquatement contenir et orienter la prolifération des arrangements commerciaux préférentiels et les mesures non tarifaires qui exercent une influence défavorable sur le commerce, la production et l'investissement». (Ministère des affaires extérieures (1983): *La politique commerciale...*, p.42.

³²Economic Council of Canada.(1975):*Looking outward : a new trade strategy for Canada*, Ottawa : Information Canada, p.53.

3) Souligner les options offertes

À la lumière de toutes les contraintes imposées par le système international, et de la place que le Canada y occupe, quelles options s'offraient aux décideurs politiques canadiens en matière de politique commerciale?

L'option zéro consisterait à mettre en place une politique isolationniste. Cette option n'a jamais été considérée viable par aucun décideur politique canadien, peu importe les tendances politiques. Pour un petit pays comme le Canada, le commerce extérieur est vital pour assurer sa prospérité.

La première option consisterait à laisser le Canada accroître sa dépendance envers les États-Unis sans pour autant rechercher un accord formel de libre-échange entre les deux pays; bref, il s'agit de l'option du statu quo. Sous certains aspects, la première option rejoint l'option zéro. Avec la formation simultanée d'entités commerciales régionales et le néoprotectionnisme américain, le Canada était en voie d'être isolé de ses partenaires commerciaux. En d'autre mot, le statu quo est condamné à évoluer vers l'option zéro.

Le succès réel du GATT et du régime multilatéral sont deux conditions essentielles à la viabilité de la troisième option. Pour que la troisième option soit viable, il est impératif qu'il y ait des marchés ouverts. Ainsi, le maintien de la troisième option est problématique dans les circonstances de crise internationale. Mais malgré les limites croissantes de l'autorité du GATT, le Canada aurait pu maintenir le cap de la troisième option. Le gouvernement qui aurait opté pour cette stratégie aurait toutefois dû pouvoir faire face aux contraintes, ou «aux pénalités» dans les mots de Gourevitch, issues du système international. Qui plus est, ce gouvernement aurait dû affronter une coalition d'intérêts domestiques qui souffraient de la situation internationale et voyaient l'ALE comme une opportunité d'accroître leurs marchés.

La deuxième option consiste pour le Canada à rechercher des liens formels avec les États-Unis pour officialiser une situation de dépendance. C'est le pari du libre-échange. Il ne fait pas de doute que la deuxième option ne serait pas la solution idéale dans un monde parfait. Après tout, la dépendance commerciale du Canada envers les États-Unis est dommageable à plusieurs points de vue. Premièrement, le fait de signer une entente de libre-échange avec les États-Unis ne promet pas d'accès absolument garanti au marché américain; l'ALE ne comportait d'ailleurs pas de tribunal supra-national pouvant assurer le respect de l'accord. Deuxièmement, une entente bilatérale comporte le risque d'augmenter

de plus belle la dépendance. Le Canada se trouverait en fâcheuse position si les États-Unis menaçait de mettre fin unilatéralement au libre-échange ou utilisait cette menace pour des fins politiques. Troisièmement, l'attrait des États-Unis ne peut que détériorer la faible proportion des exportations que le Canada expédie dans le reste du monde. Le Canada pourrait ainsi perdre de belles occasions d'affaires.

Malgré tous ses défauts, la deuxième option apparaît comme une alternative viable dans un contexte de crise internationale et de l'essoufflement du GATT. La deuxième option fournit au Canada l'avantage d'un marché d'envergure et une base pour compétitionner avec les autres blocs régionaux. Comme le mentionne ce commentateur:

Yet in a world where the menu of policy choice is limited and always has far more second- or third best solutions than ideal ones, the appeal of regional approaches to liberalization comes as no surprise³³

La deuxième option permet aussi de mettre des balises au néoprotectionnisme américain si dommageable pour l'économie canadienne déjà dépendante des États-Unis. Elle permet surtout d'offrir un rempart à une impasse potentielle dans la libéralisation multilatérale faite sous l'égide du GATT.

4) Priorités de l'État face aux contraintes internationales

Le choix d'une politique libre-échangiste par le gouvernement (deuxième option) s'est formulé à partir de quelques objectifs jugés fondamentaux par les décideurs politiques en regard du contexte international. Lorsque l'on analyse les objectifs du Canada en demandant à négocier un accord de libre-échange, on note que le cadre international, au-delà de la seule relation Canada-États-Unis, ainsi que les préférences de certains secteurs ont été les principaux motifs des décideurs politiques canadiens.³⁴

a) Assurer l'accès au marché américain

Avec plus de 75 % de ses exportations se destinant aux États-Unis, le Canada se devait de s'assurer l'accès au marché américain. L'intention même de mener ces négociations provenait des conséquences fâcheuses du néoprotectionnisme américain:

³³Finlayson, J. & Bertasi, S. (1992): "Evolution of Canadian Postwar International Trade Policy", in: Cutler, C. & Zacher, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver: UBC Press, p.44

³⁴Les objectifs de l'État face aux contraintes domestiques sont discutées dans un chapitre complet (voir L'explication de la structure étatique).

The principal concern fuelling interest in a trade negotiation, therefore, is that Canadian jobs are lost when the United States imposes quotas or higher tariffs on trade. Canada requires an agreement that exempts our exports from U.S. protectionist measures aimed at reducing the imports of other countries.³⁵

L'objectif d'accès au marché américain devenait d'autant plus primordial que les préférences de plusieurs secteurs groupés autour d'associations influentes allaient dans le même sens. Cet objectif n'a été que partiellement obtenu. L'ALE ne limite pas entièrement les États-Unis d'imposer des mesures protectionnistes aux produits canadiens comme les producteurs de porc ou de bois d'oeuvre ont pu s'en rendre compte.

b) Affronter la compétition internationale

En obtenant une entente de libre-échange, le Canada obtenait plus que l'accès au marché américain: il se positionnait avantageusement dans la compétition internationale pour attirer des investissements et accroître la productivité de son économie. Pour les responsables de la politique extérieure:

A further reason for pursuing negotiations, of significance whether the mood in Washington is protectionist or not, is to increase Canadian access to the huge U.S. market in order to stimulate either new or renewed investment in this country, increase the efficiency and competitiveness of Canadian companies and thus expand both employment and incomes in Canada.³⁶

Il faut voir que l'appareil gouvernemental était conscient de l'exacerbation de la compétition internationale. Dans les mots du président de la Commission Macdonald:

Since 1985 the world trading environment has become even more competitive than it was at the time we were doing our work, and indeed shows every indication it will become even more so.³⁷

Les responsables de la politique étrangère étaient très conscients des possibilités qu'offrait le libre-échange pour élever les possibilités du Canada de compétitionner internationalement:

³⁵Canada. Department of External Affairs (1985): "Canadian Trade Negotiations", Ottawa. In: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.12.

³⁶Canada. Department of External Affairs (1985): "Canadian Trade Negotiations", Ottawa. In: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.12.

³⁷Macdonald, D. (1991): "A Leap of Faith: The Canadian Decision for Free Trade", *American Review of Canadian Studies*, Summer/Autumn, p. 160.

Cela [un accord de libre-échange sectoriel] pourrait également être une façon de résoudre le problème commun que présente la concurrence de pays tiers et de ralentir l'exode des installations de production de l'Amérique du Nord.³⁸

Pour plusieurs secteurs de l'économie, le libre-échange représentait un tremplin pour faire bondir leur compétitivité internationale. Avec l'accès sans contrainte au marché américain, ils pouvaient rentabiliser les coûts de développement de leurs produits et ainsi jouir par la suite d'un avantage sur la scène internationale.

c) Alternative en cas d'échec du GATT

Le néoprotectionnisme américain qui risquait d'affecter la prospérité canadienne était loin d'être un phénomène détaché du contexte international. Les mesures protectionnistes américaines n'avaient rien à envier à celles de la CEE ou même du Japon. En fait, le néoprotectionnisme mondial minait déjà le GATT depuis le Tokyo Round. L'affaiblissement du GATT était d'autant plus déplorable car le Canada, contrairement à ces compétiteurs, ne pouvait compter sur l'accès garanti à un marché de plus de 100 millions de consommateurs. En signant l'ALE, les américains avaient sans doute pour objectif de mettre de la pression sur les laborieuses négociations de l'Uruguay Round. Mais pour le Canada, il s'agissait avant tout de trouver une bouée de sauvetage avant que le navire ne fasse naufrage. Car il n'y a pas de doute que dans l'éventualité de l'échec du GATT et de la guerre commerciale qui aurait pu suivre, le Canada aurait été entraîné dans la tourmente bien malgré lui. On peut donc comprendre que, chez les décideurs politiques canadiens, l'évolution des préférences en matière de politique commerciale ont évolué vers le bilatéralisme:

In our ranking of economic benefits, free trade areas composed of the EEC and Japan, or at least one of them, in addition to the United States were considered the next best options [to multilateral liberalization]. But circumstances may not permit even these arrangements to be negotiated. In their attempts to establish a regional free trade system, Canadians could in the end be confronted with the necessity of considering a bilateral arrangement with the United States alone — not a matter of first choice, but as the only option available that would, at least within the coming ten to fifteen years, provide opportunities commensurate with the vast requirements for restructuring Canadian industry.³⁹

³⁸Canada (1983): *Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 1980.*, Ministère des Approvisionnements et Services, p.242.

³⁹Economic Council of Canada.(1975):*Looking outward : a new trade strategy for Canada*, Ottawa : Information Canada, p.108.

d) Libéralisation là où le Canada est compétitif

Un autre objectif du gouvernement canadien, découlant de la politique intérieure celui-là, aurait été de négocier des accords bilatéraux sectoriels plutôt que de chercher un accord de libre-échange global. C'est ainsi que le voyaient les responsables des affaires extérieures:

Le libre commerce reste une option, mais une option qui continuera d'être tempérée par des considérations de souveraineté. À un niveau plus réaliste, le libre-commerce limité ou sectoriel offre de réelles possibilités à envisager sérieusement pour la prochaine décennie.⁴⁰

Mais il apparut très rapidement que les américains n'étaient pas intéressés à des accords sectoriels. Au niveau des négociations, il aurait de toute façon été impossible de négocier des accords distincts, sans possibilité de compromis pan-sectoriels. Il était clairvoyant de la part des décideurs politiques canadiens de prévoir la tourmente politique qu'allait créer le libre-échange. Mais il fallut se résigner à laisser tomber l'objectif de s'en tenir à des accords sectoriels.

5) L'ALE en tant qu'alliance

Dans la tourmente de la crise internationale et du néoprotectionnisme mondial, l'ALE gagne à être analysé comme une alliance entre deux États souverains. En s'alliant commercialement, le Canada et les États-Unis pouvaient espérer améliorer leur position mutuelle face à la compétition d'outre-mer. Comme le mentionne Simon Reisman, chef négociateur de l'ALE pour le Canada:

The emergence of trade blocs, the relentless sweep of new technology, and the limited negotiating scope left for Canada at present tariff levels suggest that simply retaining the status quo will become increasingly difficult if we are to enjoy economic growth and improved standards of living.»⁴¹

Les deux pays augmentent leurs marchés d'exportation (pour le Canada surtout), ils assurent leur accès à de l'énergie et des matières premières (dans le cas des États-Unis), et ils s'assurent d'une alternative en cas d'échec du GATT. En poursuivant des négociations bilatérales, le Canada et les États-Unis limitent au minimum les possibilités de divergences d'intérêts: le moins il y a de partenaires autour de la table de négociation, le moins de

⁴⁰Canada. Ministère des Affaires Extérieures (1983): La politique commerciale du Canada pour les années 80. Document de travail, Ottawa : Affaires extérieures, p.272

⁴¹Reisman, Simeon (1984): The Issue of Free Trade, in: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.37.

divergence il y a, et le plus de chance il y a pour que les négociations soient couronnées de succès. C'était à tout le moins la perspective des responsables de la politique extérieure:

The advantage of the bilateral approach is that we can pursue more directly the most pressing problems between us. It is also the only way we can gain special exemptions. The bilateral approach allows both countries to open their borders to an extent neither may be willing to do immediately for third countries.»⁴²

Mais c'est surtout parce qu'ils augmentent la compétitivité internationale de leurs économie que le Canada et les États-Unis peuvent voir des avantages d'une alliance commerciale. En ouvrant chacun leur frontière, les deux pays favorisent les industries les plus compétitives, ce qui leur offre de nouvelles opportunités sur les marchés internationaux. En augmentant leurs marchés et en profitant d'un cadre favorisant l'investissement, ces industries augmentent d'autant plus leur compétitivité par rapport aux industries d'outre-mer. Ainsi,

In the longer term, the global competitive challenges confronting both the United States and Canada make their respective interests in implementing the Free Trade Agreement more compatible. (...) As a result, the Canadian firms —and U.S. subsidiaries in Canada— will become more competitive with offshore rivals if the Canada-U.S. Free trade Agreement is implemented.⁴³

Lorsque l'on oppose l'ALE au reste du monde, on perçoit une alliance à tendance mercantiliste. En termes officiels, l'ALE est décrit comme conforme au GATT et même comme un pas intermédiaire vers sa consolidation réelle. Or, il est permis de douter du bien-fondé de ce jugement. Depuis les années soixante-dix, le GATT connaît des difficultés dues au retour du protectionnisme qui prend une forme dissimulée. Le Tokyo Round devait régler la pratique des barrières non-tarifaires mais la plupart des analystes constatent un échec.⁴⁴ Le néoprotectionnisme est à la fois cause et effet de la création de bloc commerciaux dont le plus illustre exemple est la CEE. Si les blocs commerciaux favorisent l'ouverture commerciale entre les pays qui y adhèrent, souvent pour le reste du monde, ils sont directement ou indirectement⁴⁵ protectionnistes. En ce sens, on ne peut pas dire que l'ALE est conforme à l'esprit de la norme de la nation la plus favorisée prônée par le GATT. Cameron et Drache voient juste lorsqu'ils disent que:

⁴²Canada. Department of External Affairs (1985): "Canadian Trade Negotiations", Ottawa. In: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.17.

⁴³Smith, Murray G. (1988): *Canada's stake in the Uruguay Round and the Gatt system*, Ottawa :Institute for Research on Public Policy, p.4.

⁴⁴voir: Winham, G. (1986): *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton University Press; Grieco, J. (1990): *Cooperation among Nations. Europe, America and Non-tariff Barriers to Trade*, Cornell University Press.

⁴⁵Les économistes parlent de "détournement de flux commerciaux"

For the rest of this century, international trade is going to have less and less to do with «free trade» and market prices and more and more to do with neo-mercantilist bilateral trading agreements between nations or blocs of nations. Governments are needed to negotiate the terms of trade, because, in the words of Bennett Harrison, «we're in a new world. We didn't make it neo-mercantilist: it is neo-mercantilist.» If the Canadian government does not know how to play according to the new rules, a lot of Canadian firms will fail.⁴⁶

L'ALE aurait pu en théorie se calquer sur la CEE et mettre en place une structure de gouvernement supérieure qui aurait eu juridiction sur les deux États impliqués, complétée par une politique industrielle. Or, une telle structure et politique industrielle, si elle eût pu convenir au Canada, eût été inacceptable pour les États-Unis. Les traditions entre les deux pays divergent sous cet aspect et on verrait mal le Congrès américain ratifier un accord avec une telle structure. Il aurait été surtout étonnant de voir Ronald Reagan accepter l'idée de «plus de gouvernement». Face à une telle situation, deux options demeuraient ouvertes au Canada: le statu quo ou le libre-échange tel qu'il existe maintenant.

6) L'ALE: un pis-aller

L'accord de libre-échange est le résultat de pressions issues du système économique international. L'ALE prend le parti de la régionalisation mondiale de l'économie, une tendance qui s'organise autour de trois pôles: États-Unis, Allemagne et Japon. Il ne fait pas de doute que par le passé le Canada a été l'un des principaux bénéficiaires de l'ouverture multilatérale du commerce international promu par le GATT. Or, alors que l'Uruguay Round semble périliter, le Canada se trouve dans une position inconfortable. Le pays est très dépendant du commerce international pour son propre bien-être économique. De plus, les pressions protectionnistes que la société américaine met sur ses dirigeants n'épargnent en rien le Canada. Pour toutes ces raisons, l'ALE est un «second best» tant pour le système international du GATT que pour le Canada. Les plus optimistes croient que l'ALE est un pas vers la libération multilatérale du commerce international même si l'accord offre une autre confirmation de la mise en place de blocs régionaux compétiteurs. Dans le cas du Canada, l'ALE est aussi un pis aller puisqu'il favorise l'accroissement du lien avec une puissance déclinante. La position du Canada est donc peu enviable par rapport aux autres pays industrialisés.

L'ALE demeure toutefois un «second-best», ce qui est certes meilleur qu'un «third best». La remarque est triviale mais elle semble échapper à certains opposants de l'ALE qui

⁴⁶Cameron Duncan & Drache, Daniel (1985): *The other Macdonald Report : the consensus on Canada's future that the Macdonald Commission left out*, Toronto : Lorimer, p.xxii

n'ont pas de solution de rechange réaliste. Les défenseurs les plus optimistes de l'accord croient aussi que l'ALE offre l'opportunité pour certains secteurs d'avenir de fouetter leur sens de l'innovation et de la compétitivité internationale. En ce sens, l'ALE favoriserait le développement d'une «quatrième voie» pour le Canada. Cet optimisme est sans doute exagéré mais il n'en demeure pas moins que l'ALE doit être compris en partant des pressions du système économique international.

7) Lacunes de l'explication relevant du système international

Le présent chapitre a montré que les contraintes du système international, par delà la simple relation Canada-États-Unis, ont pu limiter les options offertes au gouvernement canadien en matière commerciale. Mais dans les faits, il nous fallait régulièrement expliquer les contraintes du contexte international en faisant ressortir les conséquences qui pesaient sur les secteurs de l'économie canadienne. Il en ressort donc que la crise internationale a souvent un impact sur l'État à travers la médiation des secteurs de l'économie. En premier lieu, les acteurs sociaux, frappés par la compétition internationale, peuvent réagir en faisant pression sur l'État pour qu'il ajuste ses politiques. La politique commerciale est particulièrement visée. Chaque secteur tente d'influencer sur la politique commerciale dans le sens de ses intérêts, généralement en cherchant à obtenir de la protection contingente. Comme le résume Gourevitch:

To understand how nations respond to changes in the international economy, therefore, we cannot seek simply to correlate attributes of the country as a whole with policy behavior. Rather, we must disaggregate, to ascertain who advances one or another understanding of how the country should respond. And that leads back to the explanations of domestic politics explored above.⁴⁷

En devant répondre aux diverses demandes (souvent contradictoires) des acteurs sociaux, l'État est donc au centre des luttes sociales. En deuxième lieu, les difficultés rencontrées par les secteurs de l'économie ont un impact sur les objectifs de l'État et les moyens mis à sa disposition. Par exemple, les difficultés du secteur du papier affecte les politiques régionales du fédéral et des provinces. Les rentrées fiscales sont compromises et les dépenses sociales augmentent. L'État doit donc arbitrer les différents intérêts sociaux et mettre en place une politique commerciale cohérente. C'est donc en ces termes que peut être compris «la raison d'État». De plus, la «raison d'État» repose sur une évaluation (forcément subjective) de la réalité par les décideurs politiques. L'influence de certains

⁴⁷Gourevitch (1986), p. 236.

acteurs sociaux sur les décideurs politiques a sans doute un impact disproportionné sur la décision politique d'aller de l'avant avec le libre-échange. De plus, les politiciens peuvent avoir des agendas à double niveau: d'une part préserver la place du Canada dans le système international, d'autre part, veiller à l'unité de l'État au niveau domestique. Le chapitre 6 (structure de l'État) reviendra en détail sur cette question en montrant que l'agenda politique de Mulroney s'articulait de façon complémentaire autour de la tentative de Meech et de l'ALE.

Il est vrai que malgré les limites imposées par le système international, il y a une marge de manoeuvre offerte aux gouvernements pour agir sur la scène internationale ou pour adopter des politiques domestiques. Mais les limites du système international s'établissent dans la mesure où certains comportements des États sont punis et d'autres récompensés. À la rigueur, rien n'empêche les gouvernements de transgresser ces limites (i.e.: persister avec la troisième option) s'ils peuvent assumer les conséquences des pénalités imposées par le système international. Mais, dans les sociétés démocratiques, le support des acteurs sociaux aux politiques gouvernementales est généralement essentiel. C'est donc à travers les acteurs sociaux et économiques que les intérêts de l'État s'articulent. Comme le fait remarquer Gourevitch:

The international economy presses on individual countries, and it does so through working on domestic actors. It is these domestic actors who are affected by changes in international market conditions and who, as result, seek changes in national policy.⁴⁸

Il devient donc difficile pour les décideurs politiques d'ignorer les demandes des acteurs sociaux concernés par les pressions internationales. Comme le mentionne Gourevitch:

The options available to politicians turn on the pattern of social wants, and so to understand these options, it is vital to have a social "map" of the society with which politicians deal.⁴⁹

C'est dans cette optique, qu'il nous faudra nous pencher dans les prochains chapitres avec beaucoup d'attention sur l'impact positif ou négatif de la crise sur les acteurs sociaux, et des opportunités créées par le libre-échange continental. Les lacunes de l'explication relevant du système international démontrent la nécessité de s'attarder à la position concurrentielle des acteurs sociaux et à leurs préférences. L'explication des profils de production dressera le portrait des secteurs de l'économie canadienne et de leurs préférences en terme de politique commerciale. Toute la force de cette explication, outre

⁴⁸Gourevitch (1986), p.235-36.

⁴⁹Gourevitch (1986), p.55.

qu'elle permet de comprendre la base sociale de la «raison d'État», repose sur la fragmentation des catégories d'analyses.

III. PROFILS DE PRODUCTION

L'explication ayant trait au profil de production cherche à expliquer la politique économique d'un pays à partir de la place qu'occupent ses principaux secteurs d'activité économique dans l'économie mondiale et domestique. Gourevitch centre l'analyse sur les groupes sociaux et leur impact sur la mise en place de politiques données (dans notre cas l'ALE). Dans cette optique, les acteurs économiques, dont les préférences sont fortement influencées par leur position compétitive sur la scène internationale, font pressions sur le gouvernement pour obtenir des politiques économiques et sociales rencontrant leurs préférences. Désirant des politiques précises allant dans le sens de leurs intérêts, ces acteurs économiques forment des coalitions, par le biais de marchandage en vue d'arriver à une plate-forme cohérente, en mesure d'avoir un impact déterminant sur les décideurs politiques. Les politiciens, qui nécessitent du support social pour asseoir leur pouvoir, doivent composer avec ces coalitions pour mettre en place leur projet politique. Comme il en est ressorti au niveau de l'explication relevant du système international, il devient donc impératif avant toute chose que l'analyse porte sur les acteurs sociaux et leurs préférences en terme de politique commerciale.

Gourevitch part de cette approche en mettant l'accent sur les secteurs d'activité économique ce qui lui permet d'éviter de travailler au niveau de larges catégories monolithiques telles «capital», «industriels», «monopoles», etc. (Un secteur économique est défini comme un ensemble d'activités et d'entreprises qui ont en commun les mêmes types de produits, des intrants similaires (en terme de capital, de main d'oeuvre et de technologie), des procédés de production complémentaires et des marchés communs.)⁵⁰ La force de l'approche proposée par Gourevitch est de comprendre la nature exacte du support social, ce qui devient possible en allant au-delà des vastes catégories sociales. Il ne va pas de soi que tous les secteurs manufacturiers canadiens soient perdants du libre-échange comme le laissent entendre les commentateurs proposant des catégories larges. En fait, il sera démontré que la catégorie «manufacturier» ou «industriel» comme toutes les autres de la même envergure sont inaptes à saisir la réalité du support et de l'opposition au libre-échange chez les acteurs sociaux-économiques. Certains seront surpris de constater

⁵⁰Pour la ventilation des secteurs, je prévois utiliser les rapports présentés à la Commission Macdonald et plus particulièrement le travail de Gilbert Winham (1986): *Canada - U.S. Sectoral Trade Study: the Impact of Free Trade*, Background Paper Prepared for the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Halifax: Dalhousie University.

que les textiles ont supporté le libre-échange alors que les producteurs de blé en étaient désavantagés. Cette «surprise» vient du fait que la plupart des analyses du libre-échange sautent aux conclusions sans vraiment dégager les intérêts en jeu pour chaque groupe d'acteurs sociaux. La notable exception à ce sujet est le travail de François Rocher⁵¹ qui dégager des facteurs très précis tels la propriété des différents secteurs et leurs marchés continentaux. Le présent chapitre part de cette analyse et applique le modèle de Gourevitch qui considère le plus large contexte international et la position concurrentielle des secteurs à l'échelle mondiale. Il sera donc possible de renverser les idées préconçues qui font une équation obligatoire entre «capital productif» et «perdant du libre-échange». On pourra donc expliquer pourquoi un «secteur mou», tel celui de textile, a pu jouer un rôle *d'instigateur* du support au libre-échange.

La situation des principaux secteurs d'activité économique est évaluée en terme de compétitivité internationale, du type de marché, de la composition de la main d'oeuvre, de la technologie et de l'investissement.⁵² Ces aspects sont fondamentaux parce qu'ils peuvent: (1) avantager certains groupes sociaux et certains secteurs particuliers dans la lutte sociale qui précède tout changement majeur de politique économique; (2) influencer les préférences des secteurs d'activité économique; (3) avoir des effets sur les coalitions potentielles favorisant une politique donnée. Comme le résume Gourevitch: «In sum, to explain a country's policy choice requires us to do some mapping of the country's production profile: the situation of the social actors in the international economy, the actor's policy preferences, their potential bases of alliance or conflict with other forces, and the coalitions that emerge.»⁵³

1) Explication du modèle proposé dans cette thèse

Il est intéressant de constater que le support ou l'opposition au libre-échange est venu de la convergence des intérêts de plusieurs secteurs en terme de marchés, d'intrants, de propriété, etc. Car lorsque l'on analyse les préférences des acteurs sectoriels à l'égard de la politique commerciale on perçoit trois préférences types définies comme: (1) multilatérale; (2) unilatérale; (3) bilatérale. En terme de commerce international, *l'option multilatérale* s'institutionnalise autour du GATT qui encourage la libéralisation du

⁵¹Rocher, François (1991): "Canadian Business, Free Trade and the Rhetoric of Economic Continentalization", *Studies in Political Economy*, 35: 135-154.

⁵²voir Gourevitch, P. A. (1984): "Breaking with orthodoxy: the politics of economic policy responses to the Depression of the 1930s", *International Organization*, 38:1, pp. 95-129; p.104.

⁵³Gourevitch (1986), p.59.

commerce international tout en défendant le principe de la nation la plus favorisée. Pour le Canada, l'option multilatérale permet d'élargir ses options politiques et ainsi de diminuer sa dépendance économique avec les États-Unis. Elle assure également un large éventail de marchés ouverts aux exportations canadiennes. Les secteurs économiques canadiens qui adhèrent à l'option multilatérale vivent avant tout de leurs exportations. Ces exportations sont essentiellement mondiales. (Voir le schéma A)

Schéma A: Préférences des secteurs canadiens en regard de la politique commerciale

Multilatérale	Bilatérale		Unilatérale
	Tendance multilatérale	Tendance protectionniste	
•Agriculture (céréales et oléagineux)	•Service financier •Transport urbains •Génie-Conseil •Pharmaceutiques •Pêcheries •Agriculture (porc) •Électronique •Machines et équipements •Foresterie	•Textile, vêtement, chaussure •Mines et métaux •Naval •Automobile •Agriculture (boeuf) •Aéronautique •Chimique et pétrochimique •Energie	•Agriculture (lait, horticulture volaille et oeufs) •Alimentaire •Meubles

À plusieurs égards, il s'agit de secteurs qui dépendent de la croissance internationale et qui souffrent du néoprotectionnisme ambiant. Ces secteurs font les frais des frictions commerciales qui se dessinent autour des trois blocs commerciaux. Il est important de souligner que ces secteurs sont captifs de leurs marchés internationaux: c'est-à-dire, qu'advenant une fermeture de leurs marchés internationaux (à la suite d'une guerre commerciale d'ampleur mondiale, par exemple), ils ne pourraient réorienter leurs exportations vers les marchés domestiques et continentaux. Ces secteurs n'exportent pratiquement pas aux États-Unis ou sinon ils sont en compétition directe avec leur équivalent américain sur les marchés internationaux. Le cas de l'agriculture céréalière est

typique. Ce secteur exporte 80% de sa production⁵⁴ alors qu'il n'exporte pratiquement pas sur le marché américain.⁵⁵ Par rapport au débat sur le libre-échange, les secteurs favorisant l'option multilatérale se sont opposés à toute entente bilatérale. Ces secteurs avaient le sentiment que le Canada, en supportant l'ALE, tournait le dos au GATT et donc nuisait aux chances d'un accord sur l'Uruguay Round. De plus, ces secteurs voyaient d'un mauvais oeil des liens commerciaux accrus avec les États-Unis alors qu'ils sont en compétition avec leurs équivalents américains sur les marchés internationaux.

L'option unilatérale est une réponse politique ne liant que des acteurs canadiens. Le protectionnisme est la principale réponse de type unilatérale. Le recours aux mesures protectionnistes est le fait de pressions issues de secteurs qui ne peuvent ni compétitionner internationalement ni compétitionner continentalement. En fait, il s'agit de secteurs ayant des marchés essentiellement domestiques et qui voient leurs parts du marché diminuer constamment sous la pression des importations. Il s'agit de secteurs à haute intensité de main d'oeuvre, laquelle est peu qualifiée, et à faibles intrants technologiques. Des secteurs peuvent aussi tirer parti d'un avantage politique particulier sur la scène domestique. Par exemple, un grand nombre d'emplois menacés dans un secteur donné offre un atout politique pour obtenir une protection commerciale (ex. industrie du meuble). Les secteurs qui ont une connotation particulière aux yeux du public sont également avantagés; c'est le cas du secteur de productions culturelles. Finalement, le cadre fédéral canadien favorise les demandes protectionnistes de secteurs évoluant sur une base régionale telle l'industrie laitière au Québec. Dans le débat relié au libre-échange, les secteurs s'étant rangés derrière l'option unilatérale étaient ceux qui ne pouvaient ni compétitionner internationalement ni sur une base continentale. Bien entendu, les secteurs favorisant l'option unilatérale, étaient opposés à l'ALE autant qu'ils le sont au GATT.

L'option bilatérale est en fait celle ayant abouti à l'adoption de l'ALE. En analysant les préférences des secteurs canadiens ayant supporté le libre-échange, on distingue deux principales motivations sous-jacentes:

- (1) certains secteurs ont appuyé le libre-échange dans l'optique d'une libéralisation multilatérale ultérieure (bilatéralisme à tendance multilatérale).

⁵⁴United grain growers, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 556, p.5.

⁵⁵Winham, G. (1986): *Canada - U.S. Sectoral Trade Study: the Impact of Free Trade*, Background Paper Prepared for the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Halifax: Dalhousie University.

- (2) les autres secteurs ont supporté l'option bilatérale dans le but avoué ou non-avoué de mettre en place un régime protectionniste continental (bilatéralisme à tendance protectionniste);

Dans les deux cas, les différents secteurs étaient avantagés par l'adoption du libre-échange Canada-États-Unis. Bien entendu les deux tendances relèvent avant tout de catégories idéales plutôt que de la réalité empirique. Car dans les faits, plusieurs secteurs avaient des préférences face au libre-échange qui combinaient les deux tendances.

Les secteurs favorisant le *bilatéralisme à tendance multilatérale* sont semblables aux secteurs préférant l'option multilatérale à la différence que leurs marchés d'exportation internationaux *incluent* les États-Unis. En fait, il s'agit de secteurs qui ont pour la plupart des marchés internationaux mais qui cherchent malgré tout à accroître leurs marchés potentiels en s'assurant l'accès aux États-Unis. Dans l'ensemble, ces secteurs sont donc compétitifs internationalement quoiqu'ils peuvent devoir affronter de nouveaux concurrents ou qu'ils doivent sans cesse aller de l'avant pour maintenir leur position compétitive. Dans tous les cas, ces secteurs estimaient impérieux d'avoir un accès assuré au marché américain. Par exemple, il peut s'agir de secteurs, tels ceux à haute intensité en technologie, évoluant sur la scène mondiale (ex. télécommunications et transports urbains). Ces secteurs perdraient certes de la faillite du GATT, mais dans la mesure où les négociations de l'Uruguay Round n'aboutissent pas, l'ALE est un pis-aller. Par ailleurs, il peut également s'agir de secteurs en perte de vitesse mais qui cherchent des investissements et un accès accru à leur marché naturel. Ce sont aussi des secteurs qui souffrent de la formation de blocs régionaux. Leur objectif avec l'ALE est de s'assurer l'accès à leur marché principal, mais aussi de se mettre à l'abri d'une guerre commerciale entre blocs régionaux (ex. secteur forestier). Dans l'éventualité où ces secteurs ont pris position lors du débat sur le libre-échange, ils ont formulé des arguments du type «l'accès au marché américain est une opportunité pour pouvoir affronter la compétition internationale».

Pour leur part, les secteurs favorisant le *bilatéralisme à tendance protectionniste* sont formés d'industries, qui bien que durement touchées par la compétition internationale, ne sont pas dans un pire état que leur équivalent américain. Ce sont des secteurs qui cherchent à se mettre à l'abri de la compétition internationale tout en accroissant leur marché. À la différence des secteurs favorisant une politique commerciale unilatérale, les secteurs favorisant le bilatéralisme à tendance protectionniste sont compétitifs sur une base continentale. Le cas des textiles, vêtements et chaussures est typique. L'option bilatérale favorise ces secteurs de deux manières. Premièrement, elle leur assure l'accès à un marché

de 250 millions de consommateurs sans pour autant les forcer à affronter la compétition internationale, qu'ils ne peuvent soutenir de toute façon. L'ALE leur fournit l'opportunité de nouveaux horizons commerciaux et aussi le coup de pouce leur permettant d'opérer des programmes de restructuration. Deuxièmement, l'option bilatérale consiste à mettre en place une stratégie de protectionnisme continental. Au niveau de la légitimité, cette option donne l'impression que les industries mettent de côté leurs intérêts sectoriels et font des efforts pour jouer le jeu de la compétition internationale. Au niveau politique, les secteurs peuvent vouloir se mettre à l'abri du protectionnisme américain, ce qui signifie deux choses. D'abord, ils assurent leur accès à leur marché naturel. Ensuite, en s'alliant à leur équivalents américains, ils peuvent espérer jouir d'une protection plus généreuse et plus efficace étant donné que le système politique américain répond mieux aux intérêts particuliers. Pour justifier leur adhésion à l'ALE, les secteurs à préférence bilatérale à tendance protectionniste ont eu tendance à invoquer la nécessité pour le Canada de s'assurer l'accès au marché américain même si «seuls les plus forts survivront». Autrefois fer de lance de l'industrialisation canadienne (ex. secteurs de l'acier et de l'industrie navale), ces secteurs ont définitivement perdu leurs marchés internationaux mais peuvent encore espérer compétitionner sur une base continentale. Dans le cas des secteurs à haute intensité de main d'oeuvre, leur stratégie est d'opérer une restructuration (par des mises-à-pieds) et de se nicher dans certains segments du marché nord-américain. Dans le cas des secteurs à haute intensité de capital (pour la plupart sous contrôle de multinationales), leur but est d'attirer des investissements et de réorienter la production sur une base continentale. Finalement, nous verrons que le secteur de l'énergie, qui n'a pas de compétiteurs directs en dehors du continent, et celui de la finance, dont la compétitivité dépend avant tout de la réglementation nationale, doivent tous deux être analysés à part.

Pour bien comprendre les coalitions sectorielles, il faut s'attarder à chacun des principaux secteurs canadiens et voir quels sont les caractéristiques en terme de:

- investissement ;
- propriété;
- main d'oeuvre;
- technologie.

Il faut aussi voir pour chacun des secteurs quels étaient leur situation internationale et continentale à l'aube du débat sur le libre-échange. Il faut pour cela s'attarder à leur:

- type de marché;
- compétitivité internationale.

Cela nous permettra de décrire en détail les principales préférences sectorielles esquissées ci-dessus. Chaque secteur, en raison de ses caractéristiques et de sa situation internationale, a une préférence pour une politique commerciale donnée parmi les trois options définies ci-haut. Ainsi, nous allons voir dans le détail comment chaque option commerciale est supportée par une coalition de secteurs tels qu'illustré au schéma A. En bout de ligne, on pourra éviter les généralités découlant des analyses basées sur des catégories monolithiques. On pourra ainsi supporter empiriquement la thèse avancée par Rocher selon laquelle le support au libre-échange provenait des secteurs ayant des marchés continentaux. Nous pourrions du même fait dégager les secteurs qui ont appuyé l'initiative du libre-échange dans une perspective de pis-aller suite aux difficultés du GATT.

2) Secteurs à préférence multilatérale

Agriculture céréalière et oléagineuse (oilseed)

Le secteur de l'agriculture céréalière et oléagineuse est le seul à avoir des préférences *exclusivement* multilatérales. Ainsi, de par la structure de ses échanges commerciaux et du support gouvernemental dont ils jouissent, les secteurs céréaliers et oléagineux sont perdants de l'intégration continentale qu'officialise l'ALE. Avec 59% du total des exportations agricoles, les sous-secteurs céréaliers et oléagineux dominent largement la production agricole canadienne.⁵⁶ Les États-Unis ont eux-aussi un important secteur céréalière et oléagineux qui entre en compétition avec les producteurs canadiens sur les marchés internationaux. En fait les deux pays ont des parts de marchés mondiaux comparables puisque, en 1986-87, les États-Unis exportaient 27,3 millions de tonnes de blé et le Canada 20,8 millions de tonnes.⁵⁷ Mais avec 80% de sa production céréalière exportée en 1986, le Canada est beaucoup plus dépendant du commerce pour assurer son bien-être.⁵⁸ Depuis les années cinquante, et excepté une période au début des années soixante-dix, les secteurs céréaliers et oléagineux sont caractérisés par une surcapacité de production; cela même si une bonne partie de la population planétaire ne mange pas à sa faim.⁵⁹ À partir du milieu des années 1980 le problème de surproduction mondiale a

⁵⁶Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): "Canada", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, p.121.

⁵⁷Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian- American relations in a global agricultural context*, Vancouver : University of British Columbia Press, p.6.

⁵⁸United grain growers, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 556, p.5.

⁵⁹Pour l'historique détaillé de la capacité de production internationale et régionale, voir: Cohn, Theodore H. (1990).

Table 2: Commerce agricole du Canada avec le monde et les États-Unis (1987)
(en millions de dollars)

Produit	Monde entier			États-Unis (% du monde entier)		
	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations	Importations	Balance commerciale
Tous les produits	121 462	116 075	5 387	91 750 (76%)	78 894 (68%)	12 856
Produits agricoles et alimentaires	8 886	6 767	2 119	2 848 (32%)	3 891 (57%)	-1 043
Céréales	4 271	439	3 832	491 (11%)	338 (77%)	153
Oléagineux	958	494	464	118 (12%)	396 (88%)	-278
Bétail	326	121	205	285 (90%)	116 (96%)	169
Viande rouge	1 065	488	577	813 (76%)	212 (43%)	601
Autres produits animaux	588	437	151	142 (24%)	287 (66%)	-145
Produits laitiers	145	143	2	34 (23%)	27 (19%)	7
Volaille et oeufs	56	122	-66	20 (36%)	119 (98%)	-99
Fruits et noix	156	1 647	-1 491	104 (67%)	914 (55%)	-810
Légumes (sauf pomme de terre)	300	820	-520	99 (33%)	653 (80%)	-554
Pomme de terre et ses produits	132	63	69	72 (55%)	62 (98%)	10
Semences	77	86	-9	64 (83%)	71 (83%)	-7
Sucre	36	234	-198	34 (94%)	62 (26%)	-28
Tabac	104	4	100	44 (42%)	1 (25%)	43
Fibres végétales	27	94	-67	26 (96%)	56 (60%)	-30
Plants	123	839	-716	121 (98%)	175 (21%)	-54
Autre	522	736	-214	381 (73%)	402 (55%)	-21

Source: Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): «Canada», in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, pp.121-123

atteint un point critique pour le Canada (qui produisait en 1955 18,7% de la production mondiale, en baisse à 7,3% en 1987) et les États-Unis (20,7% en baisse à 11,3%).⁶⁰ Par plusieurs moyens, souvent conflictuels, les deux pays ont cherché à maintenir leur part de marchés. Au cours des trente dernières années, les États-Unis ont cherché à écouler leurs surplus en utilisant le blé et les oléagineux comme instrument de politique extérieure; soit en vendant le blé à des alliés en-deçà des prix mondiaux, soit en troquant du blé ou des oléagineux à l'avantage de ses partenaires. Le Canada, qui n'a pas les mêmes instruments politiques à sa disposition, a surtout profité de la guerre froide pour vendre à plein prix du blé et d'autres commodités agricoles à l'URSS et à la Chine. Les surplus globaux qui ont persisté et pris de l'ampleur durant les années quatre-vingt ont été créés par un contexte

⁶⁰Cohn, Theodore H. (1990), p.13.

international particulier. La dette extérieure des pays d'Amérique latine et d'Afrique ont forcé ces pays à accroître leurs exportations de denrées agricoles et ont aussi diminué leur consommation de calories (principalement de viande laquelle est nourrie de céréales). La crise de la dette a en fait exacerbée la pression à la baisse sur les prix qui étaient déjà affectés depuis plusieurs années par les innovations technologiques qui se traduisaient par un accroissement continu de la production internationale. Finalement, la CEE, la Chine et l'Inde ont depuis la fin des années soixante sensiblement augmenté leur production céréalière et oléagineuse. La CEE a ainsi augmentée sa part des marchés internationaux de 8% en 1970-71 à 16% en 1984-85.⁶¹ Comme le mentionne un auteur, «there is a close correlation between the existence of surpluses and the rise of protectionism.»⁶² Bref, c'est donc dans ce contexte de surproduction et de protectionnisme que les producteurs canadiens de blé et d'oléagineux doivent affronter leurs concurrents américains sur les marchés internationaux.

Table 3: Répartition mondiale des échanges commerciaux canadiens (1986) (%)

	Exportations	Importations
Europe	10,7	10,3
Asie	9,8	10,3
Océanie	0,9	0,5
Amérique latine	3,2	4,7
Afrique et Moyen-Orient	2,8	1,3
États-Unis	85,1	68,6
TOTAL	112,5	95,7

Source: Statistique Canada CAT. 65-202, 65-203

Tel que le démontre la table 2, seulement 11% (céréales) et 12% (oléagineux) des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis, ce qui est très bas comparativement à la moyenne des exportations canadiennes (autour de 85% en 1986; voir table 3). Ces chiffres n'ont pourtant rien de surprenant si l'on note que les deux pays sont semblables en terme de dotation de facteurs et que les deux marchés domestiques sont tout-à-fait saturés. Un accord de libre-échange entre les deux pays n'offre donc à peu près aucun nouveaux débouchés en matière céréalière et oléagineuse de part et d'autre de la frontière. En fait, les tarifs sur le blé et la plupart des autres céréales sont virtuellement nuls.⁶³ La protection gouvernementale est plutôt indirecte. Par exemple, les producteurs

⁶¹Cohn, Theodore H. (1990), p.15.

⁶²*ibidem*, p.158.

⁶³Winham, G. (1986)

de l'Ouest jouissaient de coûts de transports artificiellement bas pour acheminer les exportations vers les ports de l'Ouest ou de l'Est. Lors de négociations pour le libre-échange, les États-Unis ont ainsi exigé (et obtenu) que cette pratique gouvernementale cesse, ce qui démontre bien que la lutte sur le terrain des céréales et des oléagineux se joue sur les marchés internationaux. Un autre aspect que les États-Unis ont pu inclure dans l'ALE est le support gouvernemental par des comités sectoriels tel le Canadian Wheat Board (CWB). À ce propos, le gouvernement américain a annoncé dans son *Statement of Administrative Action* qu'il:

intends to pursue consultations with Canada regarding the price setting policy of the CWB as it affects goods exported to the United States. These consultations will be directed toward establishing a method to determine the price at which the CWB is selling agricultural goods to the United States and the CWB's acquisitions price for those goods. The ideal method would be a public price setting mechanism transparent to the U.S. Government, producers and processors.⁶⁴

Ce à quoi le comité consultatif du CWB a conclu:

after careful review of the (...) «Statement of Administrative Action,» The Advisory Committee considers the proposed Free Trade Agreement will (...) undermine the ability of the Canadian Wheat Board to be an effective marketing agent on behalf of Canadian grain producers.⁶⁵

Finalement, à la fin des années soixante-dix, la baisse du dollar canadien a rendu le blé et les oléagineux compétitifs sur le marché américain, pourtant saturé. La conséquence a été l'exacerbation des conflits bilatéraux. Bref, puisque les États-Unis n'offrent pas vraiment de marchés et en raison de la fin de la subvention sur le transport et de la mise en marché, les producteurs céréaliers et oléagineux ont perdu de l'adoption du libre-échange.

Mais, pire encore, les producteurs céréaliers et oléagineux ont vu leur véritable préférence commerciale, le multilatéralisme, momentanément écarté. Même s'ils sont supportés par une foule de programmes gouvernementaux, les producteurs céréaliers et oléagineux canadiens sont parmi les plus compétitifs sur les marchés internationaux. Leur intérêt premier est de recevoir du support gouvernemental sous forme de subvention déguisée en même temps que les marchés internationaux s'ouvrent. La CEE protège ses producteurs céréaliers et oléagineux par des quotas, des subventions et par des mesures

⁶⁴The United States-Canada Free Trade Agreement Implementation Act, *Statement of Administrative Action*, draft, 17 June 1988, p.4.; cité par: Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian- American relations in a global agricultural context*, p.171.

⁶⁵Press release, Advisory Committee to the Canadian Wheat Board, "Advisory Committee Issues Statement on Major Farm Issues," August 1988, p.1.; cité par: Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian- American relations in a global agricultural context*, p.171.

bureaucratiques.⁶⁶ Le GATT cherche d'abord à transformer les quotas et les règles administratives en tarifs (ce qui les rend visibles) pour ensuite les abaisser progressivement. Les subventions sont une autre paire de manche, et à subvention égale, les producteurs canadiens sont toujours les plus compétitifs; en fait, tous les agriculteurs sont gagnants de chaque enchère des subventions. Un point intéressant à mentionner ici est que les associations américaines des producteurs de céréales et d'oléagineux étaient eux-aussi défavorable au libre-échange continental.⁶⁷ La raison est simple: les réticences des producteurs canadiens face à tout face à face direct avec leurs compétiteurs américains sont en quelque sorte symétriques. On peut également supposer que le libre-échange va entraîner l'harmonisation des politiques de support à l'industrie et que les subventions concurrentes vont être diminuées, ce qui diminuerait le revenu des agriculteurs des deux côtés de la frontière. De plus, en raison de sa petite économie, le Canada a plus de difficulté que la CEE et surtout les États-Unis à maintenir artificiellement les prix domestiques de céréales et d'oléagineux au-dessus des prix mondiaux; c'est d'ailleurs pourquoi le gouvernement canadien a toujours préféré opter pour les subventions au transport ou pour les offices commerciaux.⁶⁸ Ainsi, dans la mesure où il ne s'attaque que marginalement aux subventions, le GATT est le lieu privilégié des producteurs céréaliers et oléagineux canadiens pour tout changement du régime commercial agricole. Car, à la différence des États-Unis, le Canada n'a pas le poids suffisant pour faire valoir ses intérêts commerciaux en agissant de manière unilatérale. Finalement, il faut mentionner que le Canada est coincé entre les États-Unis et l'Europe dans leur différents commerciaux sur les produits oléagineux. À la veille du débat sur le libre-échange, lors de la Commission Macdonald, la United Grain Growers était sensible au problème: «The U.S. and the EEC in particular are on the brink of a trade war.»⁶⁹ En choisissant la voie de l'intégration continentale, le Canada et les États-Unis augmentaient la pression sur le GATT, ce qui pouvait en bout de compte se traduire sur un échec des pourparlers de l'Uruguay Round lesquels étaient déjà assez tendus sur la question agricole. La United Grain Growers critique d'ailleurs toute intégration continentale en faisant valoir les limites qu'elle pose au multilatéralisme:

⁶⁶Pour un excellent compte rendu sur le sujet, voir: Koester, U. & Tangermann, S. (1988): "The European Community", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, pp. 64-111.

⁶⁷Cohn, Theodore H. (1990), p.178.

⁶⁸À ce sujet, voir Cohn, Theodore H. (1990), p.91.

⁶⁹United grain growers, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 556, p.5.

Last year, China scaled back purchases of wheat from the United States because of disagreements over American quotas on Chinese Textiles imports. We must not be naive to the point where we ignore the possibility that Canada would lose valuable markets for an efficient industry —grain, to save an inefficient industry.⁷⁰

Dans le cas des secteurs céréaliers et oléagineux, l'ALE pouvait être perçû comme un renversement de politique et miné les efforts du groupe de Cairns dont le Canada est un des principaux instigateurs. Avec l'ALE, le Canada se trouvait à choisir clairement un camp dans les guerres commerciales sur l'agriculture et autres commodités. Comme nous le verrons par la suite, pour plusieurs secteurs canadiens, le marché américain représentait une sécurité en cas de conflit, mais pour les producteurs céréaliers et oléagineux c'est tout le contraire: l'ALE revient à s'enfermer à double tour avec son principal concurrent.

3) Secteurs à préférence unilatérale

Agriculture: lait, horticulture, volaille et oeufs.

Ces sous-secteurs agraires font depuis belle lurette la promotion de politiques unilatéralement protectionnistes. Cette préférence unilatérale est compréhensible puisqu'ils ont des problèmes majeur de compétitivité. Il n'est pas à douter que dans l'hypothèse d'une libéralisation même partielle du commerce de ces denrées, que ce soit sur une base bilatérale ou multilatérale, les producteurs de lait, de fruits et légumes ainsi que de volaille et d'oeufs seraient très sérieusement affectés.

Pour ce qui est des producteurs laitiers, leur préférence pour des politiques commerciales protectionnistes unilatérales est de longue date. En fait, le sous-secteur laitier est mondialement protégé; chaque pays à ses règles strictes d'importation ou de distribution pour mettre ses producteurs laitiers à l'abri des importations. Mondialement, il y a un excédent famineux de lait. Aux États-Unis, la production est concentrée dans les états limitrophes au Canada (Vermont, Wyoming, etc.) et les producteurs sont aussi insularisés. Au Canada, la production, la transformation et la distribution du lait est réglementée par des offices ou des coopératives de commercialisation gérées par les fermiers eux-mêmes ou dans le sens de leurs intérêts directs. Le marché canadien est restreint par la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* qui dans les faits offre une protection presque totale des producteurs laitiers; seuls quelques fromages ont permis d'entrée. Le chiffre d'affaires

⁷⁰United grain growers, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 556, p.5.

annuel du sous-secteur laitier est de 7 milliards de dollars tandis que les importations permises ne comptent que de 122 millions de dollars, soit 1,7%!⁷¹

L'ALE ne fait aucune mention des offices de commercialisation de lait et ne fait que diminuer les tarifs sur certains produits transformés qui ne représentent moins de 1% de la production canadienne.⁷² Il est donc clair que le sous-secteur laitier a bien joué ses cartes lors des négociations pour le libre-échange. Il faut toutefois mentionner que les producteurs des deux côtés de la frontière partageaient les mêmes intérêts protectionnistes. En ouvrant les échanges de produits laitiers, l'ALE aurait évincé plusieurs producteurs du marché tant aux États-Unis qu'au Canada. En fait, on peut affirmer que les producteurs laitiers des deux pays avaient un avantage commun dans le maintien du statu quo car cela leur permettait de maintenir leur rente sur les consommateurs.

Un autre aspect à considérer est que la production laitière est concentrée au Québec et en Ontario, ce qui consolide l'origine des pressions politiques au sein des deux provinces les plus influentes au pays. Les négociations commerciales concernant l'agriculture sont généralement menées d'un bloc à la table de négociation (l'Uruguay Round avait un comité spécialisé) et le marchandage se fait d'un sous-secteur agricole à un autre (et non pas d'un sous-secteur agricole à un secteur non-agricole). Ainsi, toute concession sur un sous-secteur agricole doit être rétribuée par une concession sur un autre sous-secteur agricole. Puisque les producteurs de grain ont vu leur préférence commerciale écartée, il est possible que le Canada ait obtenu en échange des concessions sur le sous-secteur laitier. Il ne s'agit que de spéculation, mais les apparences vont dans cette direction. On peut même supposer que puisque le sous-secteur laitier est protectionniste depuis des lunes, il avait déjà l'expérience pour arriver à faire pression les négociateurs des deux côtés de la table pour maintenir le statu quo dans le domaine laitier. Le fait est que le sous-secteur laitier a brisé le front commun des agriculteurs et a décidé de faire cavalier seul dans les négociations du libre-échange.

Une fois acquise l'exception des offices commerciales laitières, le sous-secteur ne pouvait plus s'opposer au libre-échange. On aurait mal vu ce sous-secteur s'opposer à un accord qui ne le concerne pas réellement. De plus, on niveau de la légitimité sociale, les producteurs laitiers n'ont pas intérêt à discuter publiquement de questions commerciales

⁷¹Agriculture Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and agriculture: an assessment*, Ottawa: International Trade Policy Directorate, pp. 32-33.

⁷²ibid, p.33.

dans la mesure où cela revient à attirer l'attention sur leurs privilèges protectionnistes. D'un autre côté, les producteurs céréaliers et oléagineux montrant de l'ouverture pour la libéralisation commerciale (au niveau multilatéral), il leur était plus difficile de légitimer leurs réticences au libre-échange continental.

Volaille et oeufs

En terme commercial, le sous-secteur de la volaille et oeufs est tout-à-fait comparable à celui des produits laitiers. Il est régi par des offices de commercialisation dont la fonction réelle est d'insulariser les producteurs canadiens de la compétition continentale ou internationale. Or, le libre-échange transforme cette forme de protection en tarifs qui diminueront au fil des années. Le sous-secteur est donc sans contredit menacé dans sa survie des suites de libre-échanges car il s'agit d'un autre secteur agricole mondialement aux prises avec des excédents importants de production. Dans un cadre de libre-échange, les excédents sont portés à diminuer et ce sont les producteurs les moins compétitifs qui sont voués à disparaître. Les producteurs américains sont pour leur part nettement plus compétitifs et profiteront du libre-échange pour écouler une part de leurs excédents sur le marché canadien. Le seul avantage qu'amène le libre-échange aux producteurs de volaille et d'oeufs est l'accès aux marchés du Nord-est des États-Unis; les quelques-uns qui sont déjà compétitifs y feront sans doute des percées. Les intérêts du sous-secteur ont sans doute été sacrifiés pour assurer la compétitivité du secteur de transformation (que nous analyserons plus loin). Le gouvernement canadien mentionne à ce sujet que «les industries alimentaires de seconds cycles désirent s'approvisionner en poulet et en dindon à des prix concurrentiels.»⁷³

*Horticulture*⁷⁴

Pour des raisons évidentes, le sous-secteur horticole est fortement protectionniste et il s'avère un des grands perdants du libre-échange. Le sous-secteur n'est pas compétitif ni continentalement ni internationalement. Son principal problème vient du climat canadien qui empêche l'agriculture à l'année longue. Certaines régions du pays sont moins désavantagées par le climat. La Colombie-Britannique est continentalement en compétition avec la Californie tandis que l'Ontario ne jouit que d'un avantage relatif, qui ne saurait tenir

⁷³ Agriculture Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and agriculture: an assessment*, Ottawa: International Trade Policy Directorate, p.55.

⁷⁴ Le sous-secteur comprend les fruits, les légumes, les produits d'érable, la floriculture, et les produits de pépinière

face à la production du sud des États-Unis. Pour ce qui est du Québec, la production se spécialise dans les légumes et là encore, à part certaines exceptions (choux, carottes, betterave, pomme), le climat est un handicap insurmontable. Dans ces conditions, on ne doit pas s'étonner si le sous-secteur est quasi unanime dans ses préférences protectionniste unilatérale. Le gouvernement a toujours été sensible aux difficultés climatiques insurmontables de sous-secteur horticole. Jusqu'à l'adoption de l'ALE, le sous-secteur était protégé par des tarifs mobiles qui s'appliquaient uniquement pour la durée de l'été, ce qui ne désavantageait pas les consommateurs outre mesure. Or, l'ALE change la situation en mettant en place des tarifs annuels, certes assez élevés, mais qui sont appelés à être réduits à moyen terme. Il est donc clair que le sous-secteur est perdant du libre-échange. Encore dans ce cas, on doit expliquer l'incapacité du secteur à faire triompher ses intérêts par des divisions régionales et inter-sectorielles.

Transformation alimentaire

Le principal aspect du secteur de la transformation alimentaire est la maturité de ses marchés. En effet la consommation de biens alimentaire en Amérique du Nord est stagnante puisque les consommateurs ont leurs besoins alimentaires déjà comblés.⁷⁵ Le résultat depuis le milieu des années soixante-dix est une baisse marquée des profits de l'industrie. En 1981, au Canada les profits étaient de 2,36% des ventes alors qu'aux États-Unis ils étaient de 3,3% (la récession n'affecte pas l'industrie alimentaire puisque les aliments sont parmi les dépenses incompressibles des consommateurs).⁷⁶ L'industrie de la transformation alimentaire est fortement pénétrée par des multinationales pour la plupart d'origine américaine alors que 40% de l'industrie de cannage et de préservation de fruits et légumes est à propriété canadienne et 60% pour les industries de congélation de fruits et légumes⁷⁷. L'industrie est également en difficulté en termes commerciaux puisqu'elle importe pour 400 M\$ et exporte pour seulement pour 200 M\$.⁷⁸

⁷⁵Voir à ce sujet: Sorensen, Julene K. (1981): "The food processing industry: an overview", in: Murray, J. Alex (1981): *Food Processing in North America: a Struggle for Survival*, Proceedings of the 23rd annual seminar on Canadian american studies, pp.1-20

⁷⁶Fleischmann, George (1981): "Continental issues facing food processing", in: Murray, J. Alex (1981): *Food Processing in North America: a Struggle for Survival*, Proceedings of the 23rd annual seminar on Canadian american studies, pp.121-129.

⁷⁷Canadian Food Processors Association (1984), brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 701.

⁷⁸*ibidem*

De façon globale, le secteur est ambivalent face au libre-échange. En premier lieu, pour ce qui est de s'opposer au libre-échange, il faut mentionner que le secteur alimentaire est fortement protectionniste, et ce, unilatéralement. On n'a qu'à écouter la Canadian Food Processors Association:

Unfortunately, Canadian food processors are not competing in an open market. Dumped or subsidized goods are traded in most countries of the world. Efficiency and economies of scale are irrelevant when trading practices such as these are the norm. In this respect, we do not believe that the federal government has given our industry the support that it deserves. In a highly competitive world, countries like those in the EEC, Japan and even the United States, have developed policies to protect their domestic industry from competition, at the same time as they promote and encourage exports. Canada's federal government has not committed itself to any comprehensive strategy in this regard.⁷⁹

En ce qui concerne le libre-échange, l'industrie se voit en position de faiblesse face à ses concurrents américains et ne croit pas possible de rattraper le retard en matière de productivité et d'investissement:

«The Canadian food processing industry is generally less profitable than other Canadian manufacturing and it is certainly less profitable than its U.S. counterpart. Unfortunately, the historical record of low profits make it difficult for processors to finance many new developments to increase productivity.»⁸⁰

Pourtant, le secteur de transformation alimentaire a pu obtenir un bénéfice intangible de l'adoption du libre-échange. Il a été mentionné plus haut que plusieurs sous-secteurs agricoles avaient été inclus dans l'ALE pour ne pas défavoriser le secteur alimentaire dont les intrants principaux sont les denrées agricoles. Les offices de commercialisation et les hauts tarifs dont profitaient le secteur agricole avant l'ALE nuisaient fortement au secteur de transformation alimentaire. On n'a qu'à écouter le président de la Grocery Product Manufacturers (GPMC):

It is time, we in the GMPC believe, to accept the advice of the Economic Council of Canada, and to declare a moratorium on the creation of new marketing boards having supply management powers. It is also time, we believe, to begin to phase out production quotas, and to restore incentive and efficiency to farm production by putting the emphasis on marketing for growth, rather than managing for scarcity.⁸¹

Ainsi, les négociations en vue de l'ALE ont permis au secteur de transformation alimentaire d'écarter les contraintes commerciales lui étant néfastes mais profitant à quelques sous-

⁷⁹*ibidem*, p.1.

⁸⁰*ibidem*, p.5.

⁸¹Fleischmann, George (1981): "Continental issues facing food processing", in: Murray, J. Alex (1981): *Food Processing in North America: a Struggle for Survival*, Proceedings of the 23rd annual seminar on Canadian american studies, p.126.

secteurs agricoles. On a vu plus haut que les producteurs de lait sont parvenus à conserver leurs privilèges alors que les producteurs de volailles et d'œufs tout comme l'ensemble des horticulteurs ont beaucoup perdu avec l'ALE. Une explication logique du double impact (gain et perte) du libre-échange sur le secteur de transformation alimentaire, serait que l'industrie a constaté qu'il était impossible de reculer devant la coalition pour le libre-échange mais qu'elle a tout de même pu diminuer l'inconvénient que représente pour elle l'ALE en obtenant l'inclusion du secteur agricole. Car avec le libre-échange, le secteur de transformation alimentaire risquait d'être mis en déroute par la compétition du sud de la frontière. Bref, comme le rapporte Cohn:

(...) agriculture was included to avoid a situation where the food and beverage sectors of manufacturing would have to be excluded. Canadian manufacturers in these sectors argued that they would not be competitive if their U.S. counterpart benefited from cheaper agricultural inputs. Canadian food processors in fact continue to be unhappy with the agreement since it does not affect various marketing boards that contribute to higher agricultural prices.⁸²

Pour les multinationales, le libre-échange offrait l'opportunité de réorienter leur production et les investissements sur une base continentale tout en profitant de denrées agricoles à meilleur coût.

Industrie du meuble

L'industrie du meuble a été sans contredit une des grandes perdantes de l'adoption du libre-échange. Cette industrie est une des plus traditionnelles de tous les secteurs manufacturiers et elle était trop fragmentée pour faire valoir ses intérêts commerciaux en face de la coalition pour le libre-échange. Bien que l'industrie du meuble ne compte que pour une très faible portion du PNB national,⁸³ elle demeure vitale pour des régions entières du Québec (la région de Victoriaville) et de l'Ontario (la région de Hanover). Les firmes qui composent ce secteur sont souvent à caractère familial et sont presque toutes à propriété canadienne.⁸⁴ Bien qu'elles soient à très haute intensité de main d'oeuvre (non-qualifiée), la plupart des firmes comptent moins de cent employés. Leur caractéristique singulière est qu'elles doivent être à proximité des marchés qu'elles desservent en raison

⁸²Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian- American relations in a global agricultural context*, Vancouver : University of British Columbia Press, p.167.

⁸³Winham, G. (1986)

⁸⁴Canada. Sector Task Force on the Canadian Furniture Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian furniture industry.*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.

des coûts de transport (qui sont augmentés par la fragilité des produits). Donc, les marchés du secteur du meuble sont régionaux.⁸⁵

Le niveau de compétitivité internationale du secteur du meuble est faible. Les producteurs d'Asie ont commencé à percer le marché canadien avec des produits légers ou nécessitant de l'assemblage. Les marchés continentaux sont hors de portée de l'industrie canadienne. La productivité américaine, notamment dans le sud-est, est plus élevée que celle du Canada. Les tarifs sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Pourtant, les intervenants de l'industrie mentionnent que la valeur du dollar est beaucoup plus important que quelque arrangement commercial. Par exemple, en 1978, le déficit commercial avec les États-Unis dans ce secteur était de 109 M\$; en 1982, ce déficit s'est transformé en surplus de 185 M\$ en raison de la baisse marquée du dollar canadien.⁸⁶ L'orientation commerciale du secteur du meuble est avant tout régional et le marché continental offre peu d'opportunité pour l'ensemble du secteur. Le libre-échange a d'ailleurs été mal ressenti par les gens de l'industrie. Ils avaient fini par se rallier à contre-cœur à la coalition supportant l'accord sous la promesse qu'ils bénéficieraient de généreuses mesures d'adaptations, mesures qui n'ont jamais été offertes par la suite.

4) Secteurs à préférence bilatérale (tendance protectionniste)

Textile, vêtements et chaussures

Parmi les industries manufacturière, le secteur des textiles, vêtements et chaussures (STVC) fut l'une figure dominante de la coalition derrière le libre-échange.⁸⁷ En dépit de

⁸⁵Canada. Dept. of External Affairs (1988): *Furniture*, Ottawa: External Affairs Canada.

⁸⁶Winham, G. (1986)

⁸⁷Il est commun de grouper les industries du textile, du vêtement et de la chaussure sous le même secteur. Cette pratique est justifiée dans la mesure où toutes ces industries sont issues de la même période de l'industrialisation canadienne, elles ont les mêmes assises régionales (concentrées au Québec et en Ontario) et elles font face aux mêmes contraintes internationales. Par ailleurs il faut mentionner, qu'en terme d'intrants, elles sont différentes. Le sous-secteur du textile est à haute intensité de capital, à faible utilisation de main d'oeuvre et, de manière croissante, à haut intrant technologique. Le sous-secteur du vêtement est à très haute utilisation de main d'oeuvre et est celui qui est le plus menacé par la concurrence internationale. Le sous-secteur de la chaussure se situe entre les deux: il est avant tout à haute utilisation de main d'oeuvre (pour la confection) et dépend aussi d'importants investissements (pour les opérations de tannerie). Les industries de textiles sont généralement de grande dimension (78% de la main d'oeuvre totale est employée par des firmes ayant 100 travailleurs et plus), tandis que pour l'industrie du vêtement, c'est le contraire (43% de la main d'oeuvre totale est employée par des firmes ayant plus de 100 travailleurs). La concentration de la propriété va en proportion, alors que pour le textile les quatre firmes dominantes produisent 59,5% des biens, tandis que pour le vêtement, ce n'est que 16%. La concentration élevée de la propriété dans le textile se traduit par une domination au niveau de la représentation politique de ce sous-secteur aux dépens du vêtement et de la chaussure.

son déclin continu depuis le milieu des années soixante-dix, le STVC est parvenu à se rassembler et à accroître son influence politique.⁸⁸ Le STVC demeure un secteur important pour l'économie canadienne avec 7% de la production industrielle et 11% des emplois manufacturiers.⁸⁹ À partir du tournant des années quatre-vingt, le secteur a entamé une réorganisation de sa production. Le STVC est un des secteurs qui a été le plus touché par l'émergence des NICs et de la compétition accrue entre les pays de l'OCDE. Pour ce secteur il est très clair que l'ALE s'inscrit comme une stratégie pour faire face à la compétition internationale. En fait, on doit parler d'une stratégie de protectionnisme continental.

Depuis la fin des années soixante, le STVC a été frappé de plein fouet par la compétition internationale. Au niveau du vêtement, le Canada, à l'instar des autres pays développés, a dû affronter l'entrée en compétition des NICs (voir le graphique 2). Tel que mentionné plus haut, l'intrant majeur dans la confection vestimentaire est la main d'œuvre laquelle n'est pas particulièrement qualifiée. Il s'ensuit donc un avantage comparatif énorme pour les pays en voie d'industrialisation. Pour ce qui est du textile, qui rappelons-le est à fort intrant de capital et de technologie, la compétition que devaient affronter les producteurs canadiens provient surtout des autres pays de l'OCDE, notamment le Japon et la CEE (particulièrement l'Allemagne et la Belgique).

Mahon et Pestieau ont décrit avec détail comment l'État canadien a été entraîné à répondre aux pressions politiques du STVC.⁹⁰ Mahon explique en ces termes:

The combination of competition among advanced capitalist textile producers and limited controls on clothing imports from low-wage sources produced the domestic economic

⁸⁸Voir: Institut Canadien des Textiles (1993); *Les négociations de l'ALÉNA et l'industrie canadienne de la fabrication des textiles*, document de presse; Gatt-Fly (1980): *The Textile Industries in Canada*, pp.6, 16. Cité par: Colgan, Fiona (1985): *The regional impact of restructuring in the Canadian manufacturing sector 1960-1982 : the case of the Quebec textile and clothing industries*, M.A thesis, Dept of Geography, McGill University; Canadian Industrial Renewal Board (1983), Brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada; Mahon, Rianne (1984): *The politics of industrial restructuring : Canadian textiles*, Toronto : University of Toronto Press; Mahon, Rianne & Mytelka, L.K. (1983): "Industry, the State, and the New Protectionism: Textiles in Canada and France", *International Organization*, 37: 551-81; Colgan, Fiona (1985): *The regional impact of restructuring in the Canadian manufacturing sector 1960-1982 : the case of the Quebec textile and clothing industries*, M.A thesis, Dept of Geography, McGill University.

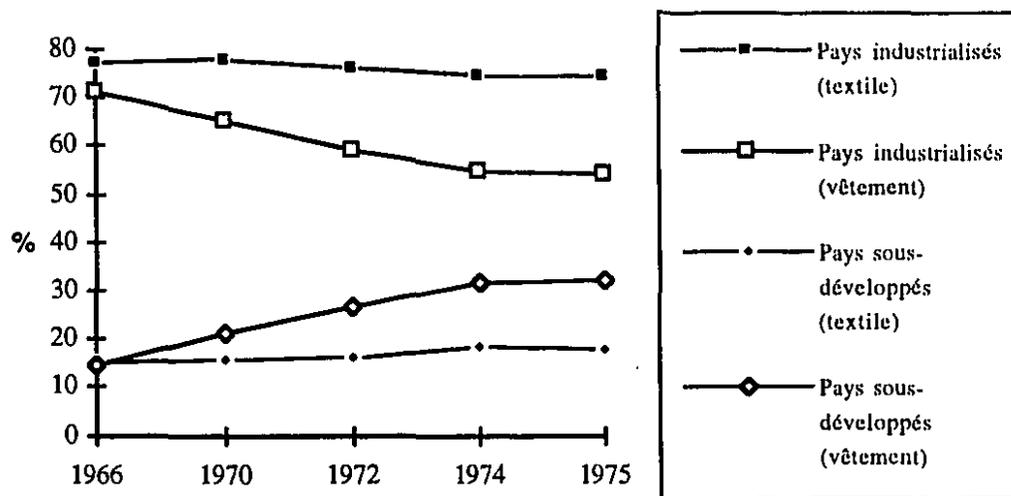
⁸⁹Trebilcock, Michael J. (1986): *The Political Economy of Economic Adjustment: The Case of Declining Sectors*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, p.76.

⁹⁰Voir Mahon, R. (1983) & (1984) ainsi que Pestieau, C. (1976): *The Canadian Textile Policy*, Montréal: C.D. Howe Research Institute.

conditions underlying the shift to a more protectionist stance. The political action that transformed this situation into the kind of issue to which the Canadian state was forced to respond, however, was initiated and led by the CTI.⁹¹

Mahon rapporte que l'ICT (Institut canadien des Textiles) représente la moitié des firmes de l'industrie mais que celles-ci sont responsables de 80 % de la production totale. L'ICT est parvenu à mobiliser du support politique autant chez ses membres, au sein des syndicats et au sein du gouvernement en faisant valoir la «menace» de la compétition des NICs et de certains pays de l'OCDE qui modernisaient rapidement leurs installations de production de textiles.⁹² Dès 1978 l'industrie du textile et du vêtement proposait de considérer la possibilité d'un accord sectoriel de libre-échange avec les États-Unis tout en écartant toute ouverture multilatérale.⁹³ L'ICT était derrière cette initiative et elle demeurera une des principales instigatrices du support sectoriel envers le libre-échange Canada-États-Unis.

Graphique 2: Exportations mondiales de textiles et de vêtements



Source: Frobel, H. (1980): *The New International division of Labour*. Cité par: Colgan, F. (1985), p.137.

Le support du STVC au libre-échange doit d'ailleurs être analysé comme une stratégie pour faire face à la compétition internationale d'outre-mer. Il faut à se propos souligner que les intervenants sectoriels rencontrés ont mentionné que les producteurs

⁹¹Mahon, R. (1984), p.102.

⁹²Mahon, R. (1984)

⁹³Newall, J.E. (Chairman) (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Textile and Clothing industries*, report to the Minister of Industry, Trade and Commerce of Canada, p.13-14.

canadiens n'avaient rien à craindre de l'ouverture commerciale Nord-Américaine. L'industrie américaine subit encore plus durement la compétition internationale même si l'industrie textile locale fournit 89% du marché américain, comparé à 41% au Canada.⁹⁴ Pour les producteurs canadiens, la compétition internationale accrue a eu pour effet de rendre indispensable l'accès sans entrave au marché américain. Winham rapporte qu'environ la moitié des exportations canadiennes de textile, et environ les deux-tiers pour le vêtement, étaient destinées aux États-Unis et que ces chiffres allaient constamment en augmentant.⁹⁵ Bien entendu, l'ALE ouvre au STVC canadien la perspective d'un marché de 250 millions de consommateurs, ce qui n'est pas négligeable, mais l'objectif principal du STVC était de garder intact le régime hautement protectionniste face aux importations en provenance des pays du tiers-monde. Même si les accords internationaux multi-fibres offre plusieurs avantages protectionnistes aux producteurs canadiens, ceux-ci n'en sont pas satisfaits. De plus, les négociations de l'Uruguay Round (lancées en 1986) avaient l'ambitieux objectif de s'attaquer au régime multi-fibres. Le danger était évident pour les producteurs canadiens. L'Association des manufacturiers de chaussures canadiens ne se cachera pas pour dire: «The relentless pursuit of [multilateral] freer trade is especially frustrating to an industry such as ours which is very vulnerable to imports.»⁹⁶ Tout au long de son rapport, l'Institut Canadien du Textile attaque la politique commerciale du gouvernement fédérale qu'elle ne juge pas assez protectionniste et elle va jusqu'à mettre en cause le bien-fondé du GATT. L'ICT affirmait donc:

«[...] both labour and management in the industry believe further tariff cuts beyond those planned under the Tokyo round of GATT negotiations would not be advisable.»⁹⁷

Un accord de libre-échange avec les États-Unis offre donc une forme de parapluie protectionniste contre toute libéralisation multilatérale étant donné le néoprotectionnisme ambiant dans ce pays et le système politique plus sensible aux pressions sectorielles. En fait, un des buts principaux recherchés par le STVC avec un accord de libre-échange était de profiter d'un effet de «levier» (leverage) au niveau des mesures protectionnistes.⁹⁸ Il est

⁹⁴Dominium Textile, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief #478, p.51.

⁹⁵Winham, G. (1986), p. 106.

⁹⁶The Shoe Manufacturers' association of Canada, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief #606, p.9.

⁹⁷Textile Institute, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief #477, p.19.

⁹⁸Les deux rapports suivants mentionnent ce point: Dominion Textile, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief #478 et ⁹⁸Textile

donc important de comprendre que l'appui du STVC au libre-échange n'allait pas dans une perspective de libéralisation des échanges, au contraire. Il s'agissait d'une stratégie de protectionnisme continental pour conserver ou améliorer les acquis du régime protectionnisme en place et d'éviter toute libéralisation sous les auspices du GATT.

Les syndicats sectoriels sont à la fois représentés au sein de l'ICT et des centrales syndicales, ce qui peut les placer en situation de conflit. Par leur contribution à l'ICT, les syndicats sectoriels espèrent favoriser le maintien de la rente dont profite tout le secteur (donc les travailleurs) aux dépens des consommateurs. Mais ils laissent le soin aux centrales syndicales la responsabilité d'établir une position face au libre-échange.⁹⁹ Pour la CSN, il est difficile d'articuler un point de vue cohérent:

L'industrie du vêtement est en pleine mutation et concentre toute son énergie à répondre à la dure réalité des importations des producteurs du Pacifique. En ouvrant la frontière aux produits américains, on la priverait de sa base de rentabilité qui lui permet de financer l'accès aux nouvelles technologies et le nécessaire redéploiement industriel. Le libre-échange signifierait qu'on lui couperait l'oxygène!¹⁰⁰

Le fait est que pour l'industrie du vêtement, tout comme pour celles du textile et de la chaussure, le libre-échange continental est une opportunité plutôt qu'une menace.

Minéraux et métaux

Le secteur des minéraux et métaux, un secteur traditionnel, a sans aucun doute été un chef de file dans la coalition pour le libre-échange. Il s'agit d'un secteur dont les activités d'extraction et de transformation sont largement intégrées, c'est-à-dire que l'extraction du minerai et sa transformation en métal sont l'activité de deux filiales d'une même société. Ce point est important pour notre analyse puisqu'il nous amène à inférer qu'il n'y a pas de préférences divergentes en regard du libre-échange entre les industries d'extraction et celles de transformation pas plus qu'entre les industries exploitant différents métaux. Le secteur des mines et métaux est à fort intrant de capital pour l'extraction et les procédés de raffinage et à haute utilisation d'énergie pour la fonte. Les investissements sont donc une préoccupation majeure au sein de ce secteur. Le secteur est caractérisé par un fort contrôle canadien et par une haute concentration de la propriété. Les industries de

Institute, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief #477. Les gens rencontrés dans l'industrie n'ont par ailleurs pas nié cet aspect.

⁹⁹Les divers syndicats sectoriels n'ont pas les moyens financiers pour mener les études nécessaires.

¹⁰⁰CSN (1988): *Négociation d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique: impact sur l'industrie du textile et vêtement*, Document interne, p.46.

l'acier et de l'aluminium sont des oligopoles puisque trois firmes (Algoma Steel Corporation, Dofasco et Stelco) produisent 70% de l'acier et que deux firmes (Alcan et Reynolds) produisent 85% de l'aluminium.¹⁰¹ Il est important de souligner que les industries des mines et métaux sont cycliques de nature: elles réagissent à de fortes périodes de demandes suivies de longues périodes de surcapacité. Au sortir de la récession de 1982, le secteur était en mauvaise posture financière. Les sociétés avaient en un ratio d'endettement sur l'actif de 0,60 en 1979-80 qui est passé à un ratio de 1,04 en 1982.¹⁰² En terme de capacité de production, l'utilisation des installations était de 90% avant 1982 (depuis la deuxième guerre mondiale, ce taux était toujours demeuré élevé) alors qu'il est passé à moins de 70% en 1983.¹⁰³ Ainsi, la récession de 1982, particulièrement sévère pour le secteur des mines et métaux, forçait l'industrie à chercher de nouvelles avenues commerciales.

Table 4: Proportion et destinations des principaux minéraux et métaux en 1982-83 (% de la valeur)

Minéral	Proportion des exportations	Pays de destination			
		États-Unis	CEE	Japon	Autre
Fer	23,1	70,6	18,4	3,9	7,1
Métaux précieux	19,0	84,2	7,2	6,4	2,2
Aluminium	15,6	68,7	2,1	12,3	16,9
Cuivre	10,0	30,7	22,3	23,7	23,2
Nickel	7,1	62,7	20,3	7,3	9,7
Zinc	6,7	44,5	32,1	3,1	20,3
Potasse	6,4	60,9	0,4	9,5	28,9
Souffre	4,9	13,3	9,0	0,1	77,4
Amiante	3,9	13,9	25,9	9,2	50,9
Molybdène	2,0	13,2	57,4	22,5	6,9
Plomb	0,9	45,1	40,2	1,7	12,9
TOTAL	100,0	58,0	15,6	8,5	17,9

Source: Wilkinson, Bruce (1986): «Canada's Ressource Industries: A Survey», in: Whalley, J. (ed.): Canada's Resource Industries, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, pp.95-96.

¹⁰¹Litvack, Isaiah (1985): "The Canadian Aluminium and Steel Industries", in: McFetridge, D.G.: *Technological change in Canadian industry*, Toronto: Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.

¹⁰²Wilkinson 1986, p.104

¹⁰³Winham, p.71.

La principale caractéristique commerciale de ce secteur est sa grande sensibilité aux variations de l'offre et de la demande mondiale. Le Canada est un des plus importants exportateurs mondiaux, vendant à l'étranger 80% de sa production. Le pays est parmi les trois ou quatre plus importants producteurs mondiaux de nombreux minéraux (cuivre, nickel, zinc, or, aluminium).¹⁰⁴ La table 4 montre par ailleurs que les exportations sont concentrées alors que l'acier, les métaux précieux, l'aluminium et le cuivre accaparent les deux tiers des exportations. En terme de destination des exportations, le secteur des mines et métaux est moins dépendant des marchés américains que la plupart des produits canadiens. La table 4 montre à ce propos que les États-Unis absorbe 58% des exportations canadiennes de minéraux et métaux, ce qui est bien en-deçà de la moyenne (75%). Il faut néanmoins savoir que le marché américain est de plus en plus important pour les producteurs canadiens alors qu'il y a surproduction mondiale d'acier, de cuivre et d'aluminium et des pressions protectionnistes accrues chez les producteurs américains. D'une façon générale, le secteur canadien des mines et métaux a souffert de l'accroissement de la production dans les pays en voie de développement. Ceci s'est traduit au Canada par la rationalisation de la production, une diminution des capitaux, des mises à pied, et même la fermeture de certaines mines et usines.¹⁰⁵

La production d'acier est encore perçue comme un des fondements de l'industrialisation. Le Brésil et la Corée du Sud ont mis en place une industrie lourde en supportant fortement leurs producteurs d'acier. Cette stratégie est également suivie par les pays du COMECON qui cherchent depuis le début des années quatre-vingt à écouler leurs surplus sur les marchés mondiaux. Les pays d'Europe occidentale réagissent à leur productivité amoindrie en levant d'important quota sur les importations. De plus, pour des raisons politiques, ces pays ont des ententes spéciales avec leurs ex-colonies. En comparaison, on peut dire que l'État canadien est un des moins impliqués dans la production d'acier.¹⁰⁶ La surproduction mondiale de l'acier est accrue du fait de la substitution de ce métal par l'aluminium et le plastique. Par exemple, les producteurs d'automobiles, qui sont traditionnellement un des plus gros utilisateurs d'acier, ont mis au point des moteurs et des châssis en aluminium. Les producteurs canadiens ont mal réagi en n'affectant qu'une part

¹⁰⁴Wilkinson 1986, pp. 92-93

¹⁰⁵Winham, G. (1986).

¹⁰⁶Hawes, Michael (1986): "The Steel Industry: Change and Challenge", *International Journal*, XLII, winter, pp.25-58.

infime de leurs budgets d'exploitation à la recherche appliquée ou à de nouvelles débouchées pour leurs produit.¹⁰⁷

L'industrie de l'aluminium n'est pas pour autant en meilleure position que celle de l'acier car mondialement il y a aussi surproduction d'aluminium. L'intrant principal de l'aluminium est l'électricité ce qui est bien sûr à l'avantage des producteurs canadiens situés au Québec et en Colombie-Britannique. Les sociétés canadiennes d'aluminium sont de véritables multinationales pour ce qui est de la production. Le minerai entrant dans la fabrication de l'aluminium (la bauxite) est en fait importé des Antilles et d'Afrique. Pour ce qui est de la mise en marché, on doit constater (table 4) que les exportations suivent les grandes lignes des blocs régionaux alors que l'industrie canadienne envoie 68,7% de ses exportations aux États-Unis. L'Europe est pratiquement fermée aux exportations canadiennes (2,1%) alors que le Japon importe une partie de la production de l'usine d'Alcan en Colombie-Britannique. Le marché mondial de l'aluminium est caractérisé par un engorgement de la production. En 1970, 25 pays non-communistes étaient producteurs d'aluminium, alors qu'en 1980, le nombre s'élevait à 33 pays. La capacité de production a également été démesurément augmentée aux États-Unis, en Allemagne de l'Ouest, au Japon, en Angleterre, au Venezuela, en Espagne, au Brésil ainsi que dans cinq autres pays.¹⁰⁸ Le résultat fut que la part mondiale des exportations canadienne a chuté (en valeur) de 21,2% en 1971 à 10,2% en 1981.¹⁰⁹

Le Canada est aussi un important producteur de cuivre, mais sa position commerciale est affaiblie par la production croissante de pays en voie de développement tels le Chili et les Philippines.¹¹⁰ De plus, ce sous-secteur est menacé par le développement des fibres optiques et des communications hertziennes qui sont en voie de remplacer une grande partie du filage en cuivre. Les métaux précieux, et particulièrement l'or, ont connu un boom à partir du début des années 1980. En fait, la plupart des nouveaux investissements et de l'exploration minière a lieu dans ce sous-secteur. Les fluctuations à la hausse du prix mondial du métal jaune expliquent la vigueur momentanée de ce sous-secteur. Pour ce qui est du zinc, il entre dans la fabrication de l'acier et sa demande fluctue de pair avec le fer. Quant aux non-métaux (asbestos, soufre et potasse), ils font face à des

¹⁰⁷Wilkinson (1986), pp. 100-105.

¹⁰⁸ United Nations: Yearbook of International Trade Statistics. Tiré de Litvack, Isaiah (1985): "The Canadian Aluminium and Steel Industries", p.148.

¹⁰⁹Mining Journal: *Mining Annual Review*, (London, 1971) p.77, et (1981), p.58. Tiré de Litvack, Isaiah (1985): "The Canadian Aluminium and Steel Industries", p.148.

¹¹⁰Winham, G. (1986), p.74.

marchés stagnants. L'asbestos est pratiquement banni de la plupart des pays développés. La potasse dépend de la production agricole, laquelle est aussi dans une situation de surcapacité mondiale. Mais ce qui caractérise le plus les sous-secteurs autres que ceux de l'acier et de l'aluminium, c'est leur faible organisation et capacité d'influencer les politiques commerciales gouvernementales. Le cas du sous-secteur des non-métaux illustre bien ceci puisque leurs marchés potentiels étaient hors des États-Unis. Dans le débat ayant eu lieu sur le libre-échange, il est clair que ce sont les producteurs d'acier, et ceux d'aluminium dans une moindre mesure, qui ont mené les revendications du secteur des mines et métaux.

Pour ce qui est du libre-échange, les préférences du secteur des mines et métaux fut dicté par la position des producteurs d'acier et d'aluminium. Cette position a été clairement énoncée à la Commission Macdonald alors que les divers rapports soumis par les intervenants de ce secteurs faisaient ressortir trois demandes. Premièrement, il fallait s'assurer l'accès au marché américain. Pour les producteurs d'acier, l'imposition sommaire et arbitraire de mesures protectionnistes au Congrès étaient de plus en plus fréquentes et l'industrie souhaitait y remédier. Il faut à ce titre mentionner que la situation des producteurs américains est de long bien moins enviable que ceux du Canada. Les Américains sont beaucoup plus perméable à la compétition internationale que les Canadiens qui ont modernisé une plus grande partie de leurs installations au cours des années soixante-dix.¹¹¹ Pour l'industrie de l'aluminium, le problème du protectionnisme américain se manifestait contre les «subventions» accordées par la voie de tarifs d'électricité avantageux par les provinces.

Deuxièmement, les producteurs d'acier ont voulu augmenter leurs économies d'échelle sur une base continentale. Le Canada n'offre pas un marché suffisant pour l'acier spécialisé et les usines ne produisent pas à pleine capacité. Certains producteurs d'acier auraient avantages à se rapprocher de leurs marchés ou de leurs sources d'approvisionnement de charbon. Une réorganisation de la production sur une base continentale serait donc à leur avantage. Dans le cas de l'aluminium, les producteurs canadiens sont déjà situés là où leurs coûts de production sont les moindres en raison des coûts avantageux d'énergie. Tout de même, les producteurs d'aluminium ont avantage à améliorer leurs économies d'échelle.

¹¹¹Hawes, Michael (1986): "The Steel Industry: Change and Challenge", *International Journal*, XLII, winter, pp.25-58.

Troisièmement, les producteurs d'acier et d'aluminium ont cherché un accord commercial bilatéral pour faire face à la compétition mondiale qu'ils avaient de plus en plus de difficulté à soutenir. Les pays en voie de développement sont devenus depuis les années soixante-dix des compétiteurs redoutables pour le secteur des mines et métaux canadien. En fait, la plupart des problèmes de compétitivité internationale de ce secteur vient de l'entrée en jeu de nouveaux joueurs ayant des coûts de main d'oeuvre inférieurs et des incitatifs gouvernementaux supérieurs. BP Stelco, un des principaux producteurs d'acier, a formulé ses préférences relatives à la politique commerciale du gouvernement en ces termes: «[The Canadian government foreign policy should support the industry by] rejecting support for the establishment of new production capacity in third world countries that directly competes with Canadian production.»¹¹² Le libre-échange offrait également une alternative à la mise en place de blocs commerciaux régionaux. L'Association minière canadienne l'a rapporté ainsi à la Commission Macdonald:

«In the world in which regional trading blocs like the EEC are becoming more common, and where such arrangements frequently work to Canada's disadvantage as in the case of EEC's mineral trading policies, there is surely a case for examining the possibility of closer trade ties with the USA to whose economy we are inescapably linked already.»¹¹³

Secteur naval

Le secteur naval mérite notre attention en raison de son impact régional et politique. En effet, les industries navales oeuvrent dans des villes où les perspectives d'emploi sont faibles telles Sorel au Québec, Marystown à Terre-Neuve et Saint John au Nouveau-Brunswick. Il s'agit d'un secteur ayant contribué à l'essor de l'industrialisation canadienne et, qui encore aujourd'hui, a d'importants effets d'entraînement (spin-off) sur d'autres secteurs tels l'acier et l'électronique.¹¹⁴ Ce secteur est particulier puisqu'il intègre à lui seul les problèmes rencontrés par les principaux leaders de la coalition supportant le libre-échange dans une stratégie de protectionnisme continental. En effet, tout comme le secteur des textiles, vêtements et chaussures, le secteur naval est à haute utilisation de main d'oeuvre (quoique qualifiée) et opère sur une base régionale. Comme le secteur de l'acier, le secteur naval constitue ce qui est défini comme l'industrie lourde et est perçu comme un secteur à privilégier pour lancer l'industrialisation d'un pays.

¹¹²BP Stelco (1987), brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 1074, p.23.

¹¹³Mining Associations of Canada (1984), brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 964, p. 19.

¹¹⁴Sur ce point, voir Winham, G. (1986)

Le secteur naval subit donc une forte compétition des pays en voie développement qui cherchent à mettre en oeuvre leur industrialisation en profitant d'une main d'oeuvre à bon marché et en misant sur l'industrie lourde pour ses effets d'entraînements. Mais à la différence du vêtement, le secteur naval requiert une main d'oeuvre qualifiée. Dans les années soixante, les pays en voie d'industrialisation (en particulier la Corée du Sud, Taïwan et le Brésil) ont suivi le chemin du Japon (traditionnellement très impliqué dans le secteur naval) et ont pris en main leur industrie navale domestique. Par la suite, à mesure qu'ils intégraient la technologie de pointe et formaient leur main d'oeuvre, ils ont pu exporter leur production. Le résultat fut qu'au tournant des années quatre-vingt (environ dix ans après le textile) les pays développés ont dû protéger leur industrie. Le secteur naval qui fut toujours très subventionné,¹¹⁵ allait le devenir encore plus et on allait assister à des politiques protectionnistes dans les importants contrats d'achats gouvernementaux (garde-côtière et armée). Le Canada, tout comme les États-Unis et la CEE, ont donc cherché à protéger à tout prix leur industrie navale en difficulté. Le résultat a été une sur-capacité mondiale de production et une diminution des économies d'échelles pour les exportateurs canadiens performants. À ce propos, il convient de noter que le secteur naval partage également de nombreuses similitudes avec le secteur de l'acier en ce qui a trait aux économies d'échelle et à la nécessité d'attirer d'importants investissements. Le secteur naval canadien est prisonnier d'un petit marché et, tout comme le textile et l'acier, ce secteur perçoit le l'ALE comme une façon d'agrandir ses marchés tout en demeurant à l'abri de la compétition internationale. Les principaux obstacles commerciaux aux États-Unis se situent au niveau des politiques d'achats gouvernementaux. La CSSRA (Canadian Shipbuilding and Ship Association) a mentionné à la Commission Macdonald qu'elle souhaitait intégrer son secteur aux ententes bilatérales en matière de défense et profiter des importants contrats de l'armée américaine. De plus, ils ont dit espérer qu'un faible taux de change, couplé à un accord continental, inciterait les armateurs à confier une partie de leur contrat d'entretien à des chantiers canadiens. Dans un contexte où de nouvelles mises en chantier sont de plus en plus rare, les contrats d'entretien sont vitaux à la survie de l'industrie. Winham rapporte que la CSSRA supporte l'ALE au même moment qu'elle s'oppose à toute libéralisation multilatérale.¹¹⁶

¹¹⁵Pour une étude comparative de l'implication des gouvernements de l'OCDE dans le secteur naval (ainsi que dans d'autre secteur, voir: Trebilcock, Michael J. (1986): *The Political Economy of Economic Adjustment: The Case of Declining Sectors*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.

¹¹⁶Winham, G. (1986)

Secteur automobile

Le secteur automobile a été un des leaders de la coalition supportant le libre-échange et un des principaux bénéficiaires de l'adoption de l'Accord. La clé du support de l'industrie automobile au libre-échange est double. Premièrement, la présence dominante du Big Three (GMC, Ford et Chrysler) dans l'assemblage au Canada fait équivaloir les intérêts du secteur aux intérêts de ces multinationales. Il y a un mythe persistant à propos de l'ALE selon lequel le traité est le pacte de l'Auto en mieux («auto-pact plus» —dixit Simon Reisman). La réalité est plutôt que l'ALE marque la fin à moyen terme du Pacte de l'Auto. Il faut savoir en effet que le Pacte de l'Auto n'a jamais été un accord sectoriel de libre-échange mais plutôt une forme de *managed trade*. En effet, le Pacte de l'auto forçait les producteurs automobiles à produire au Canada autant de voiture qu'ils y vendaient. Le Pacte de l'auto offrait une forme de libéralisation commerciale seulement en comparaison à la situation précédente qui était très protectionniste.¹¹⁷ L'ALE, en mettant progressivement (sur 10 ans) fin aux tarifs entre les deux pays, empêche le Canada d'imposer des pénalités (duty) aux producteurs qui ne produiraient pas autant de voitures aux pays qu'ils n'en vendent. L'esprit même du Pacte de l'Auto s'en trouve anéanti, même si officiellement l'ALE reconduit le pacte.¹¹⁸ Jusqu'au début des années quatre-vingt, le Pacte de l'auto convenait parfaitement aux intérêts du Big Three alors que la production et la consommation canadienne de voiture est montée en flèche.¹¹⁹ En terme de productivité, les filiales canadiennes ont toujours traîné de la patte sur les filiales américaines mais dans un marché en expansion, la situation n'était pas tragique.¹²⁰

Deuxièmement, l'industrie a pu faire valoir ses intérêts continentaux lesquels ne convergent pas nécessairement avec les intérêts étroitement canadiens. Depuis la fin des années soixante-dix, le Big Three fait face à la compétition nippone et allemande sur ses propres marchés autant que sur les marchés internationaux. Pour les multinationales américaines: «The Globalization of the auto industry, the growing overcapacity concerns created by transplants locating in North America, and increased imports from non-

¹¹⁷À ce sujet, voir: Fuss, M. & Waverman, L. (1988): "The Auto Pact and the Canada-U.S. Free Trade Agreement", in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell.

¹¹⁸Pour la version "officielle": Canada (1988): *L'accord de libre-échange et l'industrie: une appréciation*, Commerce et Industrie.

¹¹⁹ibid

¹²⁰Eden, Lorraine & Molot, Maureen Appel (1993): "Continentalizing the North American Auto Industry", in: Ginspun, Ricardo & Cameron, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.297-313.

traditional competitors such as Korea, Yugoslavia and Taiwan contributed to growing tensions between Canada and the United States.»¹²¹ Le libre-échange était une façon pratique de régler de façon permanente les sources de tensions entre les deux pays à propos du commerce automobile et d'éviter toute dispute fondamentale sur le Pacte de l'auto.¹²² La situation est devenue rapidement catastrophique avec l'ajout de d'autres pays dans la lutte (Corée, Malaisie, Mexique, Brésil, etc.). Après la surprise (voire la paralysie), la réaction de l'industrie Nord-américaine a été de restructurer la production sur une base continentale. L'ALE, qui refuse à tout nouveau producteur s'établissant au Canada les privilèges octroyés au Big Three, est ainsi la somme de cette stratégie de protectionnisme continental.¹²³ De par son poids et sa structure commerciale, l'automobile est sans contredit le secteur le plus intégrés sur une base continentale.¹²⁴

Dans ce contexte, les producteurs de pièces automobiles et qui sont à propriété canadienne sont dans une position intermédiaire.¹²⁵ L'ALE, qui marque la fin des mesures protectionnistes contenues dans le Pacte de l'auto, les ouvre à la compétition continentale mais les met en même temps à l'abri de la compétition internationale (laquelle est beaucoup plus féroce). La situation est loin d'être idéale mais elle représente une amélioration par rapport à la situation précédente. En effet, le Big Three avait tendance à importer des pièces (de ses filiales ou de producteurs outre-mer) et effectuer l'assemblage au Canada, laissant peu de place aux fabricants locaux. Avec l'ALENA, les sous-contractants canadiens chercheront à obtenir des mandats de production continentaux dans des niches très précises. En bref, les préférences en matière de politique commerciale des producteurs de pièces dépendaient de leur capacité à s'adapter à une restructuration continentale accrue. Avec ou sans libre-échange l'industrie entrevoyait des difficultés.

¹²¹Wakefield, T. (1988): "The Canada-U.S. Free Trade Agreement and the Canadian Auto Industry: Doing the Right Thing at the Right Time", in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell, p. 286. Taycee A. Wakefield est Directeur des relations gouvernementales et de la politique commerciale pour General Motors du Canada.

¹²²Wonnacott, Paul (1988): "The Auto Sector", in: Scott, J. & Smith, M. : *Free Trade Agreement: The Global Impact*, Washington, DC: Institute for International Economics, pp.101-116.

¹²³Il s'agit d'un autre aspect qui oppose l'ALE au Pacte de l'auto.

¹²⁴Cette thèse est défendue avec brio par: Eden, Lorraine & Molot, Maureen Appel (1993): "Continentalizing the North American Auto Industry"

¹²⁵Automotive Parts Manufacturers' Association (1991): *APMA Proposed Policy Positions for the Automotive Provisions of a North American Free Trade Agreement*.

Secteur chimique et pétrochimique

Ce secteur se divise en 6 sous-secteurs: (1) pétrochimique; (2) chimique inorganique; (3) chimique organique et spécialisé ; (4) chimique agricole; (5) produits intermédiaires et finis;¹²⁶ (6) pharmaceutique.¹²⁷ Tous ces secteurs, à part les pharmaceutiques qui est particulier, sont basés sur l'exploitation de ressources naturelles et/ou de l'énergie.¹²⁸ Le secteur chimique et pétrochimique joue un rôle fondamental dans l'économie puisqu'il ajoute de la valeur aux ressources naturelles en amont (upstream) et parce qu'il fournit les intrants des produits manufacturiers en aval (downstream). C'est d'ailleurs en ces termes que la principale association de ce secteur défend son rôle de pivot pour l'économie canadienne:

The chemical manufacturing industry shares with industries, such as pulp and paper or iron and steel, the capacity to transform Canada's natural resources into high value products. The industry is a major purchaser from a wide range of other industries. Based on input-output analysis, it is estimated, for example, that Canadian petrochemical production gives rise to nearly twice the value added in its upstream supplies as it generates in the petrochemical industry itself.¹²⁹

Cet aspect pivot du secteur chimique et pétrochimique est d'autant plus important dans le cadre économique canadien que la production de pétrole a une assise régionale importante dans l'Ouest. De plus, les industries des pâtes et papiers et le textile, pour ne nommer que ceux-là, utilisent une quantité importante de produits chimiques et pétrochimiques pour leur propre production.

Le sous-secteur *pétrochimique* a des caractéristiques particulières. Les intrants de la production se répartissent (en terme de coût) comme suit: matière brute (50%), capital (40%), main d'oeuvre (2%) et autre (8%).¹³⁰ La présence de gisements pétrolier et des incitatifs aux investissements sont donc prééminents dans ce sous-secteur. Traditionnellement, et encore aujourd'hui ces investissements ont été le fait de

¹²⁶L'industrie du plastique est la principale composante de ce sous-secteurs.

¹²⁷Il s'agit de la sous-division faite par l'industrie et généralement employée par Statistique Canada. Pour plus de détails, voir Winham, G. (1986)

¹²⁸Les produits chimiques organiques et agricole tirent leur intrant de minéraux tels la potasse ou du compost. Puisque ces sous-secteurs requierent peu de transformation, ils ne seront pas analysés ici. Le cas de l'industrie pétrochimique, qui dépend de son approvisionnement en pétrole est cependant particulière pour l'importance des investissements qu'elle nécessite et sera donc analysée ici.

¹²⁹Canadian Chemical Producers Associations, brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 632, p.9.

¹³⁰Canada. Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce, p.4.

multinationales, généralement américaines. Il est important de noter que, de tous les secteurs, l'industrie pétrochimique est une des plus sensibles aux pressions internationales et ceci est d'autant plus vrai pour le Canada. Sur le plan mondial, l'industrie est en pleine mutation et au Canada cela s'est traduit par une dichotomie entre les producteurs de l'Est du Canada (basés à Sarnia et à Montréal) et ceux de l'Ouest (basés en Alberta).¹³¹

Les industries de l'Est, dont l'intrant majeur est le pétrole provenant soit de l'Ouest soit des marchés internationaux, ont été mise en place durant la deuxième guerre mondiale alors qu'elles servaient d'approvisionnement pour la production de caoutchouc synthétique.¹³² Elles se sont développées par la suite pour servir presque exclusivement le marché domestique et elles ont grandement souffert de la crise énergétique des années soixante-dix. Pour ce qui est des industries de l'Ouest, leur intrant majeur est le gaz naturel, et elles ont vu le jour précisément avec la crise énergétique. La crise énergétique mondiale des années soixante-dix, dont l'OPEP est à l'origine, a favorisé les investissements de multinationales en Alberta qui y voyait un havre de stabilité. Les gouvernements successifs de cette province caressaient depuis belle lurette le projet d'implanter des usines de transformation pétrochimiques sur leur territoires. Dow Chemicals lorgnait du côté de l'Alberta depuis la fin des années soixante-dix, et la crise a simplement accéléré la décision d'y investir massivement; par la suite, d'autres multinationales ont emboîté le pas.¹³³ À la différence des producteurs de l'Est, les industries de l'Ouest sont orientées vers les exportations, et ce presque exclusivement en direction des États-Unis. Comme au cours des années soixante, les multinationales américaines ont commencé à diversifier géographiquement leurs opérations, leurs investissements ont eu pour effet d'accroître la production mondiale et les échanges commerciaux. Au cours de la récession du début des années quatre-vingt, on a même pu parler de surcapacité.¹³⁴ Autant les producteurs de l'Ouest que ceux de l'Est ont été touchés par ce phénomène. Mais ceux de l'Ouest ont en plus dû subir une baisse mondiale du cours du baril de pétrole. Puisque leur avantage comparatif essentiel provient de leur

¹³¹Voir: Chapman, Keith (1991): *The international petrochemical industry: evolution and location*, Oxford: B. Blackwell et Fayad, Marwan (1986): *The economics of the petrochemical industry*, London : Pinter.

¹³²Chapman, Keith (1991): *The international petrochemical industry: evolution and location*, Oxford: B. Blackwell, p.194.

¹³³Voir: Chapman, Keith (1985): "Raw material costs and the development of the petrochemical industry in Alberta since 1975", *Institute of British Geographers*, Transactions (New series), 10, pp.138-148; Chapman, Keith (1985): "Control of ressources and the recent development of the petrochemical industry", *Canadian Geographer*, 29, pp. 310-26.

¹³⁴Fayad, Marwan (1986): *The economics of the petrochemical industry*, London : Pinter, p.137.

proximité de gisements importants, ils ont été affectés négativement. En effet, la baisse mondiale du prix rendait moins important la proportion de la matière brute par rapports aux autres intrants, ce qui atténue l'avantage des installations albertaines. Les producteurs de l'ouest devaient donc accroître leurs marchés pour pallier à ces désavantages.

Table 5: Productivité en terme de valeur des expéditions par employé dans l'industrie du plastique.

Pays	Valeur des expéditions en Milliard de \$ U.S.	Nombre d'employé	valeur des expéditions par employé en \$ U.S.
Belgique	3 681	15 000	245 000
Japon	72 801	425 100	171 256
Espagne	8 296	58 600	141 570
États-Unis	72 758	595 300	122 221
RFA	36 842	312 000	118 083
Italie	13 773	118 000	116 720
France	14 796	139 000	106 446
Canada	9 150	112 000	100 549

Source: International Plastics Association Directors (1991). Cité par: Massicotte, Guy (1993): *Prospectives de l'industrie des plastiques dans un contexte Nord-américain*, Notes pour le discours de Michel La Salle, sous-ministre adjoint au développement industriel du Québec, 23 novembre.

Le Canada est un des seuls pays à avoir accès au marché américain principalement en raison de l'attribution de mandats de production continentaux par les multinationales américaines. Malheureusement, le Canada demeure captif du marché américain pour écouler ses exportations. Avant l'adoption du libre-échange, les tarifs douaniers étaient généralement plus élevé aux États-Unis qu'ils ne l'étaient au Canada.¹³⁵ Le fait que le secteur pétrochimique joue un rôle de pivot dans l'économie laisse supposer que toute libération du commerce est avantageuse dans la mesure où il obtient des intrants à meilleur prix et où il profite d'une demande accrue pour ses produits car les industries en aval se trouvent désormais des deux côtés de la frontière. Mais le sous-secteur pétrochimique repose sur une assise géographique continentale; c'est-à-dire que ses marchés se trouvent presque exclusivement au Canada ou aux États-Unis. Au niveau international, il y a clairement trois blocs commerciaux dans ce secteur et les échanges entre ces blocs sont faibles. Une réorganisation s'opère au sein des blocs alors que les industries jadis domestiques se continentalisent, ce que reflète d'ailleurs l'ALE. Ainsi, le support au libre-

¹³⁵voir Winham, G. (1986) et Canada. Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.

échange du secteur pétrochimique s'inscrit donc dans une perspective continentale.¹³⁶ Ce sous-secteur est également un de ceux (avec l'énergie) qui avait une forte assise dans l'Ouest du pays. Comme nous le verrons lors du chapitre ayant trait à la structure de l'État, les appuis ayant une base régionale importante sont plus aptes à triompher dans le contexte politique canadien.

Le sous-secteur des produits intermédiaires et finis est essentiellement composé d'industries produisant du plastique et ses dérivés. Il s'agit du principal sous-secteur en aval de l'industrie pétrochimique. L'industrie du plastique affecte 50% de ses coûts à l'acquisition de matière première, ce qui la rapproche encore de l'industrie pétrochimique; la main d'oeuvre entre toutefois dans une proportion supérieure des coûts de production (15-20%).¹³⁷ Pour toutes ces similitudes avec l'industrie pétrochimique, l'industrie a fini par supporter le libre-échange.¹³⁸ Mais certains aspects de l'industrie ont forcé les intervenants du secteur à poser un bémol à leur appui. Il s'agit d'une industrie en pleine réorganisation qui travaille à intégrer de nouveaux processus de transformation. L'industrie a un retard au niveau de la productivité comparativement aux autres pays de l'OCDE comme le montre la table 5. Ce retard explique les réticences du secteur à supporter l'ALE. Un autre problème de l'industrie face à la concurrence mondiale est qu'elle est dominée par les multinationales américaines. Bien que l'industrie pétrochimique vive une situation semblable à ce chapitre, les implications sont différentes puisqu'en pétrochimie, comme nous l'avons vu plus haut, la proximité des sources d'approvisionnement en ressources pétrolière et gazière est vitale et que la très haute valeur des investissements empêchent les réorganisations brutales de la production. Pour ce qui est du plastique, la situation est différente dans la mesure où les intrants sont plus aptes à être transportés et que les marchés doivent être à proximité des centres de production.¹³⁹ Il y a d'ailleurs des inquiétudes au sein de l'industrie que les multinationales américaines retirent les mandats de la recherche et du marketing des filiales

¹³⁶Dès 1978, le gouvernement était sensibilisé par un rapport consultatif des avantages pour le secteur de l'instauration du libre-échange continental. (Voir: Canada. Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.) À noter que siégeait sur ce comité des représentants syndicaux.

¹³⁷Massicotte, Guy (1993): *Prospectives de l'industrie des plastiques dans un contexte Nord-américain*, Notes pour le discours de Michel La Salle, sous-ministre adjoint au développement industriel du Québec, 23 novembre, p. 6

¹³⁸La société des industries du plastique du Canada: "SPI Position in Trade Issue with the United States", *Plasticwords*, no. 195.

¹³⁹Consultations sur la prospérité (1992): *Les matériaux ouvrés: Une voie d'accès à la nouvelle économie*, Contribution à l'initiative prospérité, rapport soumis à l'honorable Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.

canadiennes.¹⁴⁰ Malgré tous ses problèmes, le sous secteur du plastique a fini par se rallier à la coalition supportant le libre-échange principalement en raison de l'étroitesse du marché canadien. Comme le montre la table 6, il y a pratiquement saturation du marché canadien alors que la valeur des expéditions (12,8 milliards) comble 92 % de la consommation (13,9 milliards). La consommation de produit plastique est sans contredit en hausse depuis une quinzaine d'années et la tendance devrait se maintenir. Il existe de nombreux marchés prometteurs pour ce secteur qui substitue ses produits à l'acier et à certains autres alliages.¹⁴¹ Pour résumer, face au libre-échange, ce sous-secteur était pris entre l'arbre et l'écorce. Dominé par les multinationales américaines qui espéraient se restructurer, au prise avec une faible productivité par rapport aux standards des pays de l'OCDE, le sous-secteur du plastique ne pouvait voir le futur avec optimisme avec l'adoption du libre-échange. Mais d'un autre côté, pour augmenter la productivité, il fallait attirer des investissements et s'assurer à moyen terme d'un marché élargi; le statu quo était ainsi impossible. C'est pourquoi ce secteur a choisi de parier sur l'avenir et de choisir la libéralisation des échanges.

Table 6: Marché nord-américain du plastique: valeur des expéditions et de la consommation (1990) (en Milliards de \$ U.S.)

	États-Unis	Canada	Mexique
Valeur des expéditions	143	12,8	3,5
Exportations	72	2,6	1,4
Importations	16	1,5	0,3
Consommation apparente	149	13,9	4,6
Emploi	745 500	92 000	154 000

Source: Massicotte, Guy (1993): Prospectives de l'industrie des plastiques dans un contexte Nord-américain, Notes pour le discours de Michel La Salle, sous-ministre adjoint au développement industriel du Québec, 23 novembre.

Dans son ensemble, le secteur chimique et pétrochimique s'est rangé derrière la coalition pour le libre-échange. Le sous-secteur du plastique a été forcé de suivre pour attirer des investissements et s'échapper du marché canadien saturé. Ces deux sous-secteurs ont appuyé le libre-échange dans une perspective continentale. Beaucoup moins productif que l'Europe ou le Japon, les producteurs de plastiques devront affronter les

¹⁴⁰Dubois, Pierre (1993): "Exode des compagnies multinationales: problèmes ou opportunités", Discours offert lors de la 4e Conférence annuelle de la Société des industries du Plastique du Canada, mardi le 23 novembre.

¹⁴¹Whalley, J. (ed.) (1986): *Canada's resource industries*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.

américains d'abord. Pour ce qui de l'industrie pétrochimique, la proximité des sources d'approvisionnement est décisive ce qui incite l'industrie à s'organiser sur une base continentale.

Agriculture: boeuf et pomme de terre.

Parmi le secteur agricole, les éleveurs de porc et de boeuf ainsi que les producteurs de pomme de terre, tout comme les industries de transformation de ces denrées, sont les seuls bénéficiaires de l'Accord de libre-échange. Les exportations de boeuf et de porc comptent pour 22% de toutes les exportations agricoles, ce qui en fait le deuxième sous-secteur agricole en importance après les céréales et oléagineux.¹⁴² La table 2 (au début du chapitre) montre que les marchés des produits de viande sont principalement continentaux (entre 76% et 90% des exportations de boeuf et de porc se destinent aux États-Unis). La production de boeuf (élevage et transformation) est déjà intégrée continentalement et il y a plusieurs différends entre les deux pays sur des questions sanitaires et sur une politique commune face à la montée des importations d'Océanie et de l'Argentine. Le Canada a traditionnellement jouit d'exemptions des mesures protectionnistes adoptées en matière d'hygiène (antibiotiques et parasites utilisés ou provenant d'Océanie) mais cela est de moins en moins le cas. Souvent le Canada est indirectement forcé d'imposer les mêmes restrictions aux importations d'outre-mer sous peine d'être sanctionné des mesures protectionnistes américaines. Par exemple, en 1979, le ministre de l'agriculture Eugene Whelan expliquait que le Canada devait suivre l'exemple des États-Unis en adoptant le Meat Import Act: «the similarity between these two import control systems will help prevent disruptions in our beef trade with the U.S.».¹⁴³ Le cas du boeuf est particulier en ce sens qu'il s'agit d'une industrie qui est très concentrée sur les marchés continentaux et qui doit se plier à un régime protectionniste continental (tendance bilatérale) mais qui est pourtant compétitive internationalement (tendance multilatérale).

¹⁴²Meilke, Karl D. & Warley, T. K. (1990): "Canada", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future.

¹⁴³Cité par: Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian-American relations in a global agricultural context*, p.149.

5) Secteurs à préférence bilatérale (tendance multilatérale)

Agriculture: porc

Tout comme pour le boeuf, l'industrie du porc (élevage et transformation) est intégrée continentalement pour ses marchés et il n'y a pratiquement pas de barrières tarifaires. Le Canada fournit environ 50% du volume et 42% de la valeur des importations américaines de porc.¹⁴⁴ Les exportateurs canadiens sont toutefois victimes du néoprotectionnisme américain grandissant; le libre-échange est pour eux un instrument pour mettre fin à l'incertitude commerciale. La guerre du porc est l'expression consacrée pour décrire le lot de mesures protectionnistes unilatérales adoptées par le Congrès à partir de 1984 sous la pression des états producteurs (Iowa, Nebraska, South Dakota, Minesota et Wisconsin) menacés par les expéditions canadiennes qui se trouvaient avantagées par la faiblesse du dollar canadien.¹⁴⁵ Le libre-échange a justement été supporté par le sous-secteur porcin pour justement mettre fin aux risques de guerre commerciale avec les États-Unis. La pierre angulaire du support du sous-secteur à la coalition pour le libre-échange était l'obtention d'un tribunal binational indépendant ayant pour mandat de voir aux litiges commerciaux futurs. Un aspect particulier du sous-secteur du porc est son importance croissante au Québec et en Ontario. Les gouvernements en place ainsi que les associations agricoles fournissent de l'aide technique et des capitaux pour aider les horticulteurs déplacés par les importations à se réorienter dans la production porcine.¹⁴⁶ Malgré son importance croissante, la production porcine en est encore à ses débuts mais elle s'oriente déjà vers les marchés internationaux. Le libre-échange est utile pour régler les contentieux continentaux, d'où la préférence bilatérale du sous-secteur, mais la tendance est nettement multilatérale.

Même si la tendance des préférences des producteurs de porc et de boeuf divergent, leur appui au libre-échange demeure. Il convient de noter que les deux secteurs ont été «oubliés» dans les analyses de l'UPA de la Farmer Association. La raison est double: non

¹⁴⁴ Agriculture Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and agriculture: an assessment*, Ottawa: International Trade Policy Directorate, p.31.

¹⁴⁵ Pour des analyses détaillées du contentieux sur le porc, voir: Schmitz, A. & Sigurdon, D. (1990): "Stabilization programs and countervailing duties: Canadian hog exports to the United States", in: Lerner, G. & Klein, K.K. (1990): *Canadian Agricultural Trade: disputes, actions and Prospects*, University of Calgary Press ainsi que: Cohn, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade: Canadian- American relations in a global agricultural context*, pp.150-55.

¹⁴⁶ Voir: Union des producteurs agricoles (UPA), brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 537.

seulement ces sous-secteurs sont gagnant de l'ALE mais en plus leurs préférences vont à l'encontre des intérêts des autres secteurs agricoles ce qui empêche toute possibilité d'une véritable coalition de l'agriculture.

Secteur forestier

Le secteur forestier a été un des chefs de file pour supporter l'ALE. Les préférences reliées à la politique commerciale canadienne de ce secteurs penchaient pour le bilatéralisme avec espoir d'une ouverture des échanges multilatéraux. Le secteur forestier emploie directement 300 000 travailleurs et 700 000 indirectement, soit l'équivalent de 10% de la force de travail au pays.¹⁴⁷ Il s'agit donc d'un secteur très important pour l'économie canadienne d'autant plus qu'il est présent dans la plupart des régions au pays. En plus d'être un secteur à haute intensité de main d'oeuvre (majoritairement syndiquée), le secteur forestier requiert abondamment d'énergie dans ses activités de transformation. Il s'agit d'un secteur contrôlé par des intérêts canadiens et qui est en phase de consolidation. La tendance est à l'intégration verticale des activités de coupe et de transformation ainsi qu'à la diffusion géographique de la production.¹⁴⁸ Au niveau technologique, les installations canadiennes ont besoin de nouveaux investissements. Au Canada, environ la moitié des machines utilisées dans la production papetière date d'avant les années 1950 comparé à 25% aux États-Unis et seulement 5% en Scandinavie.¹⁴⁹ Bref, le secteur forestier est en pleine réorganisation.

Au niveau des échanges commerciaux, le secteur forestier est international de nature. Il est le plus important exportateur canadien puisqu'il compte pour 60% de toutes nos exportations¹⁵⁰ et qu'il représente 75% du surplus commercial de 15,4 milliards de dollars avec les États-Unis.(voir table 7) Bien que le Canada soit à l'origine de près de 25% des exportations mondiales, cette part est en déclin constant comme le montre le graphique 1. Tous les intervenants dans le secteur forestier mentionnent que les marchés canadiens de produits forestiers sont internationaux de nature. Ils font état des avantages comparatifs du secteur en terme de ressources naturelles et d'énergie bon marché. Certains ont mentionné que les coûts de main d'oeuvre pouvaient augmenter les coûts de production

¹⁴⁷Winham, G. (1986), p.54.

¹⁴⁸Voir: Madore, Odette (1992): *The Canadian forestry sector: an industrial and technological profile*, Ottawa: Research Branch, Library of Parliament.

¹⁴⁹Wilkinson (1986), p.87

¹⁵⁰Winham, G. (1986), p.55.

mais certains ont estimé que la qualité de la main d'oeuvre compensait. Tous font état des barrières commerciales que doivent affronter les exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux et continentaux.¹⁵¹

Table 7: Destination des exportations canadiennes de pâtes et papier en 1983 (en pourcentage)

	États-Unis	CEE	Japon	Autre
Bois d'oeuvre	76,5	7,5	8,8	7,2
Pâte	52,6	24,0	11,1	12,2
Papier journal	82,0	8,6	0,2	9,2
TOTAL	72,5	12,7	5,7	9,1

Source: Wilkinson, Bruce (1986): «Canada's Resource Industries: A Survey», in: Whalley, J. (ed.): *Canada's Resource Industries*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, p.79.

Plusieurs facteurs sont à l'origine du déclin relatif de la part canadienne de la production forestière. Premièrement, l'industrie a vu l'entrée de nombreux nouveaux concurrents. Le Brésil est déjà un important producteur alors que le temps de maturation de la forêt amazonienne est de 15 ans comparé à 100 ans dans la forêt boréale canadienne. En Asie, la Malaisie et la Nouvelle-Zélande sont en voie de devenir d'importants producteurs de bois d'oeuvre. Mais les principaux concurrents des producteurs canadiens demeurent les Scandinaves. Ils ont déjà sérieusement érodé les parts de marchés canadiennes en Europe.

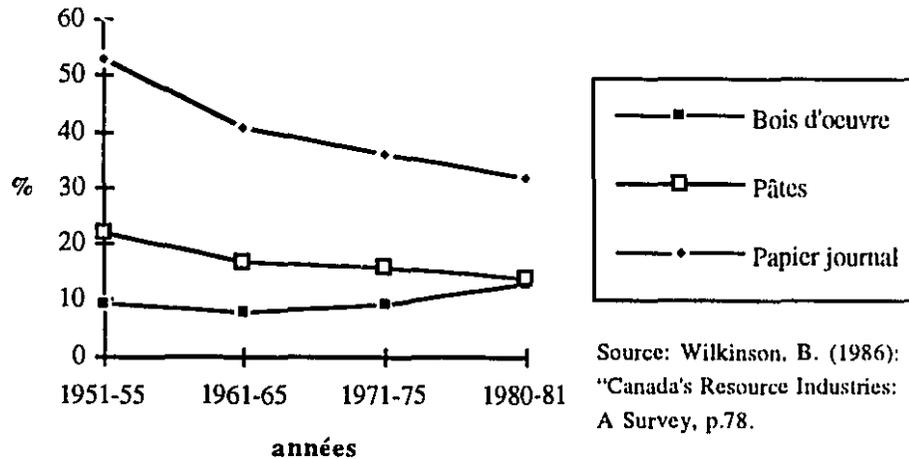
Les pertes de parts de marché en Europe des producteurs canadiens en faveur des Suédois s'expliquent en grande partie par un deuxième facteur: l'émergence du bloc commercial de la CEE. Pour expliquer leurs pertes de compétitivité sur les marchés européens, les intervenants des associations sectorielles sont unanimes (lors d'entrevues) pour mettre en cause l'accès non-restrictifs dont jouissent les Scandinaves sur les marchés de la CEE depuis le 1^{er} janvier 1984. Auparavant, le Canada et la Suède avaient un accès partagé des marchés de la CEE. Les exportations des deux pays (1,5 millions de tonnes de bois d'oeuvre) étaient exemptes de tarifs.¹⁵² Aujourd'hui l'accès canadien est limité à 500

¹⁵¹Pour la position gouvernementale sur les priorités avenir du secteur forestier, voir: Canada (1988): *Canada's forest industry : the next twenty years : prospects & priorities*, Hull, Qc : Supply and Services Canada.

¹⁵²Wilkinson (1986), p.82

000 tonnes qui sont aussi frappées d'un tarif. Pour les producteurs forestiers la mise en place de la CEE signifiait donc la fermeture progressive de leur second marché en importance.

Graphique 1: Part canadienne de la production mondiale (en volume)



Troisièmement, les actions des gouvernements changent les avantages comparatifs. Selon les gens de l'industrie papetière, les Suédois et les Norvégiens, par des dévaluations de leur taux de change en 1981 et 1984 (la krona fut dévaluée de 40%¹⁵³), ont pu se donner un avantage au niveau des prix de leurs exportations de bois de \$140 la tonne.¹⁵⁴ Les Scandinaves ont un avantage sur les Nord-Américains du fait qu'ils n'aient pas d'intérêts commerciaux divergents sur une base régionale. On voit en effet mal le gouvernement fédéral baisser la valeur du dollar sous prétexte d'aider les exportations forestières de la Colombie-Britannique et par le fait même d'augmenter le prix général des importations du Canada central. Il faut aussi mentionner que durant les années 1980, sous la politique économique expansionniste de Ronald Reagan, on a assisté à la surévaluation du dollar américain (et aussi du dollar canadien) contre les devises européennes.

Quatrièmement, le secteur forestier est la victime acharnée du néoprotectionnisme rampant aux États-Unis. Il convient avant tout de mentionner que les tarifs commerciaux

¹⁵³Wilkinson (1986), p.82

¹⁵⁴Leyton-Brown, David & Ruggie, John Gerard (1986): "The North American Political Economy in the Global Context: an Analytical Framework", *International Journal*, XLII, winter, p.62.

entre le Canada et les États-Unis sont à peu près inexistantes. Les problèmes commerciaux sont tous issus de barrières non-tarifaires. L'exemple qui illustre mieux les problèmes des producteurs forestiers canadiens est la dispute incessante sur le bois d'oeuvre qui fait continuellement fait la manchette des journaux canadiens. Les Américains reprochent aux gouvernements canadiens (fédéral et provinciaux) de subventionner leur industrie en accordant des droits de coupe en-deçà des prix du marché. En 1982, une requête visant l'imposition de droits compensatoires contre les producteurs canadiens fut déposé devant la Internationale Trade Administration (ITA) du département de commerce américain qui refusa pour le moment d'imposer quelque que pénalité aux producteurs canadiens. Il s'agissait toutefois du premier acte d'une longue bataille qu'allaient subir les exportateurs canadiens. En 1986, l'ITA imposa en effet un droit compensatoire de 15% sur les exportations canadiennes de bois d'oeuvre. La réaction canadienne fut de négocier un tarif à l'exportation du même taux de 15% en échange de quoi l'ITA accepta de retirer son droit compensatoire. Un des moments culminants des divergences commerciales concernant le bois d'oeuvre fut certes l'imposition par le Président Reagan le 22 mai 1986, incidemment le lendemain de la première session de négociation du libre-échange, d'un tarif déclinant sur cinq ans débutant à 35% sur les bardeaux de cèdre. Toutes ses disputes ont certes ébranlé les exportateurs canadiens. Ces derniers ont mis en tête de liste de toute initiative commerciale l'accès garanti du marché américain. Les acteurs sectoriels rencontrés ont mentionné leurs craintes permanentes (et qui demeurent suite à l'ALE et à l'ALENA qui n'ont pas réglé la question) face au néoprotectionnisme américain. Leurs craintes étaient amplifiées par l'accès préférentiel des Scandinaves aux marchés de la CEE. Ainsi, le néoprotectionnisme américain incite paradoxalement les producteurs forestiers canadiens à exiger du gouvernement la mise sur place de liens commerciaux plus étroits et surtout mieux définis.

Cinquièmement, la demande pour les produits forestiers change. La croissance de la demande est passée à 5,6% dans les années soixante à 3,0% dans les années soixante-dix.¹⁵⁵ Pour ce qui est du bois d'oeuvre, la demande internationale ne devrait pas fléchir avec les nouveaux besoins de construction chez les pays en voie d'industrialisation. Toutefois, une tendance se développe à l'importation de la matière brute (rondins ou copeaux) pour la transformer sur place. Pour le Canada, cela signifie une moindre valeur ajoutée à la matière première et une plus grande dépendance face aux fluctuations mondiales

¹⁵⁵Canadian Pulp and Paper Association (1983): Submission to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada. Montréal, p.17.

des prix. Pour ce qui est des pâtes et papier, les changements technologiques à venir sont problématiques. En effet, l'automatisation de la gestion et les technologies multimédias risquent de diminuer l'utilisation de papier. Par exemple, les pages jaunes pourraient être remplacées par des bottins électroniques. La diminution de la demande mondiale aura un impact sur les producteurs canadiens qui devront fonctionner dans un cadre commercial plus compétitif.

Tous les facteurs énoncés ci-haut affectent ou affecteront les producteurs forestiers canadiens de façon négative. L'augmentation de l'offre mondiale et la constitution de privilèges commerciaux pour la Suède en Europe diminue les marchés potentiels ainsi que les profits des producteurs canadiens. D'autre part, une diminution de la demande, signifie pour les producteurs canadiens, une exacerbation de la compétition sur les marchés internationaux, et donc, une plus grande sensibilité domestique aux pressions de la compétition internationale. Ainsi, le secteur forestier naturellement compétitif sur les marchés internationaux fait face à une position précaire. Affrontant une fermeture de plus en plus complète du marché européen, les exportateurs canadiens se doivent de conserver des débouchés sur le marché américain. Or, l'accès à ceux-ci est précaire et dépend des aléas des décisions du Congrès. En ce sens, les producteurs forestiers, particulièrement ceux de bois d'oeuvre, font visiblement les frais de l'isolement commercial du Canada. Il ne fait pas de doute que ce secteur menait la coalition demandant l'accès garanti au marché américain en tant que pis-aller au néoprotectionnisme mondial. Puisqu'ils ont les avantages comparatifs les rendant compétitifs internationalement (matière première abondante, énergie bon marché et expertise traditionnelle dans l'extraction et la transformation), les producteurs forestiers canadiens auraient avantage de l'ouverture globale des marchés. Or, étant donné la constitution de privilèges commerciaux en Europe en faveur des Scandinaves, les exportateurs canadiens se trouvent isolés commercialement. C'est ainsi qu'en raison de la constitution de blocs commerciaux, toute libéralisation commerciale semble plus théorique que réelle pour les producteurs forestiers. De plus le néoprotectionnisme américain affecte de façon négative l'accès à leur principal marché, ce qui rend encore plus isolée la position du Canada. Un accord de libre-échange continental devient donc pour les producteurs forestiers une planche (sic) de salut pour maintenir leur principal marché et pour attirer les investissements qui font défaut. Les intervenants sectoriels s'entendent par ailleurs pour mentionner que l'ALE ne répondait pas vraiment à leur exigence de marché garanti mais qu'il mettait tout de même en place un cadre (certes fragile) pour régler les différends commerciaux. Leurs préférences iraient toutefois pour

une ouverture commerciale globale. L'option bilatérale était et demeure donc un pis-aller en l'absence d'un véritable cadre commercial international.

Le secteur des pâtes et papier est l'épine dans le pied des centrales syndicales. En effet, on verrait mal les syndicats sectoriels condamner une initiative devant mettre fin à l'incertitude commerciale laquelle met en danger des emplois.¹⁵⁶ La CSN est forcée de l'admettre:

Beaucoup prétendent que la négociation du libre-échange sécurisera nos marchés devant le danger de se voir imposer des mesures protectionnistes sur certains produits tel le bois de sciage. La négociation devrait, en effet, empêcher la levée de tarifs sur de telles exportations. Mais pour cela, il nous faudra accepter un compromis sur le fond de la question, c'est-à-dire les droits de coupe, l'assurance-chômage, certaines politiques économiques, etc.¹⁵⁷

Transport urbain (et génie-conseil)¹⁵⁸

Ce secteur constitue une catégorie au sens marketing plutôt qu'au sens industriel. Les firmes qui entrent dans la production de matériel de transport urbain sont soit de gros conglomérats aux activités diverses ou sinon des sous-contractants. Traditionnellement, le secteur du transport urbain est dominé par des multinationales américaines mais il s'agit également d'un secteur où des intervenants canadiens prennent de plus en plus d'importance (Bombardier, Urban Transit Development Corporation, Hawker-Siddeley, etc.). Depuis le début des années soixante-dix, le secteur est en plein essor au Canada et, malgré le fait que les besoins soient croissants au Canada, le marché domestique ne suffit plus à la capacité de production des firmes basées au pays.¹⁵⁹ Durant la période 1971-77, le secteur produisait pour 316 M\$ et n'exportait pratiquement pas, alors que de 1978 à

¹⁵⁶Les syndicats sectoriaux refusent pourtant publiquement de supporter le libre-échange. Ils disent que l'ALE n'offre aucune garantie contre le néoprotectionnisme américain. Or, lorsque confrontés à préciser si l'ALE est une mauvaise initiative ou simplement un accord mal négocié, ils refusent de trancher.

¹⁵⁷CSN (1988): *Négociation d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique: impact sur les produits de la forêt*, Document interne, p.4

¹⁵⁸Le transport urbain et le génie-conseil ont comme caractéristique commune d'être à haute utilisation de technologie et leur main d'oeuvre est constituée d'ingénieurs et de techniciens. Mais ces deux secteurs n'entretiennent l'un avec l'autre aucun rapports. Je mets le génie-conseil dans la même section que le transport urbain pour des raisons de simplicité. En effet, les deux secteurs ont les mêmes marchés, des intrants semblables et tous les deux ont de fortes perspectives de croissance. Comme leurs préférences en matière de politique commerciale sont rigoureusement identiques, je simplifie l'analyse en laissant le lecteur analyser lui-même le secteur du génie-conseil en le substituant au transport urbain.

¹⁵⁹Canada. Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry (1984): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce. Voir aussi: Frankena, Mark W. (1981): *Urban transportation economics : theory and Canadian policy*, Toronto : Butterworths et Hallett, Patrick H. (1981): *Canadian urban transit at a glance*, Ottawa: Canada Mortgage and Housing Corp.

1982, il produisait pour 1,3 B\$ et en exportait 40 %.¹⁶⁰ Le marché mondial des transports urbains est en plein essor avec les besoins criants des NICs qui sont aux prises avec des problèmes de pollution et de congestion urbaine. L'industrie est internationale de nature pour ses marchés, ses investissements et sa recherche et développement.¹⁶¹ Bien que 95% des exportations canadiennes se destinent aux États-Unis,¹⁶² les intervenants du secteur visent à moyen terme une présence accrue sur les marchés d'Asie, d'Amérique latine et aussi d'Europe. Le marché américain n'est pas protégé par des tarifs mais par des mesures discriminatoires d'achats (la plus connue est la Buy American Act) qui sont beaucoup plus néfaste pour le secteur. Le cas de Bombardier qui a établi une usine dans l'état de New-York pour desservir le marché régional est à se titre souvent cité.

La structure du secteur révèle en elle-même les préférences en matière de politique commerciale. Le marché américain est certes le plus important pour l'instant mais un accord de libre-échange ne peut empêcher les mesures protectionnistes non-tarifaires érigées par les états et les villes dans l'attribution de contrats. De plus, au niveau des pressions politiques, le secteur des transports urbains a été beaucoup plus vocal pour se plaindre de la fragmentation du marché canadien en raison du protectionnisme inter-provincial.¹⁶³ Puisque les vrais marchés d'avenir pour le secteur des transports urbains sont situés dans les pays en voie d'industrialisation et que l'ALE ne changeait rien aux mesures protectionnistes non-tarifaires émanant des états et des villes américaines, le secteur urbain est multilatéral de nature. Pourtant, comme le libre-échange avec les États-Unis ne menace aucunement le marché domestique canadien (également sous le coup de mesures protectionnistes non-tarifaires), l'industrie des transports urbains ne voyaient pas d'un mauvais oeil le libre-échange, au contraire. Pour ce secteur en plein essor, toute libéralisation des échanges est bonne à prendre: par voie multilatérale d'abord, sinon par accord bilatéral.

¹⁶⁰Winham, G. (1986), p.175.

¹⁶¹Voir: Canada. Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry (1984): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce et Hart, Michael (1984); *Some Thoughts on Canada-United States Sectorial Free Trade*, Essays in International Economics, The Institute for Tesearch on Public Policy, pp.21-23.

¹⁶²Winham, G. (1986), p.175.

¹⁶³Dore, Pierre (1988): *The Quebec urban transit & rail transportation equipment industry*, Quebec: Gouvernement du Quebec, Ministère de l'industrie, du commerce et de la technologie; Lal, L. (1984) Department of finance, "Draft Report on the feasibility of freer trade with the U.S. in Urban Transit Equipment, April 1984.

Secteur pharmaceutique

Bien que le sous-secteur pharmaceutique soit traditionnellement classé avec les produits chimiques et pétrochimiques, il s'agit avant tout d'un sous-secteur très particulier. Le sous-secteur pharmaceutique est limité au marché domestique avec quelques niches technologiques qui ont des marchés internationaux. Au niveau des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, les problèmes originent de législations concernant la recherche et le développement et la mise en marché des nouveaux produits.¹⁶⁴ Le Canada était le seul pays du G7 (avant l'adoption de la loi C-22) à ne pas protéger les brevets des firmes qui faisaient des percés technologiques, ce qui incitaient les firmes implantées au Canada à faire leur recherche ailleurs, malgré un bassin de chercheur de premier plan au pays.¹⁶⁵ En raison, des importants investissements nécessaires à la recherche pharmaceutique et au caractère international de cette recherche, le sous-secteur pharmaceutique est naturellement porté vers les marchés mondiaux. Le libre-échange n'était pas une question directement importante pour ce secteur. Si on peut supposer que l'industrie pharmaceutique a généralement supporté le libre-échange, c'est pour favoriser une libéralisation globale de l'économie canadienne. Ainsi, l'industrie pharmaceutique pouvait espérer forcer le gouvernement canadien à lui octroyer les mêmes conditions que celles en place dans les autres pays du G7 en matière de recherche et de mise en marché.¹⁶⁶ L'industrie pharmaceutique voit résolument son avenir dans une perspective internationale même si la libéralisation du commerce est beaucoup moins importante que les politiques en matière de recherche et de propriété intellectuelle.

Électronique

Le secteur de l'électronique est composé de cinq sous-secteurs tels que le décrit la table 8. Le secteur dans son ensemble est en plein essor principalement en raison des innovations technologiques des vingt dernières années mais aussi en raison d'une certaine hausse de la compétitivité canadienne (principalement dans les télécommunications). De

¹⁶⁴Voir: External Affairs Canada (1988): *Drugs and pharmaceutical products*, Ottawa; Kotowitz, Yehuda (1986): *Issues in patent policy with respect to the pharmaceutical industry*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry; Goyer, Robert (1985): *Regulatory aspects and their influence on pharmaceutical research and on the introduction of drugs in Canada*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry : Minister of Supply and Services Canada.

¹⁶⁵Voir: Mathewson, G. Frank (1986): *Market structure and performance in the pharmaceutical industry*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry; Supply and Services Canada, 1986..

¹⁶⁶Voir: Lexchin, Joel (1992): *Pharmaceuticals, patents and politics : Canada and Bill C-22*, Ottawa : The Centre.

1980 à 1984, le secteur de l'électronique a vu ses expéditions bondir de 30%, les exportations de 52% et le marché s'est élargi de 38%.¹⁶⁷ Précisons cependant que le secteur des biens de consommation est en pleine perte de vitesse alors que les importations provenant de l'Asie du Pacifique envahissent les marchés nord-américains (et aussi européens). Pour les besoins de l'analyse, le sous-secteur des pièces et composants peut être intégré aux autres sous-secteurs.¹⁶⁸ Le sous-secteur des ordinateurs et de la bureautique ainsi que celui de la robotique et des systèmes de contrôle vivent depuis le milieu des années quatre-vingts la même situation. Les firmes, filiales de multinationales américaines et aussi japonaises, de ces deux sous-secteurs redéployent les processus manufacturiers en Asie du Sud-est. En fait la présence manufacturière des multinationales dans ces sous-secteurs diminue au Canada au même moment où de nombreuses micro-entreprises voient le jour (les multinationales dominant toutefois en terme de ventes en s'accaparent 85% du marché)¹⁶⁹. Ces dernières servent de sous-contractantes aux multinationales ou bien elles occupent certaines niches très précises du marché. Ces nouvelles entreprises sont très dynamiques puisqu'elles exportent 90% de leurs expéditions.¹⁷⁰ En terme commercial, ces micro-entreprises sont peu touchées par les barrières protectionnistes et donc le libre-échange les affectent marginalement.¹⁷¹ On doit donc conclure que pour tous ces sous-secteurs (à l'exclusion des télécommunications qui sont analysées au paragraphe suivant), le libre-échange avait un impact secondaire. Au niveau manufacturier, les pays d'Asie ont pris une avance insurmontable et toute stratégie de protectionnisme continentale serait futile. D'ailleurs, on voit mal une telle stratégie pouvoir se déployer sans heurts avec les autres secteurs de l'économie canadienne puisque l'électronique est essentiel à tous les secteurs cherchant à faire face à la compétition internationale. En protégeant un intrant (électronique) névralgique pour les autres secteurs, on pénaliserait toute l'économie canadienne.

¹⁶⁷Canada (1986): *The Electronics industry in Canada : an overview*, Ottawa : Minister of Supply and Services, p.3.

¹⁶⁸Il s'agit en effet d'un sous-secteur "captif" des autres sous-secteurs puisqu'il est partie intégrale de leurs intrants.

¹⁶⁹Canada (1986): *The Electronics industry in Canada : an overview*, Ottawa : Minister of Supply and Services, p.13.

¹⁷⁰Canada (1986): *The Electronics industry in Canada : an overview*, Ottawa : Minister of Supply and Services, p.15.

¹⁷¹Sauvant, Karl P. (1986): *Trade and foreign direct investment in data services*, Boulder : Westview Press; Nelson, Richard R. (1984): *High-technology policies : a five-nation comparison*, Washington, D.C. : American Enterprise Institute for Public Policy Research.

Le cas des télécommunications est cependant particulier puisque des changements technologiques ont un impact déterminant sur la structure de l'industrie autant canadienne que mondiale. Les innovations technologiques qui apparaissent dans ce secteur depuis le milieu des années quatre-vingts sont en voie d'intégrer plusieurs aspects de l'industrie à des activités communes. Le développement des semi-conducteurs a bouleversé l'industrie des télécommunications qui se voit offrir au même moment de formidables possibilités de croissance et des défis d'adaptation majeurs.¹⁷² Le secteur des télécommunications doit ainsi être absolument analysé dans une optique internationale, même pour ce qui est des aspects commerciaux. Mais dans une stricte perspective canadienne, il s'agit d'un des secteurs rattachés à la «nouvelle économie» qui offre le plus de promesse d'avenir. Il s'agit en fait de l'un des rares secteurs de pointe présent depuis longtemps au Canada.¹⁷³ La particularité de ce secteur est, que bien qu'en voie croissante d'internationalisation de la recherche, des investissements et des marchés, les firmes canadiennes tirent très bien leur épingle du jeu. L'exemple classique est Northern Telecom qui est devenue une véritable multinationale d'envergure mondiale (classée 6e en 1983)¹⁷⁴. Ce fleuron de l'économie canadienne est passé de ventes aux États-Unis de 193,5 M\$ en 1977 (15,8% des revenus) à 3,9 B\$ en 1985 (67% des revenus)!¹⁷⁵ La fulgurante percée de Northern Telecom aux États-Unis s'est fait en parallèle à la conquête de nouveaux marchés partout dans le monde, quoique dans des proportions moins astronomiques. Le marché Nord-américain des télécommunications demeure de loin le plus important au monde comme le montre clairement la table 9 même si la plus forte croissance est enregistrée en Asie. Toutefois, les firmes d'envergure oeuvrant dans le secteur des télécommunications sont internationales de nature pour ce qui est des investissements, de la production et de la recherche et développement. Il faut aussi savoir que les multinationales comme Northern Telecom confient de plus en plus de tâches à des sous-contractants et que plusieurs petites firmes canadiennes se tirent bien d'affaire. Ces PME sont aussi orientées vers les marchés internationaux. Bref, en raison de son caractère éminemment international (en terme de production et de marchés) et parce que les firmes canadiennes tirent de plus en plus leur

¹⁷²Pour une analyse détaillé du phénomène technologique voir: Hobday, Michael (1990): *Telecommunications in Developing Countries. The challenge from Brazil*, London: Routledge et Rens, Jean-Guy (1993): *L'empire invisible : histoire des telecommunications au Canada*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.

¹⁷³Pour l'historique des télécommunications au Canada, voir: Rens, Jean-Guy (1993): *L'empire invisible : histoire des telecommunications au Canada*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.

¹⁷⁴Hobday, Michael (1990): *Telecommunications in Developing Countries. The challenge from Brazil*, London: Routledge, p.47.

¹⁷⁵Atkinson, M. & Coleman, W. (1989): *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, University of Toronto Press, p.102.

épingle du jeu dans les marchés internationaux, la préférence du sous-secteur des télécommunications canadien en matière commerciale est multilatérale. Toutefois, ce secteur n'a pas des intérêts divergents sur le plan continental par rapport au plan international. Ainsi, le libre-échange ne pose aucun problème majeur d'adaptation pas plus qu'il n'ouvre vraiment de nouveaux marchés. Encore une fois, le secteur des télécommunications est un de ceux pour qui le libre-échange avait une importance marginale. Au mieux l'ALE représentait un pis-aller.

Table 8: Sous-secteurs de l'électronique (1984)

	Milliards de \$ Can.				Nombre de travailleur
	Expéditions	Exportations	Importations	Marché domestique	
Biens de consommation	1,8	0,4	2,2	2,1	15 000
Pièces et composants	0,8	1,0	2,4	2,0	10 300
Ordinateur et bureautique	1,1	1,8	4,7	4,6	14 500
Robotique et systèmes de contrôle	1,0	0,2	0,8	1,6	19 000
Télécommunications	2,8	1,7	1,8	1,8	38 000
TOTAL	7,5	5,1	11,9	12,6	96 800

Source: Canada (1986): *The Electronics industry in Canada : an overview*, Ottawa : Minister of Supply and Services.

Table 9: Estimation des marchés régionaux pour les télécommunications (expéditions en milliards de \$ U.S.) (1991)

	1982	1987	1992	Croissance (% annuel)
Amérique du Nord	19,9	29,1	41,9	7,8
Europe	12,5	17,2	23,7	6,7
Asie	11,8	19,1	31,7	10,1
Amérique latine	1,4	2,0	2,9	7,7
Océanie	0,9	0,7	1,0	8,2
TOTAL	46,9	69,3	102,7	8,1

Source: Hobday, Michael (1990): *Telecommunications in Developing Countries. The challenge from Brazil*, London: Routledge, p.46.

6) Secteurs aux préférences particulières

Énergie

Le secteur énergétique (constitué des producteurs de pétrole, de gaz naturel, de charbon, d'hydro-électricité et d'uranium) a massivement supporté le libre-échange. Ce secteur est toutefois particulier en plusieurs points. Il faut d'abord mentionner que le secteur est *de facto* orienté vers le marché continental (voir table 10). Il est évident que la compétition internationale est limitée dans le cas de l'électricité et le gaz naturel étant donné que les circuits de distribution sont exclusivement continentaux. Le marché d'exportation du pétrole est pratiquement orienté uniquement vers les États-Unis alors que les importations sont d'outre-mer. Il n'y a finalement que le charbon et l'uranium qui aient des marchés véritablement internationaux. Pour ces raisons, l'appui du secteur

Table 10: Secteur énergétique (1986)

	Pétrole brut	Pétrole raffiné	Gaz naturel	Électricité	Charbon	Uranium
Production (Millions de \$)	4343	11555	9575	12631	4135	965
Proportion exportée	86,9%	18,0%	25,9%	8,6%	44,8%	82,9%
Exportations destinées aux États-unis en proportion des exportations totales	99%	94%	100%	100%	0,1%	45%

Source: Energy, Mines and Resources Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and energy: an assessment*. Ottawa: Energy, Mines and Resources Canada.

énergétique au libre-échange ne peut sous-tendre de stratégie multilatérale ou de protectionnisme continental. Malgré le fait que ses marchés soient surtout continentaux, le secteur énergétique est tout de même très vulnérable au contexte international. Le secteur dans son ensemble a été indirectement favorisé par la crise énergétique qui a débuté avec la consolidation de l'OPEP lors des années soixante-dix.¹⁷⁶ Contrairement aux autres pays de l'OCDE, le Canada et les États-Unis n'ont pas réagi à la crise en rationalisant leur consommation. Dotés de ressources abondantes et prêtes à être exploitées, le Canada et les États-Unis ont mis l'accent sur le développement de nouvelles ressources. Dès la fin des années soixante-dix, l'importance relative du secteur énergétique s'accroissait donc dans les

¹⁷⁶Sur l'évolution du secteur énergétique à la suite des conséquences de la crise de l'OPEP, voir: Adelman, M.A. (1984): "The international Context", in: Carmichael, Edward A. (1988): *Energy and the Canada-U.S. free trade agreement*. Toronto: C.D. Howe Institute.

deux pays.¹⁷⁷ Depuis le milieu des années quatre-vingt, avec le retour à la normale des prix du pétrole, la tendance commune dans les deux pays est à la déréglementation et à la libre-concurrence des prix.¹⁷⁸ Ceci est d'autant plus marqué par la présence dominante des multinationales américaines dans l'extraction et le raffinage du pétrole et du gaz naturel au Canada. Car en ce qui concerne le pétrole et le gaz naturel, les préférences du secteur coïncident avec les intérêts des multinationales américaines. Les multinationales organisent déjà l'extraction, le raffinage et la distribution sur une base continentale. C'est pourquoi, sans même aucun accord commercial, certains auteurs ont pu parler d'une situation de libre-échange *de facto*.¹⁷⁹ Bref, il va de soit que, pour le secteur énergétique qui est sous l'égide des multinationales américaines, le libre-échange était désirable pour confirmer une situation déjà prévalente; en fait, il n'y avait pas d'option alternative.

Table 11: Importance régionale du secteur énergétique (1986)

	Prairies	Colombie-Britannique	Atlantique	Québec	Ontario
Pourcentage du PIB régional	21,0	6,0	5,8	3,9	2,4
Pourcentage des emplois	7,2	2,3	2,5	2,0	2,4
Pourcentage des investissements	25,0	4,1	12,3	7,7	7,5

Source: Energy, Mines and Resources Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and energy: an assessment*, Ottawa: Energy, Mines and Resources Canada.

Politiquement, le libre-échange s'offrait avec d'autant plus de force que le secteur énergétique est fondamental pour plusieurs régions du pays. Comme le montre la table 11, les prairies sont très dépendantes du ce secteur pour assurer leur bien-être économique; il en est de même pour la Colombie-britannique et l'Atlantique. Le chapitre sur l'explication ayant trait à la structure de l'État s'attardera en détail sur les divergences régionales au sujet de la question commerciale. Mentionnons simplement ici que le secteur énergétique a été au centre de ces divergences. Il faut savoir que le Programme Énergétique National (PEN) a

¹⁷⁷Voir: Plourde, Andre Roger (1988): *Canadian energy trade: the past and the future*, Toronto: University of Toronto, Department of Economics and Institute for Policy Analysis.

¹⁷⁸May, Doug (1988): "Oil and Gas Development under the Free Trade Agreement: An Atlantic Canada Perspective", in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell.

¹⁷⁹Saunders, J. Owen (1988): "The Canadian Resource Sector: Some Implications of the Free Trade Agreement", Bernard, Jean-Thomas (1988): *L'Accord de libre-échange et l'électricité*, et Plourde, André (1988): "Oil Import Charges and the Canada-U.S. Free Trade Agreement" in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell. Voir également: Dillon, John (1993): "The Petroleum Sector under Continental Integration", in: Ginspun, Ricardo & Cameron, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.315-330.

été durement ressenti à l'Ouest du pays. Le libre-échange était la garantie établie que jamais plus une telle politique allait pouvoir entraver le développement du secteur énergétique de l'Ouest pour favoriser les intérêts industriels de l'Ontario et du Québec. En effet, l'ALE stipule que le gouvernement canadien ne pourra mettre en place aucune politique discriminatoire sur les prix payés par les consommateurs canadiens.¹⁸⁰ Ainsi, les producteurs énergétiques demeurent libres de vendre au plus offrant: l'Ontario doit donc payer autant que le Midwest pour sa consommation. Bien entendu le libre-échange n'offrait rien de plus qu'une garantie sur l'avenir puisque, en 1984, le gouvernement Mulroney avait déjà mis fin au très contesté PEN.¹⁸¹

Un autre facteur augmentait le poids du secteur énergétique dans la coalition pour le libre-échange. Le gouvernement américain mettait au sommet de sa liste de priorité de négociation l'accès garanti aux ressources énergétiques canadiennes. On peut ainsi dire que les intérêts du secteur énergétique se rencontraient des deux côtés de la table de négociation. Les tensions entre le Canada et les États-Unis sur la question énergétique remontent à longtemps. Dès le début de la crise de l'énergie des années soixante-dix, l'administration Nixon chercha à mettre en place des traités d'approvisionnement garanti entre les deux pays pour se protéger de toute interruption avenir.¹⁸² C'est avec Reagan que les intentions américaines seraient clairement mises sur la table. Un des premiers geste de Mulroney après son élection en 1984 fut de se rendre à New-York «pour mettre fin à l'infâme PEN.»¹⁸³ Il faut rappeler que le gouvernement Trudeau avait fortement déplu aux Américains en mettant en place le PEN et le FIRA, deux programmes destinés à accroître l'autonomie canadienne en matière d'énergie et d'investissement, mais qui a eu pour conséquence de freiner le développement du secteur énergétique dans son ensemble. Il est effectivement clair que l'ensemble du secteur énergétique de l'Ouest du pays, au même titre que les multinationales américaines, ont été pénalisées par de telles politiques. Il faut comprendre que les représentants politiques de l'Ouest, dans leur désir de mettre en place une industrie locale d'extraction et de raffinage de pétrole et de gaz, doivent en quelque sorte choisir entre les multinationales et Ottawa. Ils ont constamment choisi de se ranger

¹⁸⁰Voir: Mcdougall, J. (1991): "The Canada-US Free Trade Agreement and Canada's Energy Trade", *Canadian Public Policy*, 17:1: 1-13 et Plourde, A. (1991): "The NEP Meets the FTA", *Canadian Public Policy*, 17:1: 14-24.

¹⁸¹Voir: Masse, Marcel (1988): *Free trade and energy*, Ottawa: Energy, Mines and Resources Canada.

¹⁸²Dillon, John (1993): "The Petroleum Sector under Continental Integration", in: Ginspun, Ricardo & Cameron, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.315-330.

¹⁸³Entrevue de l'auteur avec Brian Mulroney.

derrière les multinationales, sans doute parce qu'il est plus difficile d'attirer les investissements et l'expertise nécessaire au développement de l'industrie que de faire du «Ottawa bashing». ¹⁸⁴ Toujours est-il qu'en matière énergétique, la coalition pour le libre-échange profitait de la convergence de l'élection du gouvernement Mulroney, des pressions de l'administration Reagan pour obtenir l'approvisionnement garanti, de la présence dominante de multinationales américaines et de l'impopularité massive du PEN à l'Ouest de l'Ontario.

Secteur financier ¹⁸⁵

Le secteur des services financiers a été impliqué de loin dans le débat sur le libre-échange. Les retombées directes de l'accord étaient minimes pour la situation de ce secteur dans la mesure où il n'y a pas de barrières tarifaires aux échanges de services. En analysant la situation du secteur, on constate que d'autres facteurs poussent à sa réorganisation. Le contexte international a une influence marquante sur les préférences politiques du secteur financier. Mais à la différence des autres secteurs, ces préférences ne s'articulent pas autour de demandes d'une politique commerciale continentale. Aux yeux des acteurs financiers, il faut plutôt permettre la dérèglementation de l'industrie qui force une distinction entre quatre sous-secteurs de services financiers.

Les services financiers évoluent à double vitesse. Premièrement, au niveau planétaire, il y a une intégration complète des transactions financières. Les marchés nationaux sont tous interliés alors que, entre autre exemple, les transactions prenant place sur un parquet boursier a une incidence sur les autres marchés boursiers du monde entier. Secondement, au niveau national, les places boursières, les activités des banques et des firmes de courtage et les règles de comptabilité sont toujours soumises aux législations domestiques des États-nations. Le résultat est que les deux niveaux —fluidité internationale et législations domestiques— entrent en conflit. La loi canadienne établissait une distinction entre quatre champs d'activité financière: (1) service bancaire; (2) société de

¹⁸⁴Voir Duquette, Michel (1992): *Energie et fédéralisme au Canada*, Montreal : Presses de l'Université de Montreal. L'auteur parle avec brio du dilemme canadien et des comportements d'adaptation qui s'articulent autour de la question de l'énergie.

¹⁸⁵Pour les fins de cette recherche, le secteur des services est particulier en ce sens qu'il entre dans la composition de la plupart des autres secteurs; les "services" décrivent ainsi des activités fragmentées et éparpillées. Au sens large, les services ne sont pas nécessairement un secteur défini. Ainsi, cette recherche portera sur les transactions de services opérés par des firmes spécialisées (qui transigent exclusivement des services). Les entreprises de services qui sont importantes dans l'économie et qui sont touchées par le libre-échange sont donc: (1) les banques, (2) les institutions financières.

fiducie; (3) assurance; (4) courtage. Sous la pression simultanée de la mondialisation des transactions financières, de la compétition internationale en matière d'investissement et de l'imprécision grandissante entre les quatre champs d'activité les pressions étaient intenses pour que le législateur abroge les réglementations qui forcent la séparation des activités financières en quatre champs distincts.¹⁸⁶ L'adoption de la *Réforme des lois sur les institutions financières fédérales* en 1990 implique que l'intégration des services financiers se fait les quatre sous-secteurs plutôt que sur une échelle continentale. Les banques canadiennes ont déjà réagi en acquérant la participation des firmes de courtages et il est à prévoir une plus grande restructuration de l'industrie financière dans les années à venir. En résumé, il faut analyser l'impact du libre-échange en prenant compte d'abord et avant tout de la consolidation des quatre champs d'activités.

Les acteurs des firmes financières ont consacré bien peu d'attention aux implications qu'aurait le libre-échange sur leurs activités. Les banques canadiennes, qui dominent de par leur importance le secteur financier, sont perdantes autant que gagnantes de l'adoption du libre-échange. L'ALE octroie de part et d'autre de la frontière le traitement national pour les firmes impliquées dans les échanges de services. Comme les législations bancaires des deux pays sont très différentes, on ne peut aucunement parler d'intégration des marchés financiers. Étant donné que les banques canadiennes avaient déjà (depuis 1978) droit au traitement national aux États-Unis, l'ALE n'offre rien de nouveau. De plus, puisque la législation bancaire aux États-Unis relève des états, les banques canadiennes devront avoir plusieurs stratégies, chacune tenant compte des différences législatives régionales. À l'inverse, au Canada, les banques opèrent sur une base régionale, ce qui facilitera l'entrée des concurrents américains. Mais les banques canadiennes ont aussi certains avantages de l'adoption de l'ALE. Elles ont déjà commencé à réagir à la dérèglementation et seront ainsi avantagées dans le cas où les États-Unis suivraient l'exemple du Canada en modifiant le Glass-Steagall Act qui compartimente le secteur financier en quatre sous-secteurs. À ce propos, l'ALE prévoit que le Canada aurait le traitement national dans le cas où toute dérèglementation entrerait en vigueur. Il s'agit donc d'un gain qui dépend de l'avenir. Finalement, on peut supposer que puisque les banques seront bénéficiaires des transactions financières issues d'échanges commerciaux accrues, elles ont supporté le libre-échange. Pour résumer, le libre-échange ne représente pas de gains directs véritables ni de menaces sérieuses pour le secteur bancaire canadien. En fait,

¹⁸⁶Voir: Canada (1985): *La réglementation des institutions financières du Canada: propositions à considérer* (livre vert); Canada (1986): *Le secteur financier: nouvelles directions* (le livre bleu).

l'industrie est occupée à s'adapter à la mondialisation des marchés et à la dérèglementation qui s'en est suivie. Mais en favorisant le commerce, le libre-échange comporte des avantages indirects pour l'industrie.

7) Conclusion

À l'issue de la précédente analyse sectorielle, plusieurs conclusions peuvent être tirées. Premièrement, la crise internationale a eu un impact sur les préférences des secteurs selon leurs marchés, leurs intrants, leur propriété et l'origine de la compétition. L'explication basée sur les profils de production comble bel et bien une des failles de l'explication basée sur les relations internationales en faisant la démonstration que la position concurrentielle du Canada s'articule à partir des secteurs qui constituent son économie. Elle fait ressortir comment la crise internationale a pu affecter les secteurs et leurs préférences en vue du libre-échange.

Deuxièmement, les préférences des secteurs face au libre-échange peuvent s'expliquer par des raisons différentes, ce qui démontre la nécessité de laisser de côté les catégories monolithiques du genre «Big Business». Il est très intéressant de constater que des secteurs aussi différents que les télécommunications et les textiles aient pu se rallier derrière une même politique commerciale. Chez les secteurs supportant le libre-échange, la crise internationale en a contraint plusieurs à chercher refuge sur les marchés continentaux; et donc de supporter le libre-échange dans une perspective de protectionnisme continental. Pour d'autres, le libre-échange offrait de nouvelles d'opportunités pour restructurer leur processus de production, pour redistribuer la composition de leurs investissements et pour accroître leur maîtrise de certaines niches technologiques et ainsi améliorer leur compétitivité internationale; et donc de supporter le libre-échange en tant que pis-aller à une véritable libéralisation multilatérale. De leur côté, les secteurs s'opposant au libre-échange, déjà affaiblis par la crise internationale, se sont vus d'autant plus contraints dans leurs perspectives d'avenir par l'adoption de l'ALE.

Troisièmement, l'explication basée sur les profils de production ne répond qu'à une partie de l'énigme car elle ne parvient pas à dégager les raisons du succès de la coalition pour le libre-échange; elle ne fait que décrire la base sociale ayant avantage de l'adoption de la politique libre-échangiste. Il ne saurait être question de postuler que toute politique est le reflet parfait de la majorité des intérêts sociaux et sectoriels; il faut plutôt évaluer le poids relatif de certains acteurs sociaux dans la balance politique. Comme l'explique Gourevitch:

Economic situation directs our attention to preferences, to *why* groups wanted one or another outcome. The argument is, however, less clear about *how* those preferences turned into policy. Obviously, we need some notion of the connection between economic actors and political process, of the mechanisms whereby preferences acquired power.

L'explication basée sur les profils de production montre qu'il y avait un momentum favorable à la formation d'une coalition pro-libre-échange, sans pour autant pouvoir décrire la constitution et l'influence d'une telle coalition. Il sera intéressant d'analyser l'influence que certaines associations intermédiaires ont pu avoir sur la formation des coalitions supportant le libre-échange et sur le gouvernement. Comment et sous l'influence de quels acteurs sociaux les préférences libre-échangistes ont pu être traduites en politique effective?

Finalement, l'insuffisance de l'explication des profils de production ressort également au niveau de la conscience qu'ont les acteurs sociaux de leur propre situation et de leurs préférences. Les intérêts sectoriels sont plus ambigus que ce que la présente explication a pu laisser croire. Après tout, au moment même du débat du libre-échange la situation politique ne semblait pas jouée d'avance. Au moment de la constitution du support et de l'opposition au libre-échange, les acteurs sociaux n'avaient qu'une idée approximative de leur situation concurrentielle et de leurs intérêts commerciaux. À quel point les idéologies ont pu agir comme prisme analytique chez les acteurs sociaux pour favoriser l'articulation cohérente des préférences commerciales?

IV. ASSOCIATIONS INTERMÉDIAIRES

L'explication basée sur les profils économiques reposait sur le postulat selon lequel la position des acteurs sociaux et des secteurs dans l'économie domestique, continentale et internationale déterminaient l'issue des politiques économiques du gouvernement. Or, il est nécessaire de juger de la validité de ce postulat et de tenir compte du rôle des associations intermédiaires. Car dans les faits, une nouvelle politique économique n'émerge pas spontanément des seuls intérêts économiques des acteurs dominants; les intérêts économiques influencent les politiques du gouvernement dans la mesure où ils parviennent à se traduire en pouvoir politique. Selon Gourevitch, «the strength of the argument based on intermediate associations lies in the importance of organization for translating preferences into effective action.»¹⁸⁷ Quel rôle les associations intermédiaires jouent-elles dans la transmission des demandes sociales par rapport au libre-échange?

Il y a plusieurs façons d'influencer le pouvoir politique, lesquelles influences ne se calquent pas directement sur la position fonctionnelle des acteurs sociaux. En premier lieu, les associations aident leurs membres à considérer leurs intérêts à long terme. Pour cela, elles fournissent de l'information, définissent les enjeux et tentent de rallier leurs membres à un consensus. Les associations jouent donc un rôle important en médiatisant de façon convergente les intérêts à long terme de leurs membres. L'explication des associations intermédiaires prend toute son importance dans la mesure où l'on constate que les associations parviennent souvent à dégager une marge de manoeuvre face aux intérêts à court terme de leurs membres, et de ce fait, à acquérir une véritable autonomie d'action. En deuxième lieu, il est intéressant de s'interroger sur le rôle que jouent les associations dans la constitution organisée des intérêts sectoriels. Les coalitions d'intérêts ne se forment pas spontanément et les associations ont peut-être joué un rôle dans la définition des intérêts en présence lors du débat sur le libre-échange. En troisième lieu, dans plusieurs cas de réalignement majeur de politique économique, les associations intermédiaires jouent un rôle charnière en faisant du lobbying, en pouvant aller jusqu'à affecter l'issue des élections, ou au moins en influençant les instances politiques et institutionnelles de même que l'opinion publique. Qu'en a-t-il été avec le libre-échange? Quels acteurs sociaux ont favorisé l'émergence des coalitions en faveur et défaveur du libre-échange? Quel fut leur influence respective?

¹⁸⁷Gourevitch (1986), p.61.

Puisque l'on ne saurait évaluer l'adoption du libre-échange comme fonction directe du support d'une masse critique de secteurs économiques, et que les associations jouent un rôle de guide ou de phare dans l'élaboration des préférences de leurs membres, il est important de comprendre le rôle qu'elles jouent dans l'ébauche et l'adoption de politiques définies. On peut se demander si l'issue du débat pour le libre-échange a été influencée par la présence d'associations intermédiaires allant au-delà des secteurs d'activité économique. On peut aussi s'arrêter au rôle de rassemblement et de lobbying des associations.

1) Les associations patronales et l'importance de la BCNI

a) La BCNI: initiatrice de la coalition pour le libre-échange

La BCNI est formée des présidents des sept principales banques au pays, de dix compagnies d'assurance, de multinationales américaines, de grandes entreprises canadiennes reliées à l'extraction minière et au domaine de l'énergie; bref, toutes les grandes entreprises de l'économie d'extraction (staple economy) et de celles du capital international.¹⁸⁸ Le poids de la BCNI est remarquable car ses entreprises-membres ont des actifs de plus de 700 milliards et des revenus de plus de 250 milliards de dollars.¹⁸⁹ Mise sur pied en 1976, la BCNI a dès lors cherché à faire avancer les intérêts de la communauté d'affaire auprès des pouvoirs politiques en ayant la capacité d'aller aux devants des intérêts particuliers de ses membres.¹⁹⁰ Langille affirme que la constitution de la BCNI s'explique par des changements intervenus sur la scène économique internationale et qui ont eu une incidence sur la situation des grandes entreprises regroupées par la BCNI.¹⁹¹ Il donne l'exemple de la lutte acharnée que la BCNI a menée contre le Programme d'énergie nationale (PEN) lors du gouvernement Trudeau. À partir de 1982, la BCNI a travaillé à forger un consensus chez les autres associations d'affaires qui s'opposaient au libre-échange dans les années soixante-dix. Du point de vue de la BCNI, le libre-échange allait au-delà des seuls avantages sectoriels. Le PEN, et dans une certaine mesure le FIRA, ont stimulé la création d'un front patronal opposé à l'intervention gouvernementale, duquel la

¹⁸⁸Coleman, William D. (1988): *Business and politics : a study of collective action*. Kingston, Ont. : McGill-Queen's University Press, p.48.

¹⁸⁹Langille, D. (1987), p.42.

¹⁹⁰ Langille, D. (1987), pp. 47-48.

¹⁹¹Il parle de la diminution des profits («squeeze on profits»), de l'accroissement de la continentalisation («increasing continentalization») et de l'accroissement de compétition internationale («increasing competition»).

BCNI a joué un rôle clé.¹⁹² Le libre-échange représentait l'occasion de repousser avec force l'interventionnisme gouvernemental et même de renverser la vapeur.

Avec l'avènement des Conservateurs en 1984, la BCNI en collaboration avec la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers du Canada et la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, a lancé un groupe d'étude pour mettre au point une position commune sur le libre-échange continental. Selon Finlayson et Bertasi¹⁹³, les propositions de la communauté d'affaires menée par la BCNI ont trouvé un écho des plus favorables dans l'ébauche de la politique commerciale du nouveau gouvernement conservateur.¹⁹⁴ Langille a montré les liens existants entre la BCNI et les hautes sphères du gouvernement, entre autres, en raison des entrées politiques dont jouissait Thomas D'Aquino. Mais la plus grande évidence du rôle joué par la BCNI dans le débat sur le libre-échange est apparu lors des élections fédérales de 1988. Il est estimé que les forces pro-ALE, organisées autour de la BCNI et de la Canadian Alliance for Trade and Job Opportunities, ont dépensé \$56 millions (qui n'ont pas été comptabilisées à titre de dépenses électorales) contre \$5 millions pour les groupes d'opposition.¹⁹⁵ Ces montants sont d'autant plus significatifs si l'on considère les difficultés des Conservateurs à remonter la pente après le débat télévisé et que les forces pro-ALE ont fourni \$6 millions et demi dans les trois dernières semaines de la campagne.¹⁹⁶ En prenant les rênes de la défense du libre-échange, la BCNI a fourni le leadership nécessaire à l'organisation cohérente des intérêts de la plupart des groupes patronaux. Ce rôle ne saurait être sous-estimé étant donné la tendance des associations sectorielles à poursuivre leurs intérêts étroits et à sombrer dans l'affrontement.

b) Coalition patronale au-delà de la BCNI

Il serait cependant incorrect d'attribuer à la BCNI la capacité d'aplanir tous différents au sein de la communauté d'affaire, ou de lui assigner un pouvoir «hégémonique» (dans les mots de Langille). En fait, Langille est conscient des limites du

¹⁹²Langille, D. (1987)

¹⁹³Finlayson, J. & Bertasi, S. (1992): "Evolution of Canadian Postwar International Trade Policy", in: Cutler, C. & Zacher, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver: UBC Press, pp.19-46.

¹⁹⁴Canada (1985): *How to secure and enhance Canadian access to export markets = Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*, Ottawa : External Affairs Canada.

¹⁹⁵Fillmore, Nick (1989): "The Big Oink: How Business Won the Free Trade Battle", *This Magazine* 22: march, p.14.

¹⁹⁶Ibid.

pouvoir de la BCNI puisqu'il mentionne que ce n'est qu'avec l'élection des Conservateurs que ses propositions ont été véritablement mises de l'avant. Mais c'est aussi en analysant le rôle des autres associations patronales, incluant celles représentant la petite et moyenne entreprise (PME), que l'on doit mettre un bémol à l'hégémonie de la BCNI. Comme le rapportent Albo et Swartz: «One of the most remarkable aspects of the free trade initiative is the virtual unanimity of Canadian capitals' support, which extends far beyond the BCNI.»¹⁹⁷ Il ne fait pas de doute que les secteurs reliés à l'économie d'extraction (foresterie, énergie, mines et métaux) bénéficient du libre-échange et il est logique qu'ils aient voulu s'organiser pour mettre en place un cadre commercial continentaliste. Il semble également clair que se soit la BCNI qui ait lancé l'idée du libre-échange chez la communauté d'affaires. Il est cependant problématique de suggérer comme le fait Langille que la BCNI ait pu rallier contre leurs intérêts les différents secteurs, ainsi que les associations intermédiaires les représentant, dans l'aventure du libre-échange. Les consultations menées dans le cadre de la Commission Macdonald n'ont pas fait ressortir d'opposition au libre-échange de secteurs ayant par la suite «décidés» de joindre la coalition menée par la BCNI. La chambre de commerce du Québec qui est une association fédérale représentant des PME a plutôt recommandé «que le commerce international soit libéralisé autant qu'il est possible; entre autre mesure que soit sérieusement étudiée la proposition d'un marché commun avec les États-Unis.»¹⁹⁸ Le président de cette chambre a affirmé en entrevue que, mise à part l'industrie du meuble qui avait des réticences, tous les secteurs manufacturiers ont très tôt supporté le libre-échange. Même son de cloche au Conseil du Patronat et à la chambre de commerce du Canada. L'Association canadienne des manufacturiers a déposé en 1981 un rapport devant le Comité sénatorial sur les affaires extérieures favorisant l'option du libre-échange.¹⁹⁹ En entrevue, le président de l'Association des manufacturiers du Québec, a lui aussi affirmé que le consensus pour le libre-échange s'est dégagé chez les représentants de tous les secteurs.

Il est primordial de comprendre que les associations patronales de tout genre ne sont pas naïves et qu'elles n'ont pas supporté le libre-échange contre leurs propres intérêts et sur les seules instances de la BCNI. Langille estime que les pressions du contexte international ont été déterminantes sur la décision du *Big Business* de faire la promotion du libre-échange. Or, on peut supposer que ces pressions internationales ont eu le même effet sur

¹⁹⁷Albo, Greg & Swartz, Donald (1987): "Book Review: The Free Trade Papers", *Studies in Political Economy*, 24: Autumn, pp.151-157; p. 155-56.

¹⁹⁸:Commission Macdonald. La Chambre de commerce du Québec, Brief #0484, p.21.

¹⁹⁹Canadian Manufacturers Association (1981), brief submitted to the Senate Committee on Foreign Affairs.

les PME. Ceci expliquerait le support général donné par les chambres de commerces et les associations sectorielles au libre-échange. Bien entendu, au sein de chaque association sectorielle, certains membres-entreprises avaient à perdre du libre-échange. Or, si un consensus a dû être «imposé», c'est au niveau des associations sectorielles, lesquelles sont en mesure d'offrir une position concrète (parlant de marchés, de compétition internationale et d'intrants propres au secteur) répondant aux intérêts à long terme de leur membres. La plupart des associations ont demandé des mesures d'adaptation aux entreprises en difficulté en raison du libre-échange sans doute pour favoriser un plus large support chez leurs membres. La BCNI n'a eu qu'à prendre le relais et présenter une position commune au nom de toutes les associations patronales. En ce sens, on doit surtout voir la BCNI comme une bougie d'allumage et une force de rallye des intérêts sectoriels.²⁰⁰

2) Les syndicats

a) Intérêts divergents des travailleurs selon les secteurs d'emploi

Le mouvement ouvrier n'est pas aussi homogène en terme d'intérêts sectoriels que l'avancent les auteurs de l'NEPC. À ce sujet, il convient de citer Albo et Swartz:

The emphasis on free trade's threat to existing jobs seeks to mobilize opposition on the basis of workers' immediate interests. But divergent interests among capitals ensure that the workers' interests are anything but homogeneous. Thus the claim that a free trade pact will entail extensive job loss *cuts against* workers —especially in resource and steel— whose jobs are most threatened by US protectionism. As such the issue of job losses threatens to reproduce existing divisions within the coalition's key constituency.²⁰¹

Les syndicats (imités par les auteurs du *left nationalism*) ont justement cherché à faire valoir que tous les travailleurs, peu importe les secteurs d'activité économique où ils sont employés, étaient opposés au libre-échange continental. La mise en place d'une politique commerciale préférentielle en Europe et la compétition des NICs avaient des répercussions directes sur les travailleurs des secteurs exportateurs. Les opposants à l'ALE n'ont pas su proposer de solutions pouvant répondre aux préoccupations en matière commerciale des travailleurs de ces secteurs. Si on ne peut nier que le libre-échange allait de pair avec la restructuration de l'économie canadienne, et que plusieurs travailleurs risquaient a priori de

²⁰⁰En fait, le débat autour du libre-échange n'est pas une bonne étude du cas de «l'hégémonie» de la BCNI puisque toutes les associations patronales ont supporté de leur propre gré l'ALE. Langille a plus de succès lorsqu'il limite son analyse à la coalition d'affaires menée par la BCNI et ayant obtenu la fin du Programme énergétique national.

²⁰¹Albo, Greg & Swartz, Donald (1987): "Book Review: The Free Trade Papers", *Studies in Political Economy*, 24: Autumn, pp.151-157; p. 154.

perdre leur emploi, force est de constater que le libre-échange offrait une solution pour assurer la survie de certains secteurs imposants, tels l'acier et la foresterie. Mais, au-delà des disparités sectorielles des travailleurs, il faut se poser la question pourquoi les syndicats n'ont pas pu «imposer» un consensus sur la question du libre-échange.

b) Fragmentation de l'organisation syndicale

L'entrée en jeu des pays du tiers monde dans la production industrielle mondiale a eu un impact négatif direct sur la situation des travailleurs canadiens peu qualifiés, et par ricochet, sur la situation des syndicats. La production industrielle des pays développés a progressivement (et partiellement) migré au sud, laissant de nombreux travailleurs non-qualifiés sans emploi. Le résultat de ce processus fut qu'en, premier lieu, les syndicats ont tenté de résister, ce qui a peut-être ralenti le processus. Mais, comme l'indique Mary Lou Coates, les pressions des changements structuraux internationaux ont aussi affecté les syndicats: «the drastically altered environment of the 1980s and 1990s has placed the Canadian movement on a very different playing field from the 1960s and 1970s, often with little room to manoeuvre.»²⁰²

La réorganisation de l'économie vers des pôles à haute valeur ajoutée a également un impact négatif sur la position de force des syndicats. En même temps que les opérations manufacturières requérant une importante quantité de main d'oeuvre peu qualifiée migrent dans les NICs, les pays de l'OCDE tentent de maintenir leur bien-être économique en favorisant l'innovation et la technologie. Or, une conséquence de la production de bien à haute valeur ajoutée est l'exclusion progressive des ouvriers peu qualifiés. Les emplois étant plus rares, ou menacés de disparaître, les travailleurs des secteurs traditionnels (formant la plus grande part des syndiqués à part la fonction publique) doivent mettre un frein à leur demande. Les employeurs ont le beau jeu puisqu'ils ont le choix d'une main d'oeuvre qualifiée et désespérée d'un emploi. Comme l'indique Drache:

New competitive pressures are having unprecedented impacts. Coupled with portable industrial technologies, they are creating radically altered conditions, especially for labour. Everywhere labour has seen its bargaining power weaken in a shrinking job market.²⁰³

²⁰²Coates, Mary Lou (1992): *Is a new unionism emerging?*, Kingston, Ont.: Industrial Relations Centre, Queen's University, p.1.

²⁰³Drache, Daniel (1989): *The deindustrialization of Canada and its implications for labour*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives = Centre canadien de recherche en politiques de rechange, p.3.

Les emplois à haute valeur ajoutée, étant mieux rémunérés et offrant de meilleures conditions d'emploi, créent des disparités accrues chez les travailleurs ce qui se traduit par une fragmentation de l'organisation syndicale.²⁰⁴ La polarisation de l'économie en deux pôles, l'un regroupant les secteurs en déclin, l'autre se définissant par les «secteurs d'avenir», ne peut que nuire à la capacité des syndicats de rallier tous les secteurs.

c) Perte de pouvoir de rassemblement

La perte de vitesse de la situation sociale des travailleurs est amplifiée par une contradiction interne du mouvement ouvrier. Traditionnellement, les syndicats se sont inscrits comme les défenseurs de l'ensemble des travailleurs, qu'ils soient syndiqués ou non (c'est assurément le rôle que se sont données les centrales syndicales lors du débat sur le libre-échange). Mais fondamentalement, la fonction des syndicats est avant tout de défendre leurs membres, comme le souligne Hébert:

Employment guarantees for those who are already employed and wage systems favouring such workers confirm that the labour movement is preoccupied with its own members. It is natural that it be so. The objective of trade unions in their day-to-day and year-to-year operations is to better the working conditions and wages of their own members. A problem arises, however, if the same movement attempts to speak for the unemployed and for all workers. The mismatch between these two activities of the trade-union movement is, of course, visible. Therefore, the strategic decision, however necessary, of representing union members more effectively than the unemployed, coupled with the problems that public-sector strikes inflict on the population in general, has tarnished the labour movement's reputation. Public opinion polls confirm this observation.²⁰⁵

Dans le cadre spécifique du débat sur le libre-échange, les syndicats et les autres groupes populaires ont eu peine à articuler une position de rechange qui aurait pu convaincre les travailleurs de l'ensemble des secteurs, qu'ils soient syndiqués ou non. Leur opposition au libre-échange relevait surtout du désir de maintenir le statu quo, position difficile à défendre étant donné les problèmes profonds qu'affrontait l'économie canadienne dans un contexte de crise internationale. C'est ainsi que Jenson et Mahon décrivent l'inertie du mouvement ouvrier lors du débat sur le libre-échange:

The unions (...) play an active part in the coalition of social movements -including the organized women's movements, the churches, native peoples, nationalists, and

²⁰⁴Le phénomène est d'autant plus aigu au Canada que l'économie du pays a d'importants problèmes structureaux. En effet, malgré qu'il fasse partie de l'OCDE, la prospérité du Canada est excessivement dépendante de l'extraction de ressources naturelles. De plus, le pays a tendance à importer les processus ou développements technologiques nécessaires pour accroître la productivité. Le résultat est que l'économie canadienne ne parvient pas à créer un nombre suffisant de nouveaux emplois qualifiés ce qui empire la situation de la main d'oeuvre dans son ensemble.

²⁰⁵Hébert, Gérard (1993), pp.106-107.

environmentalists- that opposed the (...) FTA. Building on the notion of a continued commitment to social programs and economic redistribution, the Pro-Canada Network (...) was an important rallying point for mobilizing extraparliamentary opposition to the FTA. It also was heavily involved as a force parallel to the opposition parties in the 1988 election, which centered on the agreement. Unfortunately, *the network remained a rather loose coalition, united around a defense of what had been*, rather than an alternative vision of the future. Thus, the FTA was depicted as a threat to the Canadian culture, and to the environment.²⁰⁶

En se cantonnant dans la défense du statu quo, les syndicats risquaient de se discréditer car ils s'associaient à la crise profonde qui secouait le Canada. Albo et Swartz critiquent la stratégie du CLC (Canadian Labour Congress):

The CLC's effort to broaden the class basis of the free trade opposition by jettisoning the radical economic program of its 1986 convention in favour of existing industrial development policies, leavened by moderate economic nationalism, has left it defending the ancient régime so discredited by the crisis itself. In so doing, the proponents of free trade have been given a clear run at those workers who correctly understand that the old ways of doing business are no longer viable.²⁰⁷

3) Les associations agricoles: dissensions sectorielles et régionales

Bien que les fermiers ne représentent que 3,1 %²⁰⁸ de la population active, ils jouissent d'une influence sur les affaires de l'État de beaucoup supérieure à leur nombre relatif. Premièrement, les intérêts des fermiers sont partagés par une importante partie de la population laquelle dépend économiquement des revenus agricoles. Deuxièmement, le secteur agricole est un important exportateur canadien. Cela signifie que les revenus d'exportation des fermiers assurent l'équilibre de la balance des paiements du Canada. Troisièmement, les fermiers sont concentrés en région et dans plusieurs circonscriptions électorales, ce qui leur assure une voix importante (supérieure à leur poids démographique réel) dans les affaires de l'État. Toutefois, la précédente analyse sectorielle a clairement démontré que, pour la plupart, les fermiers sont perdants de l'adoption de l'ALE. Trois raisons expliquent l'incapacité des fermiers à s'opposer avec succès à la coalition supportant le libre-échange: leurs dissensions sous-sectorielles, leurs difficultés financières issues de la crise des années soixante-dix, et leurs dissensions régionales.

²⁰⁶Jenson, Jane & Mahon, Rianne (1993), p.85. Les italiques sont ajoutés.

²⁰⁷Albo, Greg & Swartz, Donald (1987): "Book Review: The Free Trade Papers", *Studies in Political Economy*, 24: Autumn, pp.151-157; p. 155-56.

²⁰⁸Agriculture Canada (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and agriculture: an assessment*, p.3.

a) Dissensions sous-sectorielles

Le débat sur le libre-échange a permis de constater à quel point la communauté agricole est fragmentée. Il serait presque tentant d'affirmer que le secteur agricole est une catégorie abstraite plutôt que réelle. Comme l'analyse sectorielle l'a démontré, quelques sous-secteurs agricoles (éleveurs et producteurs de porc et de boeuf) ont supporté le libre-échange alors que les autres s'y sont opposés. Chez les sous-secteurs s'opposant à l'ALE, il y a une divergence profonde quant aux objectifs que devraient rencontrer la politique commerciale canadienne. D'un côté, il y a ceux (grains et oléagineux) qui estiment que le libre-échange entache le multilatéralisme qui les sert si bien. De l'autre côté, il y a ceux (horticulture, lait, volaille et oeufs) qui s'opposent à toute forme de libéralisation des échanges. Dans de telles conditions, on aurait mal vu ces sous-secteurs joindrent leurs forces pour proposer une alternative convenable à l'ALE.

La plus large association de fermier au pays, la Canadian Federation of Agriculture (CFA) avaient des réserves face au libre-échange²⁰⁹ mais elle n'a pu présenter une opposition sans équivoque, puisqu'en tant que fédération, elle regroupe toutes les associations sous-sectorielles et régionales. Comme quelques sous-secteurs étaient gagnants du libre-échange, en l'occurrence le porc, le boeuf et les pommes-de-terres des Maritimes, la CFA pouvait difficilement s'opposer aux intérêts de ces associations sous-sectorielles, dans le but de défendre les intérêts de la majorité de ses membres. Finalement, les intérêts du secteur agraire (dans la mesure où on accepte une telle catégorie) sont également en opposition avec les intérêts du secteur alimentaire manufacturier. Il a été démontré que les manufacturiers ont exigé que l'agriculture fasse partie de l'ALE pour leur permettre d'affronter la compétition américaine qui s'approvisionne à meilleur marché.

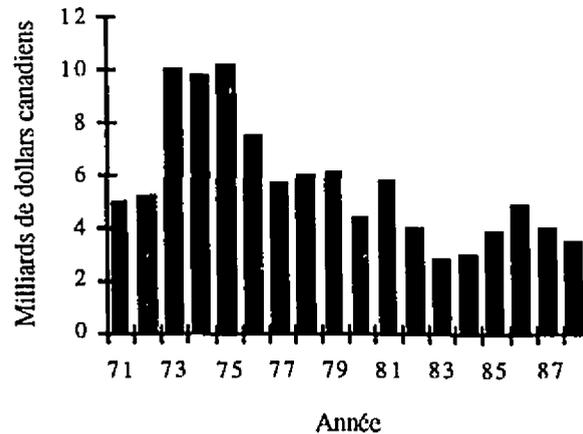
b) Difficultés financières

Les difficultés financières des fermiers dans leur ensemble ont empêché la formation d'un consensus allant au-delà des intérêts sous-sectoriels. Alors que depuis le milieu des années cinquante, les prix des denrées agricoles n'ont cessé de baisser, le début des années soixante-dix a marqué un revirement de tendance qui, malheureusement pour les fermiers, s'est avéré temporaire. Toutefois, cette hausse momentanée des prix (de 1971 à 1977-78) a incité les fermiers canadiens (tout comme les Américains et les Européens) à

²⁰⁹Canadian Federation of Agriculture: *Submission to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. Examination of a Free Trade Agreement between Canada and the United States*, 8 August 1988.

investir pour augmenter leur production, et donc, à emprunter des capitaux. Jusqu'en 1975, les fermiers ont pu profiter de taux d'intérêts réels négatifs ainsi que de l'appui financier du gouvernement

Graphique 6: Variation du revenu réel total des fermiers canadiens



Source: Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): «Canada», in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, p.145

dans leur entreprise d'expansion. Durant cette courte période de prospérité exceptionnelle, le nombre de fermier a même augmenté.²¹⁰ Or, par la suite, l'inflation galopante et la hausse fulgurante des taux d'intérêts qui ont suivi ont sérieusement hypothéqué l'avenir des fermiers. Comme le montre le graphique 6, leurs revenus ont évolué en parallèle avec le prix des denrées agricoles ainsi que la variation de l'inflation et des taux d'intérêts. Comme le soulignent ces auteurs:

The combination of reduced cash flows, high interest rates, and falling equity led to sharp increases in farm financial difficulties. Problems started in the red meat sector and then extended to all types of farms. By the mid-1980s, the most serious financial problems were found in the specialized grain farms of western Canada. These farmers experienced a combination of asset devaluation and reduced incomes because grain prices fell to levels that, in real terms, were lower than in the 1930s. Also farmers' expectations about future economic conditions in agriculture became very pessimistic.²¹¹

²¹⁰Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): "Canada", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, pp.140-49.

²¹¹Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): "Canada", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, p.125

En fait, en 1987, soit en plein coeur du débat sur le libre-échange, 12,5% des fermiers étaient en difficulté financière et, sur ce nombre, plus de la moitié était insolvable.²¹² Dans de pareilles conditions financières, il n'est pas surprenant que certains sous-secteurs aient cherché à sauver les meubles et faire bande à part sur la question du libre-échange.

c) Dissensions régionales

Le secteur de l'agriculture est un des rares à être présent à travers toutes les provinces canadiennes. Il n'y a pas une province dans laquelle les fermiers n'ont pas une influence politique supérieure à leur importance démographique. Toutefois, l'influence des fermiers s'exprime de façon ponctuelle, c'est-à-dire qu'ils peuvent obtenir des mesures politiques à leur avantage sur une base régionale seulement. Par exemple, une sécheresse dans les prairies mobilisera l'attention des députés de la région, lesquels pourront peut-être obtenir certaines mesures d'Ottawa ou de la province. Mais l'influence des fermiers sur les questions nationales (tel le libre-échange) est minimisée lorsqu'elle s'oppose aux autres secteurs de l'économie. Premièrement, dans les petites provinces où les fermiers sont relativement nombreux (Alberta et Saskatchewan entre autres), leurs demandes peuvent être opposées aux intérêts de d'autres secteurs importants (dans le cas du libre-échange, ce fut l'énergie), ce qui diminue la force de leur nombre. Deuxièmement, puisque le secteur agricole est dispersé sur tout le territoire, il est très difficile pour les fermiers d'arriver lors de débats politiques nationaux avec des demandes politiques unifiées. Un exemple de ceci est le support donné au libre-échange par les cultivateurs de pommes-de-terres des Maritimes alors que ceux de la Colombie-Britannique s'y sont opposés. Au départ, le National Farmer' Union (NFU) ainsi que l'Union des producteurs agricole (UPA), qui sont les deux associations les plus militantes, se sont opposées farouchement au libre-échange.²¹³ Lors des élections fédérales de 1988 et du débat référendaire sur le libre-échange, l'UPA a pourtant fini par se ranger derrière le libre-échange. À ce moment, il était clair que les offices de mise en marché (qui sont surtout une barrière commerciale déguisée) du lait (un sous-secteur très important au Québec) étaient maintenues malgré l'ALE. De plus, les producteurs de porc (gagnants du libre-échange) sont de plus en plus nombreux

²¹²Agriculture Canada (1987): *Farm Financial Assessment*, Farm Development Policy Directorate. Cité par Meilke, Karl D. & Walrley, T. K. (1990): "Canada", in: Anderson, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future, p.125.

²¹³National Farmer' Union. *Submission to the Select Standing Committee on Bill C-130. An Act to Implement the Free Trade Agreement between Canada and the United States of America, 28 July 1988*; Union des producteurs agricoles (UPA), brief submitted to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, Brief # 537.

au sein de la communauté agricole québécoise. Ainsi, en 1988, l'UPA, constatant que l'ALE ne représentait aucun désavantage pour ses membres et des gains pour certains d'entre eux, a choisi de briser le front commun agricole (si front commun il y a déjà eu...).

4) Conclusion

Le principal mérite de l'explication basée sur les associations intermédiaires est qu'elle permet de voir si les associations ont joué un rôle déterminant *allant au-delà des intérêts sectoriels* des patrons, des travailleurs, ou des fermiers. Dans le cas des patrons, la BCNI a certes joué un rôle d'instigateur et de rassembleur et de leader de la coalition pro-libre-échange. Par son organisation structurée, son poids politique et économique important, la BCNI a pu galvaniser la coalition patronale et avoir une influence significative sur le gouvernement. Comme l'avance avec raison Langille, des pressions émanant du contexte international ont fait réagir les groupes patronaux. Le chapitre précédent s'est attardé à la réaction des secteurs face aux changements de la structure internationale de la production, des marchés, des investissements et de la technologie. En ce sens, la coalition patronale allait au-delà de la BCNI. D'autres associations patronales ont joué un rôle important, soit en tant que représentants des producteurs manufacturiers (l'Association des manufacturiers du Canada), soit en tant que représentants des PME (la Fédération canadienne des entreprises indépendantes et la Chambre de commerce du Canada).²¹⁴ De plus, le chapitre précédent a montré comment plusieurs associations sectorielles ont défendu le libre-échange avant d'être sollicité par la BCNI ou par le gouvernement conservateur. En quelque sorte, les intérêts sectoriels se sont affirmés avant même que ne commence à s'organiser la coalition pro-libre-échange menée par la BCNI. Cette conclusion nous ramène à affirmer que l'explication des profils de production prédomine (en terme de causalité) sur celle des associations intermédiaires. Cependant, l'explication basée sur les associations intermédiaires prend toute son importance une fois établies les préférences sectorielles.

Pour ce qui est des syndicats, il y a trois aspects à considérer. Premièrement, les centrales syndicales ont cherché à mettre sur pied un front commun de tous les travailleurs sans considérations des intérêts sectoriels. En ne rencontrant pas les préoccupations des travailleurs affectés directement ou indirectement par la crise internationale, les syndicats

²¹⁴Pour les recherches futures, il serait sûrement intéressant d'analyser avec minutie le rôle des associations «secondaires» puisque tous les efforts de recherche sont mis sur la BCNI. Ce chapitre, ainsi que le précédent, montrent que les autres associations patronales ne sont pas restées silencieuses.

n'ont pas pu établir leur crédibilité en tant que représentant des travailleurs. Les forces d'opposition au libre-échange, en faisant la promotion du statu quo, se sont retrouvées à nier la réalité des problèmes qu'affrontaient la plupart des secteurs face à la crise internationale. Deuxièmement, il faut admettre que les syndicats avaient la difficile tâche de convaincre leurs membres de favoriser leurs intérêts de classe aux dépens de ceux dont dépendait leur emploi. Mais justement, le fait est que les intérêts des travailleurs en matière de politique commerciale divergent au gré de leurs secteurs d'emploi. Voilà qui nous ramène encore à la pertinence de l'explication des profils de production. Troisièmement, les changements de la situation des travailleurs de plusieurs secteurs intervenus à la suite de la crise internationale diminuent la capacité de rassemblement des syndicats. Là encore, c'est à partir des profils de production des secteurs que se révèle cet aspect.

En ce qui concerne les associations agricoles, la même conclusion s'applique avec encore plus de clarté. Des intérêts sectoriels divergents ont empêché la formation d'une coalition naturelle du «mouvement agricole». De plus, la vulnérabilité financière des fermiers a miné la possibilité à une association quelconque d'imposer un consensus. Dans des conditions économiques difficiles, les fermiers ayant la chance de faire partie de sous-secteurs avantagés par l'ALE, ont préféré faire bande à part. Finalement, la division régionale des intérêts agricoles mettent en évidence le besoin d'une explication complémentaire s'attardant au caractère particulier du régime politique canadien; ce qui sera la tâche de l'explication de la structure de l'état.

En résumé, l'explication des associations nous aide à comprendre les forces sociales ayant permis la médiatisation des intérêts sectoriels. Les associations patronales ont permis de transposer les préférences sectorielles en action effective en reliant les acteurs sociaux au jeu politique. La BCNI a joué un rôle névralgique en organisant la coalition patronale, et en mettant son poids politique dans la balance. Les syndicats ne sont pas parvenus à rallier les travailleurs autour d'une plate-forme organisée ou à les convaincre de suivre leurs intérêts de classe. De plus, la fragmentation du mouvement syndical, laquelle est en partie due à la crise internationale, a fait en sorte de diminuer le pouvoir de rassemblement des travailleurs. De leur côté, les fermiers, n'ont jamais pu vraiment présenter un front unifié, divisés qu'ils étaient autour de leurs intérêts sectoriels, et ceci s'est transposé au niveau de leur organisation politique. Bref, l'explication des associations permet de pallier au déterminisme des profils de productions en faisant intervenir la notion d'organisation politique des acteurs sociaux. Toutefois, les associations sont efficaces dans la mesure où elles peuvent clarifier les enjeux et offrir un

point de ralliement. En quoi les idéologies ont pu clarifier les enjeux et donner forme au débat politique autour de la question de libre-échange?

V. L'EXPLICATION AYANT TRAIT À L'IDÉOLOGIE

Les débats de société, tel celui ayant eu lieu à propos du libre-échange, s'articulent inévitablement autour d'idéologies. Comme l'avance Gourevitch, «the economic ideology interpretation of economic policy choices explains outcomes in terms of national traditions and values concerning the economy.»²¹⁵ Les intérêts économiques des acteurs sociaux ne déterminent pas automatiquement leurs préférences en matière de politique commerciale. De par sa nature ambiguë, la réalité économique laisse place à des interprétations hésitantes de la part des acteurs sociaux en ce qui a trait à leurs intérêts économiques. Dans un monde équivoque et complexe, les idéologies économiques permettent aux acteurs sociaux de définir qui ils sont et vers quel but orienter leur action.²¹⁶ Les idéologies, en simplifiant les enjeux de questions complexes et en reposant sur des idées et valeurs propres à des groupes sociaux, servent de point de ralliement de coalitions d'intérêts disparates. Ben Forster a dégagé les intérêts convergents des gens d'affaires et du gouvernement lors de la mise en place de la *National Policy* de 1879.²¹⁷ Il a montré que les idéologies ont servi à articuler un débat autour de ces intérêts. Dans le cas de l'ALE, il est intéressant de se demander si les idéologies ont eu un impact dépassant des intérêts des acteurs sociaux, ou si elles se sont plutôt superposées aux intérêts déjà établis.

L'idée même du libre-échange s'inscrit dans la tradition du «laissez-faire et laissez-passer» lancée par Adam Smith. Dans le strict cadre du débat entourant l'ALE, la BCNI, les autres associations pan-sectorielles et les associations sectorielles ont appuyé le libre-échange à la lumière du prisme néolibéral. Le point de départ de cette idéologie est que l'initiative individuelle est le moteur du développement économique de l'ensemble de la société. L'État doit jouer un rôle minimum (sécurité, infrastructures de transport, etc.) et promouvoir l'égalité des chances (par l'éducation notamment); ce dernier aspect distingue les néo-libéraux des néo-conservateurs.²¹⁸ L'idéologie néolibérale a pu jouer un rôle de colle pour la coalition d'intérêts en faveur de l'ALE. Les associations patronales sont parvenues à éviter les dissensions en faisant appel à des valeurs chères aux gens d'affaires. Les «arguments» ayant trait au libre marché et à la compétition sont du ressort de la culture

²¹⁵Gourevitch (1986), p.63.

²¹⁶Gourevitch (1986), p.62-63.

²¹⁷Forster, Ben (1986): *A Conjunction of Interests: Business, Politics, and Tariffs 1825-1879*, University of Toronto Press.

²¹⁸Pour une discussion sur les différences entre libéralisme, néo-libéralisme et néo-conservatisme, voir: Marchak, Patricia (1987).

d'affaires. La rhétorique a été sûrement plus convaincante avec la promesse du gouvernement conservateur d'offrir de mesures de transitions (subventions) pour permettre aux firmes en difficulté à se restructurer; promesse appuyée par les forces patronales et qui ne s'est jamais réalisée. L'idéologie patronale avait tout pour solidifier la coalition: des promesses de lendemains qui chantent et des mesures pour éviter que la transition ne soit trop brutale.

Du côté des syndicats, l'idéologie de référence reposait sur des valeurs de collectivisme, de solidarité, de nationalisme politico-culturel et sur une analyse de classe des rapports sociaux. L'idéologie social-démocrate²¹⁹ s'est en quelque sorte vue prisonnière d'elle-même dans le débat sur le libre-échange. Pour les travailleurs directement concernés par la situation de leur secteur d'emploi, la valeur de solidarité présentait peu d'attrait immédiat, et surtout, elle n'offrait pas d'alternative concrète au projet libre-échangiste. C'est en ce sens que les syndicats avaient la lourde tâche de convaincre leurs membres de faire primer leurs intérêts de classe aux dépens des intérêts de leur secteur d'emploi. L'idéologie des syndicats n'a donc pas pu rassembler avec succès les travailleurs des secteurs menacés par le protectionnisme américain à supporter leur point de vue. Il fallait donc pour les opposants au libre-échange utiliser des arguments plus généraux, comme «la menace à la souveraineté du Canada». Lors du débat télévisé en anglais de la campagne électorale de 1988, John Turner a accusé Mulroney d'avoir vendu le Canada avec l'ALE. La répercussion a été immédiate sur l'opinion publique telle que mesurée par sondage alors que le support au libre-échange a atteint son plus bas niveau avant de remonter tranquillement.²²⁰

Gourevitch est critique par rapport à l'explication ayant trait à l'idéologie. Il estime que pour comprendre l'essence des débats sociaux, il nous faut s'attarder à savoir pourquoi un groupe d'idées triomphe sur d'autres à un moment donné. Mais ceci nous ramène à déterminer la nature des intérêts économiques et politiques s'appuyant en arrière de chaque camp puisque les idées évoluent avec le temps, elles reviennent sous des formes altérées, et surtout, elles sont défendues par des groupes sociaux défendant des intérêts communs. Dans le concret, ceci revient à identifier les préférences des acteurs sociaux et l'organisation

²¹⁹C'est ainsi que Marchak (1987) définit l'ensemble des valeurs ayant formé le point de vue opposé au libre-échange.

²²⁰Voir: Johnston, R. and al. (1992): *Letting the People Decide*, Chap. 5: Free Trade and the Control of the Agenda, pp. 141-167.

des coalitions appuyant différentes idéologies. De fait, cela ramène l'analyse aux explications des profils économiques et des associations intermédiaires.

Il y a aussi trois aspects qui rendent problématique l'analyse du libre-échange comme strictement un aboutissement idéologique. Premièrement, il y avait une critique souvent entendue à savoir que l'initiative du libre-échange constitue une façon *détournée* d'imposer l'agenda néolibéral.²²¹ Selon ces auteurs, le Canada, avec l'ALE, voit ses entreprises entrer directement en compétition avec celles des États-Unis. Puisque les entreprises canadiennes ont une charge sociale nettement plus élevée qu'aux États-Unis, il est à prévoir qu'elles feront pressions (et obtiendront) un allègement de leur contribution fiscale pour demeurer compétitive. Ceci compromettra la viabilité des programmes sociaux. Malgré sa pertinence au niveau logique, le problème avec cette critique est qu'elle considère à tort l'ALE comme le *lancement* du projet néolibéral. Tout d'abord, il convient de rappeler que certains aspects du démantèlement de l'État-providence, tels la diminution des transferts aux provinces (essentiels pour le maintien des programmes de sécurité sociale et d'assurance maladie) ainsi que la diminution des impôts corporatifs ont pris place dès les années Trudeau. Ensuite, deux des principaux projets de Mulroney avant même d'arriver au pouvoir étaient de mettre fin au NEP (National Energy Program) et de changer la fonction du FIRA (Foreign Investment Review Agency).²²² Mulroney n'a pas eu besoin de l'ALE pour arriver à ses fins: ces deux programmes ont sauté (la FIRA a vu sa fonction inversée: elle devait désormais attirer les investissements) dès la première année de gouvernement.²²³ De plus, la compétition internationale, allant au-delà des États-Unis, a un impact négatif sur la charge sociale que les entreprises canadiennes peuvent supporter. En ce sens, l'option multilatérale telle qu'encadrée par le GATT ne permet pas de combler la critique selon laquelle l'ALE impose le néo-libéralisme par la porte de derrière: GATT et ALE se rejoignent lorsqu'il s'agit d'analyser les pressions menaçant les programmes sociaux. Bref, l'ALE était le *couronnement* de la plate-forme politique conservatrice et non une façon de la mettre en marche. Avec le libre-échange, Mulroney pouvait s'assurer que son projet économique allait survivre au moins une génération car le Canada ne saurait

²²¹Voir: Cameron, D. & Drache, D. (1988): "Outside the Macdonald Commission: Reply to Richard Simeon", *Studies in Political Economy*, 26: 173-180; Drache, Daniel (1988): "The Mulroney-Reagan Accord: The Economics of Continental Power", in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell, pp. 79-88; Warnock, John (1988): *Free trade and the new right agenda*, Vancouver: New Star Books.

²²²En entrevue, il a déclaré que le PEN de «politique infâme» et a avoué candidement que le changement de cap que son gouvernement a instauré à la FIRA était nécessaire pour attirer les investissements.

²²³Mulroney ne s'est pas caché pour dire qu'un des avantages connexes de l'ALE était que l'on puisse difficilement remettre sur pied des programmes tels le NEP ou le FIRA..

résilier l'ALE sans graves conséquences.²²⁴ Puisque l'ALE s'inscrit dans le cadre d'ensemble des politiques conservatrices, il est problématique de considérer le libre-échange comme une façon détournée d'imposer le projet néolibéral. À tout le moins, il faut reconnaître que l'ALE est plus qu'un accord commercial: il s'agit bel et bien d'une pièce majeure au sein d'une vision générale d'un ordre social donné.²²⁵

Deuxièmement, la politique libre-échangiste cherchait à répondre à des bouleversements mondiaux, ce qui nous rappelle l'utilité de l'explication basée sur le système international. D'autres pays, de traditions idéologiques forts différentes, ont fait des choix semblables. Un premier exemple est la Suède, qui sous un gouvernement social-démocrate, a décidé de joindre les rangs de l'ALEE (Accord de libre-échange européen). Un deuxième exemple est le Mexique, qui sous la gouverne du PRI (Partido Revolucionario Institucionalizado), a renversé 65 ans de nationalisme économique pour négocier l'ALENA.

Troisièmement, les libéraux qui s'étaient farouchement opposés à l'ALE sous l'égide de John Turner, ont fini par se plier à l'accord une fois Jean Chrétien à la tête du parti. Lors des élections de 1993, Chrétien avait promis de «modifier» l'ALENA. Or, une fois élu, il a abandonné l'idée sans pour autant mettre fin à l'entente. Cela ne saurait être étonnant si on considère que l'opposition au libre-échange constituait déjà une volte-face chez les libéraux qui, traditionnellement, ont défendu l'idée. Et que dire du rôle des Conservateurs dans l'adoption de l'ALE, alors qu'ils ont toujours (jusqu'en 1985) traditionnellement combattu l'idée même de libre-échange? Ainsi, les traditions idéologiques des partis n'ont eu aucun impact sur le débat du libre-échange. Or, la lutte que ce sont livrés les partis autour du débat du libre-échange fut mémorable. D'une part, le système parlementaire canadien a permis aux Conservateurs de remporter les élections et d'aller de l'avant avec leur projet libre-échangiste. D'autre part, le débat du libre-échange s'est superposé aux dissensions inter-régionales de la période des négociations du Lac Meech. À eux seuls, ces deux aspects méritent que l'on analyse la structure étatique ayant favorisé l'adoption de l'ALE.

²²⁴Grinspun, Ricardo & Kreklewich, Robert (1994): "Consolidating Neoliberal Reforms: "Free Trade" as a Conditioning Framework", *Studies in Political Economy*, 43, spring, pp. 33-61.

²²⁵Pierson, Paul & Smith, Miriam (1993): "Bourgeois Revolutions? The Policy Consequences of Resurgent Conservatism", *Comparative Political Studies*, 25: 4, January 1993, pp. 487-520.

VI. EXPLICATION RELIÉE À LA STRUCTURE DE L'ÉTAT

L'explication relevant des structures de l'État est nécessaire pour atténuer le postulat à la base des explications basées sur les profils économiques et sur les associations intermédiaires. Poussé à l'extrême, ce postulat, en expliquant l'issue des politiques économiques à partir des seules préférences des acteurs sociaux sectoriels dominants, *néglige de considérer le rôle du gouvernement et des institutions de l'État*. Quel fut l'agenda et le rôle des gouvernements et des institutions de l'État canadien dans le débat sur le libre-échange? Cet agenda était-il compatible avec les demandes sociales de certains acteurs ou est-ce qu'il en prenait la contrepartie?

Gourevitch estime que «social actors and representative associations must act through the state to attain policy objectives. The structure of the state, its rules and institutions, can therefore have a very substantial effect on outcomes.»²²⁶ En s'attardant à l'autonomie de l'état et en mettant l'emphase sur les procédés par lesquels les responsables du gouvernement doivent obtenir du support, Gourevitch parvient à éviter de définir l'État comme un simple instrument aux mains des acteurs sociaux dominants. Avec la notion centrale de support politique, Gourevitch évite le piège inverse de l'instrumentalisme qui est de présumer que l'État peut mettre en place des politiques sans tenir compte de la société:

The state's autonomy or the lack thereof, the power of society or its lack of power, both turn on the interaction between goals and systems of decision making. In this sense, the autonomy of the state has a social base: for state autonomy to exist for specific purposes, the state must be able to obtain support, of differing kinds, from societal actors.²²⁷

L'issue des politiques économiques adoptées par le gouvernement est souvent un compromis entre les préférences des acteurs sociaux et celles de l'État. Comme l'expliquent Pierson et Smith qui ont analysé les réformes entreprises par quatre gouvernements conservateurs, dont celui de Brian Mulroney:

Political institutions create opportunities and barriers to reform by concentrating and dispersing political responsibility and by regulating interest group access to and influence within the political system. It is not that the organizational resources of societal interests do not matter, but that the existing political institutions filter their effects.²²⁸

²²⁶Gourevitch (1986), p.61.

²²⁷Gourevitch (1986), p.238

²²⁸Pierson, Paul & Smith, Miriam (1993): "Bourgeois Revolutions? The Policy Consequences of Resurgent Conservatism", *Comparative Political Studies*, 25: 4, January 1993, p. 515.

L'intérêt de l'explication de la structure étatique provient de l'impact indépendant que les mécanismes de prise de décision ont sur l'adoption de telle ou telle politique. Il s'agit donc de voir quel impact différentes règles, institutions ou projets politiques des élus peuvent avoir sur le débat politique, les préférences sociales et le rôle des associations demeurant constant.

En analysant l'État sous ses maints aspects, Gourevitch évite le piège des explications de type «boîte noire», lesquelles sont problématiques dans la mesure où elles ramènent tout à une catégorie («l'État») tellement vaste qu'elle perd toute signification. En tenant compte du contexte canadien, la structure de l'État peut être examinée selon plusieurs aspects: chaque aspect montre comment l'État a un degré d'autonomie face aux demandes sociales: (1) le régime constitutionnel, (2) les institutions de l'État et les préférences des dirigeants de l'État, (3) le système politique. Lors de la prise de décision, les règles qui régissent la représentation politique des individus, des groupes et des régions ont définitivement un impact sur les résultats des débats politiques. La constitution ou les règles régissant le système politique peuvent être le reflet des affrontements et des enjeux politiques du moment, mais le fait demeure qu'elles avantagent certains groupes aux dépens des autres. Le même raisonnement s'applique aux institutions de l'État: leur existence est le reflet de certains besoins d'organisation sociale et leur poids relatif dans l'ébauche de politique reflète la domination de certains groupes sociaux qui peuvent chercher à agir sur le gouvernement à travers les institutions étatiques. Il est vrai que les règles et les institutions sont faites pour être changées, mais tout changement implique un coût en temps ou en ressources pour les groupes sociaux qui cherchent à être instigateur du changement.

Comment le régime constitutionnel canadien de l'époque, les institutions et les préférences des dirigeants de l'État ainsi que le système politique nous permettent de préciser notre compréhension de l'adoption de l'ALE?

1) Régime constitutionnel

Le cadre constitutionnel établi par le rapatriement unilatéral de la constitution en 1982 par Trudeau a eu un impact sur le climat politique ayant favorisé l'adoption du libre-échange. Ce n'est pas une coïncidence si le gouvernement Mulroney, formé d'une fragile coalition du Québec et de l'Ouest, a eu comme principaux projets l'ALE et l'Accord du lac

Meech. En fait, les deux sont indissociables tant en ce qui à trait au projet conservateur qu'au support politique dont il a jouit.²²⁹

a) La base politique de Mulroney

Les deux pierres angulaires du gouvernement Trudeau était le nationalisme économique (prôné par la troisième voie, le PEN et la FIRA) et la centralisation politique (démontrée par le rapatriement unilatéral de la constitution). Ces deux aspects ont progressivement aliéné le Québec et l'Ouest du pays et pavé la voie à l'élection du gouvernement conservateur. Cette fragile coalition de conservateurs des prairies et de souverainistes québécois tentés par le «beau risque», a incité Mulroney à mener sur le même front la question du libre-échange et celle du lac Meech. Pour Mulroney, il était impératif de consolider sa base politique qui, s'étant constituée spontanément pour rejeter la vision Trudeau, manquait tout de même de perspective de durée. Dans les mots de Michael Lusztiq: «Mulroney sought to provide an alternative to the Trudeau vision of the Canadian polity in order to construct a new winning electoral coalition based on support from Quebec and Western Canada»²³⁰ En quoi cette coalition électorale a eu un effet sur le projet libre-échangiste du gouvernement Mulroney?

b) Satisfaire le Québec dans ses attentes constitutionnelles

Malgré la débandade du mouvement souverainiste à la suite de la défaite du référendum, le rapatriement unilatéral de la constitution Trudeau en 1981 a fait ressurgir le sentiment nationaliste du Québec. Lors de la course à la chefferie en 1983, Mulroney s'est distingué en déclarant que, si le parti conservateur désirait un jour prendre le pouvoir de façon durable, il devait établir une présence électorale forte au Québec. Pour cela, il fallait rencontrer certaines des demandes historiques des gouvernements s'étant succédés depuis Lesage. Dans son fameux discours de Sept-Îles il a déclaré que: «if Quebec is weakened, then Canada is weakened. If Quebec is strong, then Canada is strong.»²³¹ Il s'assurait dès lors du support momentané des nationalistes (sans avenir immédiat après la défaite référendaire) et des fédéralistes (déçus par l'initiative de Trudeau). Ces appuis se sont concrétisés par le concours simultané des machines électorales du PQ et du PLQ à la campagne de Mulroney de 1984. Avec le retour de Bourassa, et la formulation en mai

²²⁹Smiley, D. (1989), Breton, G. & Jenson, J. (1991), Lusztiq, Michael (1993).

²³⁰Lusztiq, Michael (1993), p.154.

²³¹Cité par Lusztiq, Michael (1993), p.163.

1986 des cinq demandes constitutionnelles fondamentales du Québec²³² Mulroney a dû se ranger à l'idée d'ouvrir des négociations constitutionnelles pour accommoder le Québec.

c) *L'Ouest: le libre-échange contre l'Accord du lac Meech* -

Pour pouvoir accommoder le Québec, Mulroney devait trouver écho dans le reste du pays, ce qui était loin d'être évident (et qui s'est confirmé par l'échec des pourparlers en 1991). Il devait surtout trouver le moyen de ne pas aliéner sa base politique des prairies fortement réfractaire à toute concession au Québec. L'initiative pour le libre-échange, lancée officiellement à l'automne 1985, allait «aider» l'Ouest à se plier à l'agenda constitutionnel du Québec et de Mulroney. Le *National Policy* avait toujours frustré l'Ouest du Canada de ses aspirations et le libre-échange y avait le statut d'aspiration historique. Le premier ministre de l'Alberta, Peter Lougheed, avait commencé dès avant l'élection de Mulroney à réclamer le libre-échange. Il y avait un consensus dans l'Ouest selon quoi le libre-échange allait faire reprendre les investissements américains dans le secteur énergétique, qu'il allait ouvrir des marchés d'exportation aux ressources naturelles, et qu'il était un moyen de circonscrire toute intervention avenir du fédéral dans le développement économique de l'Ouest. À propos de ce dernier aspect, Peter Lougheed l'affirme directement: «The biggest plus for this agreement is it could preclude a federal government from bringing in a National Energy Program ever again.»²³³

En août 1986, le projet constitutionnel de Mulroney semblait avoir démarré sur le bon pied avec la signature de la «déclaration d'Edmonton» qui engageait les premiers ministres des autres provinces à mettre de côté leur propre agenda constitutionnel pour accéder aux demandes du Québec. Mulroney et les premiers ministres des provinces espéraient sans doute que les négociations se déroulent dans l'ombre. Mais les répercussions sociales de la baisse des prix du grain et de l'énergie ont provoqué du mécontentement politique dans l'Ouest. (Lusztig 1993, p.165). Au Québec, la formulation d'emblée du gouvernement Bourassa de cinq conditions minimales avaient été reçue avec perplexité; les négociations n'avaient même pas commencé et Québec semblait céder sa

²³²(1) Vêto du Québec sur tout amendement constitutionnel, (2) rôle prépondérant dans la sélection des juges de la Cour en chef, (3) reconnaissance constitutionnelle d'une entente administrative en matière d'immigration réservant au Québec certains droits, (4) le droit au Québec de se retirer (avec compensation) de tout programme fédéral empiétant dans les juridictions provinciales; (5) la reconnaissance du statut distinct du Québec. (Lusztig, 1993, p.164)

²³³Peter Lougheed: From a submission to the House of Commons standing committee on external affairs and international relations, Ottawa, November 18, 1987. In: Gray, Earle (ed.): *Free trade, Free Canada: How freer trade will make Canada stronger*, Canadian speeches, p.152.

marge de manoeuvre. L'intérêt des médias pour les négociations a dès lors forcé les premiers ministres de l'Ouest à prendre du recul. Par exemple, au début de 1987, le nouveau premier ministre de l'Alberta, Don Getty, exigeait formellement que soient inclus dans tout accord constitutionnel les demandes du Sénat triple E (élu, égal et efficace). (Lusztig 1993, p.166).

Selon Lusztig, en ce qui concerne les discussions qui devaient mener à l'Accord du Lac Meech «there is sufficient evidence to justify the claim that a regional trade-off took place.» (p.177). Il base son analyse sur deux faits. Premièrement, Bourassa a réitéré son ambivalence face au libre-échange à la veille de négociations. Une fois l'accord conclu, il a fortement fait la promotion du libre-échange. Deuxièmement, Getty a fini par accepter la reconnaissance du Québec en tant que société distincte sans pour autant obtenir une refonte du Sénat.

d) L'appui complémentaire du Québec à l'ALE

Autant intéressante que soit la thèse de Lusztig, il importe de comprendre le fort support dont a joui le libre-échange au Québec, indépendamment de la question constitutionnelle. Il ne s'agit pas de dissocier l'Accord du lac Meech du libre-échange, mais au contraire, de montrer que des deux étaient liés dès le départ; qu'il n'y avait pas de compromis entre les deux projets de Mulroney puisqu'ils s'inspirent de la même vision.

Premièrement, il faut considérer la possibilité que si Bourassa était si réfractaire au libre-échange au début des négociations de Meech, c'est qu'il voulait une monnaie d'échange pour les négociations du lac Meech. La «conversion» de Bourassa au libre-échange peut s'expliquer par le fait qu'une fois les négociations constitutionnelles (temporairement) réglées, il n'avait plus à garder ses cartes dans son jeu. Si un compromis a eu lieu, c'est dès le début du règne conservateur, au moment où est apparu le désir du gouvernement Mulroney de négocier le libre-échange et de tenter d'accommoder le Québec, soit à l'automne 1985. L'analyse de Lusztig est intéressante dans la mesure où elle montre que lors des négociations du Lac Meech, Mulroney a dû remettre les pendules à l'heure de 1985, et forcer le Québec et l'Alberta à révéler leurs positions authentiques: c'est-à-dire leur appui *mutuel* au libre-échange.

Deuxièmement, il faut expliquer pourquoi les partis politiques du Québec ont supporté massivement le libre-échange. Il y a un large consensus au niveau des élites (excluant les syndicats) pour appuyer l'ALE. Comme le défend Martin, les divergences au

sein des élites québécoises sont plus fortes au sein des partis politiques qu'entre les partis eux-même.²³⁴ Le cas le plus apparent est sans doute le Parti Québécois qui ne se cache pas pour dire que l'ALE est favorable à la souveraineté. L'accord représente une garanti contre les représailles possibles du gouvernement dans le cas hypothétique de la souveraineté du Québec. Dans les mots de Jacques Parizeau: «Quand régnera dans toute l'Amérique du Nord, un régime de libre circulation des biens, des services et des capitaux, une partie, le Canada anglais, ne pourra imposer à une autre partie, le Québec, des obstacles que le traité interdit.»²³⁵ Le libre-échange est aussi un moyen de réorienter les échanges commerciaux du Québec hors du giron fédéral. En diminuant la dépendance envers les marchés canadiens, le PQ estime que les entrepreneurs québécois auront de moins en moins de raison de s'opposer à la souveraineté.²³⁶ L'idée n'est pas neuve, déjà en 1970, l'économiste Rodrigue Tremblay prônait la création d'un marché commun Québec-États-Unis une fois la souveraineté faite.²³⁷ Certainement naïve²³⁸, «l'alliance Québec-États-Unis» persiste encore de nos jours. Dans le cas du parti libéral l'appui au libre-échange est aussi motivé par des considérations nationalistes même si le PLQ, d'idéologie néo-libérale, s'affirme comme parti à tendance fédéraliste.²³⁹ L'appui des libéraux à l'accord du lac Meech et à l'ALE semble donc être convergent dans la maintenance d'un lien fédéral souple où s'affirme l'autonomie des provinces. Martin note que l'aile fédéraliste du mouvement d'affaire Québécois est affiliée au parti libéral et que son support à l'ALE fut déterminant pour que Robert Bourassa décide d'appuyer l'ALE.

²³⁴voir Martin, P. (1993): "Free Trade and Party Politics in Quebec", in: Doran, C. & Marchildon, G.: *Trade and Party: Essays in the Politics of Trade in North America*, Boulder: Lynne Rienner.

²³⁵*Le Devoir*, Lundi le 29 novembre 1993. Selon Bernard Landry, Parizeau n'a fait que confirmer le support au libre-échange au sein du PQ. Selon Landry, l'option souverainiste a toujours été indissociable du libre-échange continental. Le lecteur est invité à consulter son ouvrage sur le sujet qui est indiqué en bibliographie.

²³⁶C'est ce qu'a affirmé en entrevue MM. Bernard Landry, vice-président du PQ et François Beaulne, critique du PQ en matière d'affaires internationales.

²³⁷Tremblay, R. (1970): *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal: Éditions du jour.

²³⁸Selon Tremblay, le gouvernement québécois serait en position de force une fois la souveraineté acquise: "Mais si des avantages économiques concentrés motiveront fortement (sic) les États-Unis à accepter un Québec indépendant dans un marché commun Québec-États-Unis, les impératifs de la stabilité politique les motiveront encore davantage à accorder leur appui au Québec. Il va de soit que les États-Unis n'ont aucun intérêt à provoquer l'animosité d'un Québec indépendant ou en voie de le devenir. Les liens entre le Québec sont trop étroits, et l'erreur cubaine trop récente pour que les États-Unis refusent d'accorder leur coopération à l'adhésion du Québec dans un marché Québec-États-Unis, une fois que sa population se sera démocratiquement prononcée dans un plébiscite tenu explicitement sur la question."

²³⁹La commission Allaire doit maintenant être vue comme une habile manœuvre de Robert Bourassa pour faire monter les enchères dans les négociations constitutionnelles précédant l'accord de Charlottetown. Il appert aussi que Bourassa ait voulu tempérer les ardeurs nationalistes de la population (qu'il aurait évaluées comme "transitoires" à la suite de l'échec de Meech. Certains auteurs l'ont accusé d'avoir manipulé, voire d'avoir "triché" la population québécoise. (Voir Lisée, J.-F. (1994): *Le tricheur*, Boréal.)

Troisièmement, il ne faut pas sous-estimer l'importance et le dynamisme de l'entrepreneurship naissant au Québec.²⁴⁰ Cette nouvelle génération d'entrepreneurs a tout de suite perçu les États-Unis comme leur principal marché. Par exemple, la cohésion de Bay Street pour empêcher Campeau et la Caisse de Dépôt de faire l'acquisition du Canadien National donnait un message clair à «Québec Inc.»: les fleurons du *Staple Economy* appartenaient à l'Ontario. Lorsque l'on sait les liens étroits existants au Québec entre les milieux d'affaires et de la politique, on peut se douter que le gouvernement Bourassa notait l'importance du marché américain. Comme l'avance Rocher: «le soutien d'une large fraction du patronat québécois à la stratégie continentaliste manifeste la nouvelle maturité acquise par le capital francophone.»²⁴¹

Quatrièmement, il y avait une convergence d'intérêts sectoriels entre l'Ouest et le Québec pour supporter le libre-échange. Par exemple la question énergétique si chère aux yeux de l'Alberta suscitait les mêmes préoccupations au Québec:

(...) quand le premier ministre ontarien s'inquiète de l'impact du traité sur l'énergie, il craint en fait de ne plus pouvoir compter sur Ottawa pour forcer le Québec à lui vendre de l'électricité à bon marché.²⁴²

La même convergence d'intérêts existait entre la Colombie-Britannique et le Québec pour les produits forestiers.

Cinquièmement, l'appui du Québec au libre-échange était d'autant plus fort qu'il n'y avait pas d'exode hypothétique des filiales des multinationales américaines à craindre. Cet exode était déjà survenu à la fin des années soixante-dix à la suite de l'élection du PQ alors que de nombreuses entreprises ont pris le chemin de l'Ontario. Le résultat de cet exode rapprochait le Québec de l'Ouest en ce qui a trait à la structure de la propriété d'une importante partie de l'économie. Les multinationales implantées dans les deux régions étaient profitables peu importe les tarifs.

e) *Convergence des intérêts sectoriels et régionaux*

Il importe de considérer la coïncidence des dissensions régionales et des intérêts spécifiques des secteurs de l'économie canadienne. En arrière de cette harangue: «Free

²⁴⁰Fraser, M. (1987): *Quebec Inc.: French-Canadian Entrepreneurs and the New Business Elite*, Toronto: Key Porter

²⁴¹Rocher, F. (1994), p.477.

²⁴²*La Presse*, Nov. 3, p. B2. Robert Bourassa (1991) mets aussi l'accent sur les avantages indirects du libre-échange pour le secteur énergétique québécois.

trade with the U.S. would sacrifice the immediate interests of Ontario to the long-term interests of the West.»²⁴³, il y a des intérêts sectoriels particuliers établis sur une base régionale qui s'affrontent. L'histoire économique du Canada jusqu'à l'adoption du libre-échange a été déterminée par le National Policy bien que le GATT ait forcé la diminution progressive des tarifs canadiens (le Canada demeurait avec des tarifs parmi les plus élevés de l'OCDE). Loin d'avoir fait que des heureux (l'Ontario et, jusqu'en 1960, le Québec) cette politique économique a créé beaucoup d'insatisfaction dans le reste du pays. Simeon offre cette explication des dissensions régionales sur fond économique:

Exogenous economic factors like the energy crisis have a highly differential regional impact. Because the domestic economy is regionalized, this impact sharpens internal divisions; it is desintegrative rather than unifying... The territorially specific location of resources combines with their allocation to the provinces to maximize regional conflict.²⁴⁴

Le débat sur le libre-échange a mis à jour toutes les insatisfactions régionales déjà existantes en matière commerciale. Ces insatisfactions ont pris le contour des intérêts sectoriels des secteurs dominants de l'Ouest et du Québec. Ainsi, du point de vue de l'Ouest:

We in the West live on the basis of four key industries: grain production, oil and gas, mining, and forestry. Such manufacturing industries as we possess —not all, but nearly all— are related directly to these four. If they failed, most of our manufacturing enterprise would fail with them. The health, in fact the survival, of all four depends solely upon their ability to gain access to markets beyond the country, many of them in the United States. Hence, trade barriers of any kind work directly against the West, just as freedom of trade works for us.²⁴⁵

En ce qui concerne le Québec, la garde montante du «Québec Inc.» ne pouvait s'accommoder du lien national forcé par le National Policy. Malgré l'allégeance fédéraliste de la plupart des gens d'affaires québécois, le principal marché d'exportation n'est pas l'Ontario mais les États-Unis.

En résumé, il semble bien que la motivation de Mulroney à mener une réforme constitutionnelle et à négocier un accord de libre-échange était de consolider sa base politique. Le libre-échange et l'Accord du Lac Meech menait sciemment le Canada vers la l'accroissement des liens Nord-Sud et vers la décentralisation des pouvoirs en faveur des

²⁴³Byfield, Ted (1986): "Keeping Things Cozy for Canadianism", in: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.182.

²⁴⁴Simeon, Richard: "Natural resources revenues and Canadian federalism: a survey of the issues", Paper presented to the Conference on the Alberta Heritage Saving and Trust fund, Edmonton October 18-19, 1979, p.2. Cité par: Gibbins, Roger: *Conflict and Unity: an introduction to Canadian Political Life*, p.126.

²⁴⁵Byfield, Ted (1986): "Keeping Things Cozy for Canadianism", in: Cameron, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto, p.185.

provinces. On ne saurait isoler les deux aspects: l'accord du Lac Meech et l'ALE étaient deux politiques cohérentes et complémentaires. Or, il est clair que le projet politique et les considérations électorales poursuivies par Mulroney avec le libre-échange n'allaient pas à l'encontre des intérêts sectoriels existants, bien au contraire. Le contour des intérêts régionaux suivait grosso modo les préférences sectorielles. En d'autres mots, la marge d'autonomie que Mulroney a cherché à dégager pour son gouvernement en négociant le l'ALE était possible du fait de l'existence d'un important support régional, et donc sectoriel. Le cas canadien rejoint donc sur ce point l'analyse de Gourevitch: «Thus, the impact of state structure, however great, cannot be shown independently of some understanding of the society it is meant to effect.»²⁴⁶

2) Institutions étatiques et préférences des dirigeants de l'État

Malgré l'importance du régime constitutionnel dans la décision de Mulroney de mettre de l'avant le libre-échange, on doit se demander si les institutions étatiques ont joué un rôle d'instigatrice ou de soutien. Il pourrait apparaître que la bougie d'allumage au lancement de la politique libre-échangiste se soit allumée de l'intérieur de l'État. Après tout, la commission Macdonald lancée sous le gouvernement Trudeau, a accouché de recommandation qu'allaient adopter les Conservateurs. Il faut aussi voir comment le style de gestion préconisé par Mulroney a pu favoriser certains intérêts économiques. En fait, nous verrons qu'à mesure qu'il prenait de l'expérience, Mulroney a réussi à dégager une marge de manoeuvre pour gouverner l'appareil d'État, ce qui lui a permis d'aller de l'avant avec le libre-échange et ainsi d'assurer la satisfaction de sa base électorale.

En 1983, à la suite de l'impasse de la rencontre ministérielle du GATT ayant eu lieu l'année précédente, le gouvernement Trudeau avait songé à négocier des ententes bilatérales de libéralisation sectorielle avec les États-Unis. Les quelques pourparlers ayant été tenus avec les Américains n'ont pas abouti puisqu'il apparut rapidement qu'il faudrait négocier un accord global de libre-échange pour que des compromis puissent avoir lieu. Avec les élections approchant, et sans mandat de la population, le gouvernement ne voulait pas se risquer sur le terrain du libre-échange global. Le gouvernement suivant allait se montrer plus réceptif à l'idée du libre-échange, en partie parce que ses liens avec les groupes d'affaires étaient plus importants.

²⁴⁶Gourevitch, P. (1986), p.62

Le gouvernement Mulroney a mis en place des institutions devant appuyer les négociations sur le libre-échange qui révèlent plusieurs choses sur les processus décisionnels et la philosophie de gouvernement des Conservateurs. La conséquence fut que certains acteurs sociaux ont pu être avantagés par le style de gestion des Conservateurs, ou dans les mots de Gourevitch, par «les règles du jeu». Il est vite apparu que le libre-échange avec les États-Unis allait être une priorité pour le gouvernement conservateur. La première déclaration du gouvernement en faveur de la possibilité de négocier un accord de libre-échange est venu du ministre des finances, Michael Wilson, en novembre 1984:

The government will examine, as a matter of priority, and in close consultation with the provinces and the private sector, all avenues to secure and enhance market access. This will include a careful analysis of options for bilateral trade liberalization with the United States in the light of various private sector proposals, as well as preparations for and opportunities provided by multilateral trade negotiations.²⁴⁷

Cependant, les Conservateurs ont mis du temps à s'organiser au pouvoir, ce qui a sans doute retardé l'élaboration de la politique libre-échangiste. Mulroney ainsi que la plupart de ses collaborateurs préconisaient un style de gestion décentralisé et ils ont mis en place des circuits de communication peu hiérarchisés. Le désavantage de cette façon de gouverner est apparu lors de la première année du gouvernement qui fut caractérisée par l'indécision et qui connut plusieurs scandales. Par la suite, des mesures institutionnelles ont remédié à cette situation chaotique sans pour autant augmenter de façon démesurée les structures de gestion. L'idéologie néo-conservatrice a continué de caractériser le «style Mulroney». C'est-à-dire que la gestion gouvernementale était souple, l'accès informel (souvent dépendant de relations privilégiées) et les lignes hiérarchiques atténuées au minimum. Le gouvernement Mulroney a donc été perméable aux demandes de la société telles qu'elles ont pu être articulées efficacement par certains groupes d'intérêts organisés, notamment la BCNI. La politique libre-échangiste du gouvernement a aussi été influencée par les représentants des différents secteurs de l'économie (qui ont eu un accès direct au gouvernement et aux négociateurs de l'ALÉ). Le gouvernement est même allé jusqu'à mettre en place des canaux de communication institutionnalisés pour prendre le pouls des secteurs.

Au même moment, où les Conservateurs faisaient leur la politique libre-échangiste, la Commission Macdonald tirait des conclusions dans le même sens. Lancée avant

²⁴⁷Department of Finance (1984): *A New Direction for Canada: An Agenda for Economic Renewal*, Ottawa. Cité par Hart, Michael (1992), p.316.

l'élection des Conservateurs, la commission a donné les premiers signes d'un changement d'orientation de politique économique au Canada. On a retenu de la commission Macdonald sa proposition de négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis. Pourtant, le mandat qui lui a été assigné était des plus flous. La commission devait offrir des «perspectives de développement au Canada».²⁴⁸ Pour Simeon, les commissaires ont développé leurs recommandations à la lumière des audiences tenues; en d'autres mots, la commission a véritablement joué un rôle consultatif et à tiré des conclusions reflétant la consultation.²⁴⁹ Simeon affirme que la commission a opté pour des solutions néolibérales -qui devaient aboutir à l'ALE- parce que «there was no credible alternative before the Commissioners.»²⁵⁰ Selon Simeon, la commission fut frappée par la nécessité de faire quelque chose («a sense that something major had to be done»²⁵¹). Face au contexte international, le Canada devait devenir plus compétitif, plus productif et plus adaptable. Pour Simeon: «the economists met the need perfectly: we have a model which answers your questions.» La position des économistes contrastait singulièrement de celle des groupes populaires, des politicologues ou des sociologues. Ces derniers en outre de s'opposer au libre-échange n'offraient pas de véritable projet cohérent et pouvant être mis en pratique.

Pour Drache et Cameron, la communauté d'affaire «a pris contrôle» de la commission. Ces auteurs estiment que

the commission did not have an open agenda. It had its own agenda -one that was so close to the business agenda as to be virtually indistinguishable.²⁵²

Cameron et Drache ont raison d'affirmer que les groupes populaires n'ont pas eu d'influence majeure sur les recommandations de la commission Macdonald. Il faut cependant comprendre *pourquoi* les recommandations des groupes populaires sont restées lettre morte. Les changements dans le contexte international ont affaibli les secteurs populaires canadiens. Le rapport des forces sociales favorise les solutions tenant compte de la compétitivité internationale aux dépens de l'isolation des secteurs populaires. Sans pour autant conclure que le libre-échange soit la solution appropriée au changement dans le

²⁴⁸Scott, A. (1986): "Le Rapport Macdonald: l'Analyse des Analyses", *Canadian Public Policy*, 12: supplement: 11-22.

²⁴⁹Simeon, R. (1987): "Inside the Macdonald Commission", *Studies in Political Economy*, 22.

²⁵⁰Simeon, R. (1987), p.173.

²⁵¹Simeon, R. (1987), p. 171.

²⁵²Drache, D. & Cameron, D. (1985): *The Other Macdonald Report : the consensus on Canada's future that the Macdonald Commission left out*, Toronto : Lorimer.

contexte international, les solutions qui mettent l'emphase sur le protectionnisme unilatéral ne répondent pas adéquatement aux impératifs de la compétitivité et de l'interdépendance. En ce sens la *United Auto Workers* a raison de dire:

In the international market economy, it is *relative* competitiveness -and not productivity per se- that determines the standard of living. Once a country accepts the priority of becoming internationally competitive, particularly in the intensely competitive world that is emerging, all progressive proposals come up against the challenge that will make us «less competitive».²⁵³

Des considérations régionales ont également influencé la commission dans ses recommandations libre-échangistes. Il faut se rappeler que la commission avait un mandat complémentaire de voir aux disparités économiques régionales. Comme l'explique Simeon:

Commissioners were persuaded that an additional benefit to free trade was that it would reduce or eliminate one historic basis of regional grievance. Hence the free trade recommendation could contribute to the commissioners' political goal of reducing regional, linguistic, intergovernmental tensions.

Les préoccupations de la commission concernant les tensions régionales renforce la thèse que le libre-échange et l'accord du lac Meech sont parties d'une même vision politique.

Au niveau du bilan que l'on doit tracer de la Commission Macdonald, il faut mentionner que, quoique ses conclusions furent révolutionnaires par rapport à la politique commerciale du Canada depuis sa fondation, la Commission a proposé des solutions qui avaient déjà été mises de l'avant par la BCNI et circulaient déjà au sein du gouvernement et même parmi certains cercles d'académiciens (surtout des économistes) et associations sectorielles. Il n'aurait pas pu en être autrement puisque la Commission avait pour fonction de consulter les groupes sociaux ainsi que des experts pour proposer des solutions répondant aux problèmes affectant le Canada depuis la crise des années soixante-dix. La Commission Macdonald a surtout offert au gouvernement conservateur la légitimité institutionnelle pour entamer les négociations avec les États-Unis.

²⁵³United Auto Workers: "Can Canada Compete?". in Drache, D. & Cameron, D. (1985). Il faut toutefois prendre garde de ne pas évaluer la compétitivité en termes étroits. Par exemple, le faible taux de violence de la société canadienne représente un avantage compétitif puisque les dépenses contre le crime et ses effets sont diminuées. On peut croire que le bas taux de criminalité au Canada est dû en partie aux programmes sociaux.

Au moment de se présenter à la table de négociation, le gouvernement avait trois objectifs.²⁵⁴ Le premier était de normaliser les relations entre le Canada et les États-Unis qui, suite aux années Trudeau, étaient (dans les mots de Brian Mulroney) «pourries et désastreuses». Avec l'ALÉ, le gouvernement conservateur désirait mettre en place un cadre commercial stable et convivial qui contrastait avec les politiques belliqueuses (au niveau rhétorique) des années Trudeau. Cet objectif a été atteint dans la mesure où le principe en arrière de l'ALÉ est celui du «traitement national» qui garanti les mêmes conditions aux entreprises canadiennes et américaines tant au Canada qu'aux États-Unis. Le deuxième objectif du gouvernement était de mettre le Canada à l'abri du néo-protectionnisme croissant des États-Unis. Brian Mulroney, qui lors de la course à la chefferie pour le parti conservateur en 1983 s'opposait au libre-échange, dit avoir changé son fusil d'épaule²⁵⁵ lorsqu'il a pris conscience de la profondeur du sentiment néoprotectionniste américain. Le troisième objectif du gouvernement était de mettre en place une réforme politique domestique. Il y avait d'abord la volonté des Conservateurs de mettre officiellement fin au National Policy que Brian Mulroney a qualifié en entrevue de «lien artificiel». Il convient encore de rappeler que le National Policy était depuis longtemps en déroute avec l'accroissement de facto des liens économiques des régions du Canada avec les États-Unis alors que la proportion des échanges intra-Canada diminuaient. Un aspect moins évident est sans doute que les Conservateurs ont voulu exposer l'économie canadienne aux réalités de la compétition internationale dans le but de forcer la restructuration de l'économie pendant qu'il en était encore temps. Même si les accords préalables du GATT ont forcé la baisse des tarifs canadiens, ceux-ci demeuraient parmi les plus élevés en Occident. Loin d'être une mesure planifiée de «dumping social», il s'agissait plutôt de forcer les entreprises canadiennes à se repositionner pour affronter la compétition émergente des NICs. Dans les mots de Brian Mulroney, «il fallait que les Canadiens se relèvent les manches et répondent aux défis de la globalisation.»

Lorsque l'on s'attarde aux structures mises en place par le gouvernement pour supporter les négociations on comprend d'où provenait le support politique. En novembre 1985, sous recommandation de la Commission Macdonald, le gouvernement créait le Trade

²⁵⁴C'est ce qu'on mentionner les membres du gouvernement et les mandarins rencontrés aisi que ce qui transparait de l'analyse de Hart, M. (1992).

²⁵⁵Lorsque Brian Mulroney a fait le bilan en entrevue de ses années, sa plus grande fierté mis à part le démentèlement des politiques du gouvernement précédent (ex.: le National Energy Program) semble être le libre-échange et les politiques qui s'y rattachent. Pour décrire son changement radical de perception à l'égard du libre-échange, il avance que sa «pensée a évoluée».

Negotiations Office (TNO) en lui octroyant autonomie (même si rattaché au ministère du commerce international et sous le budget du ministère des affaires internationales). Le but était d'avoir un organe de négociation efficace et à l'abri des rivalités interministérielles. Nommé à la tête du TNO, Simon Reisman a eu carte blanche pour choisir ses collaborateurs (environ 100 personnes travaillaient pour le TNO au faite des négociations pour l'ALÉ) et il semble que Reisman ait eu un accès direct à Brian Mulroney.²⁵⁶ En parallèle au TNO, le gouvernement a institué une agence de consultation auprès des secteurs de l'économie canadienne nommée SAGIT (Sector Advisory Group on International Trade). Le SAGIT est constitué de 15 sous-comités formés de représentants issus d'entreprises de chaque secteur. Il est à noter qu'ils représentent autant les petites, moyennes et grandes entreprises.²⁵⁷ Le rôle des sous-comités SAGIT était triple. D'abord ils devaient renseigner le gouvernement sur la position concurrentielle des entreprises des différents secteurs canadiens et sur leur préférences en terme de politique commerciale. Ensuite, ils devaient renseigner les représentants canadiens sur les positions à adopter lors des négociations sur le libre-échange ou sur le GATT. Il en ressort que le gouvernement Mulroney était généralement perméable aux préférences spécifiques des secteurs économiques. Finalement, on peut supposer que le SAGIT a joué un rôle de rassembleur en rassurant les associations sectorielles des avantages du libre-échange et sur le cours des négociations.

Au niveau de la consultation des provinces, les rapports étaient excellents et les canaux de communication efficaces. Mulroney savait qu'il avait besoin du support politique des provinces et de leur appui technique pour mener à terme son projet libre-échangiste et il s'est assuré de leur entière collaboration. Les ministres provinciaux concernés avaient un accès direct aux négociateurs canadiens tandis que Mulroney contactait près d'une fois par mois les premiers ministres des provinces pour faire le point sur les négociations et sur la stratégie de son gouvernement. De plus, il semble que les dirigeants provinciaux aient eu un accès spécial (contraire à la pratique habituelle) à des documents secrets du gouvernement fédéral.²⁵⁸

En résumé, la BCNI, qui avait déjà commencé ses activités de lobbying sous le gouvernement Trudeau, a redoublé ses ardeurs avec l'arrivée de Mulroney. Le style de

²⁵⁶C'est ce qu'affirme Von Riekhoff (1986). Mulroney a confirmé que Reisman se rapportait à Pat Carney mais il a laissé entendre qu'il avait des contacts fréquents avec lui.

²⁵⁷Entrevue avec Jim Sotvedt, Directeur du SAGIT.

²⁵⁸Selon Munton (1992) et Van Riehoff (1986)

gestion des Conservateurs facilitait les pressions issues d'organisations bien connectées telle la BCNI. La Commission Macdonald a fourni à Mulroney la légitimité nécessaire pour entreprendre les négociations. Par la suite, Mulroney s'est assuré d'élargir ses appuis sociaux et politiques avant d'entreprendre les négociations. Les appuis ne manquaient pas du côté des secteurs et des associations sectorielles ainsi que du côté des provinces constituant la base électorale du gouvernement. Le libre-échange avait des appuis importants en terme de poids politique et économique, mais pour que soit possible son adoption, il fallait que Mulroney réussisse à dégager une marge de manoeuvre pour aller de l'avant. Car le libre-échange faisait partie du «projet Mulroney» qui était de redéfinir les liens économiques et politiques de la fédération.

3) Système politique

En dernier lieu, il faut voir comment le système politique canadien, avec son histoire et ses traditions spécifiques, a pu influencer l'issue du débat sur le libre-échange.²⁵⁹ Rappelons simplement que le grand débat sur le libre-échange a culminé avec les élections fédérales canadiennes. D'une part, fort du contrôle qu'ils exerçaient sur le Sénat, les Libéraux de John Turner ont pu forcer la tenue d'élection sur le thème du libre-échange. D'autre part, sans le système politique de type parlementaire, les Conservateurs de Brian Mulroney, avec seulement 43% des votes, n'aurait pu gagner les élections, et donc promulguer l'ALE. Dans le cas de l'adoption de l'ALE, les institutions et traditions parlementaires canadiennes ont certes donné une tournure particulière aux événements. Le débat sur le libre-échange a trouvé une issue dans les élections fédérales de 1988. De nombreux commentateurs avancent que les élections ont tourné autour d'un thème unique: le libre échange.²⁶⁰

En juillet 1988, John Turner, fort du contrôle libéral du Sénat, a pu bloquer l'adoption de l'ALE, obligeant le gouvernement Mulroney à convoquer des élections anticipées pour dénouer l'impasse. Le Sénat canadien a un rôle symbolique dans le partage des pouvoirs fédéraux canadiens. Essentiellement, il doit se borner à entériner le vote législatif de la chambre des communes sans même pouvoir négocier des changements. Mais par son caractère symbolique, le Sénat peut occasionnellement s'opposer au

²⁵⁹Gourevitch (1986), pp. 238-239.

²⁶⁰voir: Brodie, J. (1989): "The Free Trade Election", *Studies in Political Economy*, 28: 175-182.; Frizzell, A. et al. (1989): *The Canadian General Election of 1988*, Carleton University Press, Ottawa; Johnston, R. & al. (1992): *Letting the People Decide. Dynamics of a Canadian Election*, McGill-Queen's University Press.

gouvernement en ralentissant le processus d'adoption des lois. Il peut amener un débat public en débattant du bien-fondé de la loi proposée ou même, fait très rare, bloquer purement et simplement la loi ce qui en empêche l'adoption. À l'inverse de la chambre des députés, le Sénat n'est pas élu ce qui pose des problèmes à sa légitimité. Les nominations sont partisans et visent avant tout à donner une retraite dorée aux amis du parti. Le gouvernement Trudeau, qui a dominé la scène politique presque sans interruption pendant près de 20 ans, a pu remplir le Sénat de ses partisans. Les Conservateurs ont longuement critiqué les Libéraux pour leur obstruction à l'adoption de l'ALE alors que les sénateurs libéraux ce sont défendu d'amener le débat sur la place publique pour que le peuple puisse trancher lors d'élections référendaires. À la lumière du débat qui s'en est suivi, il semble toutefois que le blocus du Sénat ait été une action légitime. Disons avant tout que le gouvernement conservateur a été porté au pouvoir en 1984 sans mandat précis pour négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis. Un tel accord, impliquant des changements majeurs au niveau de l'économie et de la société canadienne, devait avoir l'aval de la population pour être adopté. De plus, le débat sur le libre-échange qui a eu lieu lors des élections de l'automne 1988 a bien montré comment la question du libre-échange a bouleversé l'opinion publique. Les Conservateurs ont appelé des élections pour débloquent l'impasse tout en souhaitant éviter une confrontation avec l'opinion publique que l'on pouvait deviner partiellement hostile au libre-échange. Puisque l'intérêt de la population pour la question du libre-échange fut important, les Libéraux avaient la légitimité de bloquer l'adoption précipitée de l'accord. D'ailleurs, une fois les Conservateurs reportés au pouvoir, les Libéraux de Turner n'ont plus fait obstruction au gouvernement et l'accord a été entériné. Il est certain que la tradition canadienne qui donne la possibilité au Sénat de s'opposer au gouvernement aurait pu avoir un impact important sur l'adoption de l'ALE. Or, puisque la tendance n'a pas été renversée et que les Conservateurs ont été reportés au pouvoir, l'action du Sénat apparaît *a posteriori* comme mineure. Le débat a eu lieu mais l'issue n'a pas été changée ni même modifiée: l'ALE a été adopté sans changement. Pour celui qui s'intéresse aux causes sous-jacentes et au processus ayant conduit à la négociation et à l'adoption du l'ALE, l'action du Sénat est de peu d'importance. Toutefois, le débat qu'a forcé le Sénat a certainement changé la donne au niveau des perceptions des acteurs sociaux et de la population en général. Désormais, toute référence au libre-échange est comprise à partir de perceptions qu'à fait naître les élections de 1988, débat qui n'aurait pas eu lieu sans l'obstruction du Sénat.

Avec 43% des votes, on ne saurait dire que les conservateurs ont obtenu l'appui de la majorité pour l'adoption du libre-échange.²⁶¹ Les deux autres partis en lice, tous deux opposés à l'ALE, ont cumulé 52% des votes, soit une majorité absolue. Mais le système électoral en place a fait que les Conservateurs avec la majorité des sièges (169 sur 295) ont pu aller de l'avant avec leur projet de libre-échange. En ce sens, le système politique canadien a favorisé l'adoption de l'ALE. Les historiens qui se pencheront sur les causes structurelles de l'adoption du libre-échange manqueront sans doute de voir le rôle déterminant du système politique.

4) Conclusion

Au niveau de la structure étatique, trois aspects ressortent. Premièrement, une des plus importantes motivations de Mulroney à négocier le libre-échange était de renforcer la base politique issue de l'Ouest et du Québec qui l'a mené au pouvoir. Dans le contexte canadien du milieu des années 1980, les négociations constitutionnelles ont eu un impact non-négligeable sur le débat du libre-échange. Décentralisation et réorientation des liens économiques allaient de pair. L'ALE trouve son corollaire au niveau constitutionnel avec l'Accord du Lac Meech puisque les deux accords renforcent la décentralisation de la fédération canadienne et encouragent les liens Nord-Sud. Deuxièmement, le style de gestion du gouvernement Mulroney facilitait les pressions issues d'organisations politiquement et économiquement bien connectées avec le pouvoir. Pour notre étude de cas, l'explication touchant la structure étatique ne saurait donc être isolée des explications fondées sur la société (profils de production et associations intermédiaires) car la propagation du support au libre-échange est venue des grandes associations patronales, la BCNI en tête. Par la suite, la décision du gouvernement canadien de poursuivre une politique libre-échangiste a certainement été influencée du fait de l'existence d'un important support du monde des affaires. On a vu que, par exemple, les Conservateurs, conscients de l'importance de maintenir le support social à leur projet libre-échangiste, ont institutionnalisé des canaux de communication entre les secteurs de l'économie et les décideurs gouvernementaux. En ce qui a trait au libre-échange, l'État n'a donc jamais été isolé des demandes sociales, bien au contraire. Au niveau institutionnel, la Commission Macdonald a traduit en recommandations pour le gouvernement les principales demandes des grandes associations patronales, ce qui allait permettre d'asseoir la légitimité institutionnelle de la politique libre-échangiste des Conservateurs. Cela est d'autant plus

²⁶¹Les chiffres sur l'élection de 1988 sont tirés de Frizzel et al (1989).

clair que Mulroney a su dégager une marge de manoeuvre croissante pour aller de l'avant avec son double projet de libre-échange et de réforme constitutionnelle (dans ce dernier cas, il a eu peu de succès en bout de ligne). Finalement, le système politique a favorisé les Conservateurs et leur proposition électorale d'adopter l'ALE puisqu'ils ont pu gagner les élections avec seulement 43% des votes, et ce, même si le système a permis aux Libéraux de forcer la tenu des élections.

L'explication basée sur la structure étatique est utile dans la mesure où elle met en évidence le rôle de l'État et des gouvernements à mettre en place une politique libre-échangiste. Il en ressort toutefois que ce rôle s'articule par la capacité des élus à constituer des appuis sociaux dans leurs projets politiques. Comme le mentionne Helen Milner:

Consequently, the raw capabilities that institutions provide may not be transformed into policy outputs; other factors can intervene and prove decisive. A focus on institutions alone provides a limited understanding of trade policy in advanced industrial countries. The nature of domestic interest groups, the goals of political elites, and the constraints of the international system have stronger effects on trade policymaking than do institutions; they seem to mediate the institutional effects that are visible.»²⁶²

Selon Gourevitch, une des limites intrinsèques de l'explication de la structure étatique est l'importance qu'elle donne au contexte: «Just how rules and institutions produce varying outcomes turns on whom they affect, on the identity of the groups, with particular preferences and resources, that seek to work through the state.»²⁶³ Les règles et les institutions de l'État avantagent un groupe ou un autre, et ces groupes réagissent à l'impact de la structure étatique: la société ne demeure pas statique. Dans les faits, et surtout dans les régimes démocratiques, les règles peuvent être changées, des institutions créées ou démantelées, du support pour une politique peut être généré à partir des pressions des acteurs sociaux. D'où la conclusion, que l'impact de la structure étatique, tout important qu'il soit, ne peut pas être dissocié de la société qui doit vivre les effets des politiques issues de l'État et du gouvernement.

Le rôle de l'État en ce qui concerne le libre-échange est conforme avec les idées mises de l'avant par Gourevitch. Il a fallu un important support social pour permettre à Mulroney d'entériner le projet libre-échangiste. Bien sûr, ce dernier a veillé à cultiver ce support, soit par des promesses électorales (ex. mesures d'aide transitoire aux entreprises

²⁶²Milner, Helen (1993): "Maintaining International Commitments in Trade Policy", in: Weaver, K. & Rockman, B. (eds.): *Do Institutions Matter?*, Washington, D.C.: The Brookings Institutions; pp.345-369; p.369..

²⁶³Gourevitch, P. (1986), p.62.

en difficulté, promesse qui n'a jamais été tenue) ou par des canaux de communication privilégiés, tel le SAGIT. En s'attardant aux acteurs étatiques, il est possible de comprendre l'influence des acteurs sociaux sur les décisions des politiciens sans pour autant sombrer dans une analyse instrumentaliste. Car, il est clair, qu'en bout de ligne, ce sont les politiciens qui décident. Mais la nécessité de maintenir un niveau acceptable de support social est la clé pour comprendre les principales motivations des politiciens. Qu'ils soient motivés par leurs allégeances idéologiques, par leur base électorale, par les faveurs qu'ils se sentent obligés de retourner, ou par simplement le bien du pays, les politiciens n'avancent pas leur plate-forme politique dans un vacuum social. Ils doivent toujours avoir un certain niveau de support social, au moins pour respecter les contraintes et les règles établies. Le libre-échange l'a bien démontré puisqu'il a fallu l'agitation de toutes les forces sociales et une élection pour débloquent un débat fort houleux (et qui est loin d'être clos). La décision de Mulroney a certes changé le Canada pour toujours mais son leadership ressort par les forces sociales qu'il a su canaliser et transposer en politique effective.

VII. CONCLUSION

En ayant démarré l'analyse à partir des pressions et opportunités émanant du contexte international, il a été possible de dépasser le simple cadre des relations Canada-États-Unis. En décrivant la base élargie du support au libre-échange (et l'opposition divisée), secteur par secteur, on a pu aller au-delà des catégories monolithiques. Les secteurs de l'économie canadienne ont été analysés à partir de leurs intrants et de leur niveau de compétitivité internationale. Il en est ressorti que le support au libre-échange, s'il fut large en terme de nombre de secteurs, était fragmenté au niveau des motifs. Les secteurs qui ont appuyé le libre-échange avaient soit des préférences pour la libéralisation globale (et l'ALE constituait un pis-aller), soit une stratégie de protectionnisme continental. De sorte qu'il est possible de comprendre pourquoi des secteurs aussi différents que les télécommunications et le textile ont pu appartenir à une même coalition. Dans le camp des adversaires au libre-échange, on peut expliquer l'incapacité de certains sous-secteurs agricoles-clés (horticulture, volaille, céréales et oléagineux) à mener une opposition efficace étant donné le support à l'initiative du gouvernement donné par d'autres sous-secteurs (porc et boeuf). Bref, la présente étude a montré la complexité du support et de l'opposition sociale au libre-échange tout en faisant la démonstration de la faiblesse des analyses ayant recours à des catégories monolithiques.

Le modèle de Gourevitch était particulièrement approprié pour l'analyse de la mutation de la politique commerciale canadienne vers un cadre continental. En mettant l'emphase sur les crises internationales et les conséquences qu'elles ont sur la situation et les préférences des acteurs sociaux, Gourevitch nous aide à saisir les changements de coalitions qui précèdent tout changement majeur de politique commerciale dans les démocraties libérales. En ne négligeant pas le rôle de l'État, il réussit à montrer la nécessité pour les coalitions sociales de transporter leurs préférences dans l'arène politique, où rien n'est joué a priori.

Il est difficile de décider indubitablement de la prédominance d'une explication aux dépens des autres. La crise internationale a affecté la marge de manoeuvre de l'État canadien et le libre-échange, avec ses opportunités et malgré ses limites, s'est présenté aux décideurs politiques canadiens comme une politique commerciale permettant de maintenir au mieux la position compétitive du Canada dans le système économique international en pleine mutation. Mais l'explication ayant trait au système international a peu d'emprise sur la réalité (en ce qui concerne le libre-échange, à tout le moins) puisque les pressions

internationales pesant sur l'État se concrétisent en grande partie à travers la situation des secteurs de l'économie. L'explication des profils de production prend donc toute son importance.

La recherche a montré (et c'est sa contribution originale) qu'il y avait une convergence momentanée des préférences de nombreux secteurs en matière de politique commerciale pour un accord bilatéral. Malgré cela, les motifs du support étaient opposés entre les secteurs ayant des préférences multilatérales et ceux supportant le libre-échange en tant que mesure de protectionnisme continental. En ce qui a trait à l'opposition au libre-échange, elle se caractérisait par des secteurs disparates, pouvant difficilement s'organiser en raison d'intérêts opposés en matière commerciale. Puisque que l'on ne peut supposer que les préférences sectorielles se soient transposées directement en politique commerciale, il fallait voir si les associations intermédiaires ont joué un rôle prédominant; c'est-à-dire si elles ont forcé des secteurs à joindre une coalition opposée à leurs intérêts à long terme. Or, l'explication basée sur les associations intermédiaires a plutôt montrée que les associations ont chapeauté des coalitions suivant grosso modo le contour des préférences sectorielles. C'est ainsi que la BCNI, par son influence et son organisation, a porté avec succès le flambeau de la coalition supportant l'ALE; mais malgré son leadership, la BCNI a eu le soutien parallèle des autres grandes associations patronales et surtout de la plupart des associations sectorielles. À l'autre extrémité, les opposants au libre-échange ont eu de la difficulté à constituer une coalition efficace, principalement en raison de divergences sectorielles. Ceci fut particulièrement évident chez les syndicats, qui déjà affaiblis par les conséquences de la crise internationale, ont été incapable d'offrir une «solution» à leurs membres, préoccupés de la situation de leurs secteurs. Il est ressort que l'explication des associations sectorielles offre un intéressant complément à celle sur les profils de production en montrant comment se sont médiatisés les intérêts sectoriels.

L'explication ayant trait à l'idéologie peut sembler pertinente a priori. Après tout le libre-change renvoie au «laisser-faire, laissez-passer» de Adam Smith. Pourtant, il y a trois raisons qui militent en sens contraire. Premièrement, l'ALE n'était pas vraiment une façon détournée d'imposer l'agenda néolibéral sinon qu'une façon d'assurer sa pérennité. Deuxièmement, les Conservateurs, traditionnellement protectionnistes, ont fait adopter l'ALE, et les libéraux (de tradition libre-échangiste), se sont opposé à l'ALE sous John Turner avant de faire volte-face une fois Jean Chrétien au pouvoir. Troisièmement, des politiques d'intégration régionale ont été poursuivie simultanément par des gouvernements de différentes tendances dans plusieurs pays, notamment la Suède et le Mexique.

Finalement, l'explication ayant trait à la structure de l'État a montré que l'élection des Conservateurs a fourni un momentum politique favorable à l'initiative pour le libre-échange. La tentative de Meech et l'ALE s'inscrivaient dans la même vision politique. Toutefois, puisque le support politique de Mulroney s'est calqué au niveau régional grosso modo sur les mêmes lignes que le support sectoriel au libre-échange, l'explication de la structure de l'État médiatise les préalables émergeant de l'explication des profils de production.

Au niveau du bilan, la recherche gagnerait à être poursuivie en comparant la décision du Canada d'entrer dans l'ALE à la démarche de pays ayant pris des décisions semblables. En élargissant l'analyse, l'impact de la crise internationale sur les politiques commerciales des pays serait mieux compris. Un cas intéressant serait la Suède dont la dotation de facteurs est semblable à celle du Canada mais dont la situation géopolitique est très différente, et qui malgré tout, s'est joint à l'Accord de libre-échange européen. Un autre cas d'intérêt serait le Mexique qui partage peu avec le Canada pour la dotation de facteurs mais dont la situation géopolitique est comparable et qui s'est joint à l'ALENA. En poursuivant la recherche sur une base comparative, l'impact du contexte international sur les politiques commerciales des États serait mieux compris.

BIBLIOGRAPHIE

- (1980): *Natural resources in U.S.-Canadian relations*, Boulder, Colo. : Westview Press.
- (1986): *Canadian agriculture in a global context: opportunities and obligations*, Waterloo, Ont. : University of Waterloo Press.
- (1989): *Free trade and agricultural diversification: Canada and the United States*, Boulder: Westview Press.
- (1992): *The Canada-United States relationship : the politics of energy and environmental coordination*, New York : Praeger.
- AGRICULTURE CANADA (1981): *Canada's agri-food system: an overview*, Ottawa : Agriculture Canada.
- AGRICULTURE CANADA (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and agriculture: an assessment*, Ottawa: International Trade Policy Directorate.
- AGRICULTURE CANADA (1990): *Factors contributing to a competitive agri-food sector: case study examples*, Ottawa : Agriculture Canada.
- AGRICULTURE CANADA (1993): *Framework for analyzing the competitiveness of the agri-food sector*, Ottawa, Ont. : Competitiveness Division, Agri-Food Policy Directorate, Policy Branch.
- AHMAD, Jaleel (1988): *Trade-related, sector-specific industrial adjustment policies in Canada : an analysis of textile, clothing, and footwear industries*, Ottawa : Economic Council of Canada.
- ALBO, Greg & SWARTZ, Donald (1987): "Book Review: The Free Trade Papers", *Studies in Political Economy*, 24: Autumn, pp.151-157.
- ATKINSON, M. & COLEMAN, W. (1989): *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, University of Toronto Press.
- AUTOMOTIVE PARTS MANUFACTURERS' ASSOCIATION (1991): *APMA Proposed Policy Positions for the Automotive Provisions of a North American Free Trade Agreement*.
- BANTING, K.(1986): *The State and economic interests*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- BAUER, Julien (1976): "Patrons et patronnat au Québec", *Canadian Journal of Political Science*, 9, pp.473-91.
- BECKER, Gary (1983): "A Theory of Competition among pressure Groups for Political Influence", *The Quarterly Journal of Economics*, XCVIII: 3; (August), pp.371-400.
- BERNARD, Elaine (1993): "Labour, the New Democratic Party, and the 1988 Federal Election", in: Jenson, Jane & Mahon, Rianne: *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press, pp.137-153.
- BERNIER, Ivan & BINETTE, André (1988): *Les provinces canadiennes et le commerce international; dynamique économique et ajustement juridique*, Montréal: L'institut de recherches politiques.

- BLAIS, André (1986): *Industrial policy*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada
- BLAIS, André (ed.) (1985): *A political sociology of public aid to industry*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- BLAKENEY, Allan. (1988): *Canada, its framework, its foibles, its future*, Kingston: Institute of Intergovernmental Relations, Queen's University.
- BOURASSA, R. (1991): "Quebec Hydro-Power: A new Trade Axis Between Quebec and the United States", in: *The Canada-U.S. Economic Relationship, Global and Regional dimensions*, pp. 65-72.
- BRETON, G. & JENSON, J. (1991): "After Free Trade and Mecch Lake: Quoi de neuf?", *Studies in Political Economy*, 34: 199-218.
- BRETON, G. (1990): *L'économie politique canadienne et le libre-échange: un dernier tour de piste pour l'école de la dépendance?*, Laboratoire d'études politiques et administratives, Université Laval, Cahier 90-03.
- BRODIE, J. (1989): "The Free Trade Election", *Studies in Political Economy*, 28: 175-182.
- BRYM, R.(1985): *The Structure of the Canadian capitalist class*, Toronto : Garamond Press.
- CAMERON Duncan & DRACHE, Daniel (1985): *The other Macdonald Report : the Consensus on Canada's future that the Macdonald Commission left out*, Toronto : Lorimer.
- CAMERON, D. & DRACHE, D. (1988): "Outside the Macdonald Commission: Reply to Richard Simeon", *Studies in Political Economy*, 26: 173-180.
- CAMERON, D. & HOULE, F. (1985): *Le Canada et la nouvelle division internationale du travail*, Éditions de l'Université d'Ottawa.
- CAMERON, D. (1988): "Resisting Free Trade", *Canadian Journal of Political and Social Theory*, 12:1/2: 202-211.
- CAMERON, D. (dir.) (1986): *The Free Trade Papers*, James Lorimier and Company, Toronto.
- CAMERON, Duncan (1985): *Le Canada et la nouvelle division internationale du travail*, Ottawa : Editions de l'Universite d'Ottawa.
- CAMERON, Duncan (1988): *The Free-trade deal*, Toronto : Lorimer.
- CAMPBELL, Bruce (1993): "Restructuring the Economy: Canada into the Free Trade Era", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.89-104.
- CANADA (1979): *The textile industry : a Canadian challenge*, Ottawa: Minister of Supply and Services Canada.

- CANADA (1985): *How to secure and enhance Canadian access to export markets = Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*, Ottawa : External Affairs Canada.
- CANADA (1986): *The Electronics industry in Canada : an overview*, Ottawa : Minister of Supply and Services.
- CANADA (1986): *The Impact of international competition on the Canadian telecommunications industry and its users*, Ottawa : Dept. of Communications, Telecommunications Policy Branch.
- CANADA (1988) : *Canada's forest industry : the next twenty years : prospects & priorities*, Hull, Qc : Supply and Services Canada.
- CANADA (1988): *Energy and Canadians into the 21st century : a report on the Energy Options process*, Ottawa: Minister of Supply and Services.
- CANADA External Affairs (1991): *The retail food and beverage market*, Ottawa.
- CANADA. (1990): *The packaging equipment market*, Ottawa, Ont. : External Affairs and International Trade Canada.
- CANADA. Dept. of External Affairs (1988): *Furniture*, Ottawa: External Affairs Canada.
- CANADA. Energy, Mines and Resources (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement and energy : an assessment*, Ottawa: Energy, Mines and Resources Canada.
- CANADA. External Affairs (1988): *Fish and fish products*, Ottawa : External Affairs Canada.
- CANADA. External Affairs (1988): *The Canada-U.S. Free Trade Agreement and services : an assessment—L'accord de libre-échange et l'industrie: une appréciation*, Ottawa, Ont. : Dept. of External Affairs.
- CANADA. External Affairs and International Trade Canada (1988): *Electrical equipment*, Ottawa : External Affairs and International Trade Canada.
- CANADA. External Affairs and International Trade Canada (1990): *The food processing equipment market*, Ottawa : External Affairs and International Trade Canada
- CANADA. External Affairs and International Trade Canada (1991): *Canadian mining equipment and services for world markets*, Ottawa : External Affairs and International Trade Canada.
- CANADA. External Affairs Canada (1988): *Drugs and pharmaceutical products*, Ottawa.
- CANADA. MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES (1983): *A Review of Canadian trade policy : a background document to Canadian trade policy for the 1980s—La politique commerciale du Canada pour les années 80*, Ottawa : External Affairs Canada.
- CANADA. MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES (1983): *Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 1980.*, Ministère des Approvisionnements et Services.
- CANADA. Ministère des Finance (1984): *A new direction for Canada : an agenda for economic renewal*, Ottawa.

- CANADA. SECRETARY OF STATE for EXTERNAL AFFAIRS (1985): *Competitiveness and Security directions for Canada's international relations*, released by Joe Clark on August 23, Ottawa : Secretary of State for External Affairs.
- CANADA. Sector Task Force on the Canadian Food and Beverage Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Food and Beverage Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce, 1978.
- CANADA. Sector Task Force on the Canadian Furniture Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian furniture industry.*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.
- CANADA. Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Petrochemical Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.
- CANADA. Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry (1984): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Urban Transportation Industry*, Ottawa : Dept. of Industry, Trade and Commerce.
- CANADA; Textile and Clothing Board (1985): *Textile and clothing inquiry* : report to the Minister of Regional Industrial Expansion, Ottawa, Canada: Govt. of Canada, Textile and Clothing Board.
- CARMICHAEL, Edward A. (1988): *Energy and the Canada-U.S. free trade agreement*, Toronto : C.D. Howe Institute.
- CARON, Jean-Paul (1988): "How free trade will affect banks", *Canadian Banker*, v. 95, July/August, pp.41-43.
- CARROLL, W. (1989): "Neoliberalism and the recomposition of Finance Capital in Canada", *Capital and Class*, 38, pp.81-112.
- CARROLL, William K. (1986): *Corporate power and Canadian capitalism*, Vancouver : University of British Columbia Press.
- CARTER, C., KARRENBROCK, J. & WILSON, W. (1990): "Freer Trade in the North American Beer and Flour Markets", in: Schmitz, A.: *Free trade and agricultural diversification*.
- CARTER, C., STERN, R. and SCHMITZ, A. (1990): "The potato war and U.S.-Canada agricultural trade, in: Lerner, G. & Klein, K.K.: *Canadian Agricultural Trade: Disputes, Actions and Prospects*, University of Calgary Press.
- CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC (1993): *Mémoire sur l'accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA)*, mémoire présenté à la Commission de Institutions, Consultations générales sur l'Accord nord-Américain, 5 février.
- CHAPMAN, Keith (1985): "Control of resources and the recent development of the petrochemical industry", *Canadian Geographer*, 29, pp. 310-26.
- CHAPMAN, Keith (1985): "Raw material costs and the development of the petrochemical industry in Alberta since 1975", *Institute of British Geographers*, Transactions (New series), 10, pp.138-148.
- CHAPMAN, Keith (1991): *The international petrochemical industry: evolution and location*, Oxford: B. Blackwell.
- CHARETTE, M., HENRY, R. & KAUFMANN, B. (1985): "The Evolution of the Canadian Industrial Structure: An International Perspective", in: McFetridge, D. G. (ed.): *Canadian industry in transition*, Toronto : Published by the University of

- Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, pp.61-132.
- CLARKSON, Stephen (1993): "Economics: The New Hemispheric Fundamentalism", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.61-69.
- CLEMENT W.(1985): *The New practical guide to Canadian political economy*, Toronto : J. Lorimer
- CLEMENT, W. & WILLIAMS, G. (1989): *The New Canadian Political Economy*, Montréal: McGill-Queen's University Press.
- CLEMENT, Wallace (1978): *A practical guide to Canadian political economy*, Toronto : J. Lorimer.
- CLEMENT, Wallace (1986): *The struggle to organize: resistance in Canada's fishery*, Toronto : McClelland and Stewart.
- COATES, Mary Lou (1992): *Is a new unionism emerging?*, Kingston, Ont.: Industrial Relations Centre, Queen's University.
- COATES, Mary Lou (1992): *Is there a future for the Canadian labour movement?*, Kingston, Ont.: Industrial Relations Centre, Queen's University, 1992.
- COHN, Theodore H. (1990): *The international politics of agricultural trade : Canadian-American relations in a global agricultural context*, Vancouver : University of British Columbia Press.
- COHN, Theodore H. (1992): *Emerging issues in Canada-U.S. agricultural trade under the GATT and FTA*, Orono, Me. : Canadian-American Center, University of Maine.
- COHN, Theodore H. (1993): *The intersection of domestic and foreign policy in the NAFTA agricultural negotiations*, Orono, Me. : Canadian-American Center, University of Maine.
- COLEMAN, William & JACEK, Henry (1983): "The Role and Activities of Business Interest Associations in Canada", *Canadian Journal of Political Science*, 16:2.
- COLEMAN, William & WYN P., Grant (1985): "Regional Differentiation of Business Interest Association: A Comparison of Canada and the United Kingdom", *Canadian Journal of Political Science*, 18:1.
- COLEMAN, William (1985): "Analyzing the associative action of business: policy advocacy and policy participation", *Canadian Public Administration*, 28:3, pp.413-33.
- COLEMAN, William (1986): "Canadian Business and the State", in: BANTING, K.: *The State and economic interests*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, pp.245-289.
- COLEMAN, William D. (1988): *Business and politics : a study of collective action*, Kingston, Ont. : McGill-Queen's University Press.
- COLGAN, Fiona (1985): *The regional impact of restructuring in the Canadian manufacturing sector 1960-1982 : the case of the Quebec textile and clothing industries*, M.A thesis, Dept of Geography, McGill University.

- COURCHENE, Thomas J. (1988): "The Canada-U.S. Free Trade Agreement: Selected Political and Economic Perspectives", in: Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell, pp.36-44.
- CRETE, Jean (1992): *Les medias et l'election canadienne de 1988 : instruments d'analyse de contenu = Canadian election study*, Quebec: Laboratoire d'etudes politiques et administratives, Departement de science politique, Faculte des sciences sociales, Universite Laval.
- CRISPO, John (1988): *Free trade : the real story*, Toronto : Gage Educational Pub. Co.
- CURTIS, John (1985): "Which Way: Canadian Trade Policy in a changing World Economy", in: WHALLEY, John (ed.) : *Canada and the multilateral trading system*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- CUTLER, C. & ZACHER, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes: Introduction*, Vancouver: UBC Press.
- DENIS, J.-É. et al. (1986): "Les incidences sectorielles et régionales du libre-échange Canada-États-Unis", *Études Internationales*, 17: 1, pp.33-43.
- DIEBOLD, William. (1988): *Bilateralism, multilateralism, and Canada in U.S. trade policy*, Cambridge, Mass. : Ballinger Pub. Co.
- DIEBOLD, William. (1991): *Change and continuity in Canada-U.S. economic relations*, Orono, Me. : Canadian-American Center, University of Maine.
- DILLON, John (1993): "The Petroleum Sector under Continental Integration", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.315-330.
- DIONNE-MARSOLAIS, R. (1991): "The FTA: A Building Block for Quebec", *American Review of Canadian Studies*, Summer/Autumn, pp.245-252.
- DIXIT, A. (1987): "Issues of Strategic Trade Policy for Small Countries", *The Scandinavian journal of economics--Swedish journal of economics*.
- DOERN, Bruce (ed.) (1985): *The Politics of economic policy*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- DOERN, G. Bruce (1985): *The politics of energy : the development and implementation of the NEP*, Toronto : Methuen.
- DOERN, G. Bruce and PURCHASE, Bryne B. (1991): *Canada at risk?: Canadian public policy in the 1990s* , Toronto : C.D. Howe Institute.
- DORAN, Charles (1988): "Canadian Relations with the U.S.", *Current History*, March: p.98.
- DORAN, Charles F. (1983): *Economic interdependence, autonomy and Canadian/American relations*, Montreal : Institute for Research on Public Policy.
- DORE, Pierre (1988): *The Quebec urban transit & rail transportation equipment industry*, Quebec: Gouvernement du Quebec, Ministère de l'industrie, du commerce et de la technologie.

- DRACHE D. & CLEMENT, W. (1985): *The New practical guide to Canadian political economy*, Toronto: J. Lorimer.
- DRACHE, D. (1988): "Canada in American Empire", *Canadian Journal of Political and Social Theory*, 12:1/2: 212-229.
- DRACHE, Daniel (1988): "The Mulroney-Reagan Accord: The Economics of Continental Power", in : Gold, Marc & Leyton-Brown, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell, pp. 79-88.
- DRACHE, Daniel (1989): *The deindustrialization of Canada and its implications for labour*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- DRACHE, Daniel (1991): *The New era of global competition : state policy and market power*, Montreal : McGill-Queen's University Press.
- DRACHE, Daniel (1993): "Assessing the Benefits of Free Trade", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.73-87.
- DUBOIS, Pierre (1993): "Exode des compagnies multinationales: problèmes ou opportunités", Discours offert lors de la 4e Conférence annuelle de la Société des industries du Plastiques du Canada, mardi le 23 novembre.
- DUQUETTE, Michel (1992): *Energie et federalisme au Canada*, Montreal : Presses de l'Université de Montreal.
- ECONOMIC COUNCIL OF CANADA.(1975):*Looking outward : a new trade strategy for Canada*, Ottawa : Information Canada.
- EDEN, Lorraine & MOLOT, Maureen Appel (1993): "Continentalizing the North American Auto Industry", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.297-313.
- ERNST, A. (1992): "From Liberal Continentalism to Neoconservatism: North American Free Trade and the Politics of the C.D. Howe Institute", *Studies in Political Economy*, 39: 109-140.
- FAULKNER, Hugh (1982): "Pressuring the Executive", *Canadian Public Administration*, 25: 2, pp.240-253.
- FAYAD, Marwan (1986): *The economics of the petrochemical industry*, London : Pinter.
- FINLAYSON, J. & BERTASI, S. (1992): "Evolution of Canadian Postwar International Trade Policy", in: CUTLER, C. & ZACHER, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver: UBC Press, pp.19-46.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (1988): *Agricultural policies, protectionism and trade: selected working papers*, Rome: FAO.
- FORSTER, Ben (1986): *A Conjunction of Interests: Business, Politics, and Tariffs 1825-1879*, University of Toronto Press.
- FRANKENA, Mark W. (1981): *Urban transportation economics : theory and Canadian policy*, Toronto : Butterworths.
- FRASER, M. (1987): *Quebec Inc.; French-Canadian Entrepreneurs and the New Business Elite*, Toronto: Key Porter.

- FRIZZELL, A. et al. (1989): *The Canadian General Election of 1988*, Carleton University Press, Ottawa.
- FRY, Earl (1990): "An Historical Overview of Canada-U.S. Trade Relations", in PROULX, P.P.: *La libéralisation des échanges et l'intégration socio-économiques nord-américaine: points de vue des États-Unis*, Papers presented at the conference of l'Association Québécoise des Études Américaines, pp.51-64.
- FRY, Earl H.(1992): *Canada's unity crisis : implications for U.S.-Canadian economic relations*, New York : Twentieth Century Fund.
- FRY, Earl & RADEBAUGH, Lee (1988): *The Canada-U.S. free trade agreement: the impact on service industries*, Provo, Utah : David M. Kennedy Center for International Studies, Brigham Young University.
- FURLONG, Kieran (1988): *The political economy of free trade : sectors, cycles, and the state*, Ottawa : The Centre.
- GAGNON, A. & MONTCALM, M. B. (1993): *Québec: au-delà de la révolution tranquille*, Montréal: VLB.
- GAGNON, Alain (1994): *Québec: état et société*, Éd. Québec/Amérique.
- GALLAGHER, Stephen J. (1989): *State-society relations and the design and implementation of public policy : an application of the state-centered paradigm to a case study of the National Energy Program*.
- GIBBINS, Roger (1989): "Canadian Federalism: The Entanglement of Meech Lake and the Free Trade Agreement," *Publius*, 19: 3, (Summer).
- GILLIES, James & PIGOTT, Jean (1982): "Participation in the Legislative Process", *Canadian Public Administration*, 25: 2, pp.254-264.
- GILPIN (1987): *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press.
- GOLD, Marc & LEYTON-BROWN, David (1988): *Trade-offs on Free Trade*, Toronto: Carswell.
- GOODLOE, Carol A. (1992): *A North American free trade area for agriculture : the role of Canada and the U.S.-Canada agreement*, Washington, D.C.: Economic Research Service, U.S. Dept. of Agriculture.
- GOUREVITCH, P. A. (1978): "The second image reversed: the international sources of domestic politics", *International Organization*, 32:4, pp.881-882.
- GOUREVITCH, P. A. (1984): "Breaking with orthodoxy: the politics of economic policy responses to the Depression of the 1930s", *International Organization*, 38:1, pp.95-129.
- GOUREVITCH, P.(1986): *Politics in Hard Times: comparative responses to international economic crisis*, Cornell University Press.
- GOYER, Robert (1985): *Regulatory aspects and their influence on pharmaceutical research and on the introduction of drugs in Canada*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry : Minister of Supply and Services Canada.
- GRIECO, J. (1988): "Anarchy and the Limits of Cooperation: a Realist Critique of the Liberal Institutionalism", *International Organisation*, 42:3, pp.485-508.

- GRIECO, J. (1990): *Cooperation among Nations. Europe, America and Non-tariff Barriers to Trade*, Cornell University Press.
- GRINSPUN, Ricardo & KREKLEWICH, ROBERT (1994): "Consolidating Neoliberal Reforms: "Free Trade" as a Conditioning Framework", *Studies in Political Economy*, 43, spring, pp. 33-61.
- HALLETT, Patrick H. (1981): *Canadian urban transit at a glance*, Ottawa: Canada Mortgage and Housing Corp.
- HART, Michael (1984): *Some Thoughts on Canada-United States Sectorial Free Trade*, Essays in International Economics, The Institute for Research on Public Policy.
- HART, Michael (1985): "Chapter 6: The particular Case of Textiles and Clothing", *Canadian economic development and the international trading system*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- HART, Michael (1989): *Living with Free Trade: Canada, the Free Trade Agreement and the Gatt*, Halifax, N.S. : Institute for Research on Public Policy, Centre for Trade Policy and Law.
- HART, Michael (1990): *A North American free trade agreement : the strategic implications for Canada*, Ottawa : Centre for Trade Policy and Law ; Inst. for Research on Public Policy.
- HART, Michael (1992): "Negotiating free-trade, 1985-1988", in: MUNTUN, Don (1992): *Canadian foreign policy : selected cases*, Scarborough, Ont. : Prentice-Hall Canada.
- HART, Michael (ed.) (1985): *Canadian economic development and the international trading system*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- HART, Tracy (1992): *Intra-industry trade indexes for Canada, Mexico, and the United States, 1962-87*, Washington, D.C.: Economic Research Service, U.S. Dept. of Agriculture, 1992.
- HAWES, Michael (1986): "The Steel Industry: Change and Challenge", *International Journal*, XLII, winter, pp.25-58.
- HAZLEDINE, Tim. (1991): *Canadian adjustment to trade with developing countries : the case of the textile and clothing sectors* : prepared for the North-South Institute's project on "Canada's commercial relations with developing countries into the 1990s", Ottawa: The Institute.
- HÉBERT, Gérard (1993): "Unionism in a Different Context: The Case of Quebec", in: Jenson, Jane & Mahon, Rianne: *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press, pp.93-111.
- HELLEINER, Gerald (1993): "Considering U.S - Mexico Free trade", in: GRINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.45-60.
- HIRSCH, S. (1990): "The Political Economy of Interdependence", in: DUNNING J.: *Structural change in the world economy*, London ; New York : Routledge.

- HOBDAY, Michael (1990): *Telecommunications in Developing Countries. The challenge from Brazil*, London: Routledge.
- HOLMES, John (1991): "The Globalization of Production and the Future of Canada's Mature Industries: The Case of the Automotive Industry", in DRACHE, Daniel: *The New era of global competition : state policy and market power*, Montreal: McGill-Queen's University Press.
- IKENBERRY, G. John (1988): *Reasons of state: oil politics and the capacities of American government*, Ithaca: Cornell University Press.
- IKENBERRY, G. John (1988): *The State and American foreign economic policy*, Ithaca : Cornell University Press.
- IKENBERRY, G. John (1988): *The State and American foreign economic policy*, Ithaca : Cornell University Press.
- IKENBERRY, John (1988): "The State and Strategies of International Adjustment", *World Politics*, 39:1, pp.53-77,
- INSTITUT CANADIEN DES TEXTILES (1993); *Les négociations de l'ALÉNA et l'industrie canadienne de la fabrication des textiles*, document de presse.
- INSTITUT CANADIEN DES TEXTILES (1993); *NAFTA and Textiles: Objectives, Results, and Future Implications*, document de presse.
- IRWIN, Manley R. (1981): *Technology and telecommunication : a policy perspective for the 80's*, Ottawa : Economic Council of Canada.
- ISLAM, N. & AHMED, S. (1984): "Business influence on government: A comparison of public and private sector perceptions", *Canadian Public Administration*, 27:1, pp.87-101.
- JANISCH, Hudson N. (1989): *Exploiting the information revolution : telecommunications issues and options for Canada*, Montreal : Public Affairs Dept., Royal Bank of Canada.
- JENSON, Jane & MAHON, Rianne (1993): "Legacies for Canadian Labour of Two Decades of Crisis", in: *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press, pp.72-91.
- JENSON, Jane & MAHON, Rianne (1993): *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press.
- JONES, David W. (1985): *Urban transit policy : an economic and political history*, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall.
- JOHNSTON, R. and al. (1992): *Letting the People Decide*.
- KATZENSTEIN, Peter J. (1985): *Small states in world markets: industrial policy in Europe*, Ithaca, N.Y. : Cornell University Press.
- KENNEDY, Roy (1981): *Canada's agricultural systems*, 4th ed., Ste. Anne de Bellevue, Quebec : Department of Agricultural Economics, Macdonald Campus of McGill University.
- KEOHANE, R. & NYE, J. (1989): *Power and Interdependence*, 2nd edition, Boston: Scott, Foresman & Co..
- KETTLE, J. (ed.) (1986): *Will you have a union in 1995?: a report on the future of Canadian unions*, Toronto, Ont.: Vector Union Report.

- KOTOWITZ, Yehuda (1986): *Issues in patent policy with respect to the pharmaceutical industry*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry.
- KRASNER, Stephen (1978): *Defending the National Interest*, Princeton University Press
- KRASNER, Stephen D., (1985): *Structural conflict: the Third World against global liberalism*, Berkeley : University of California Press.
- KUMAR, Pradeep (1987): *Changing unionism in Canada*, Kingston, Ont.: Industrial Relations Centre, Queen's University at Kingston.
- KUMAR, Pradeep (1988): *Estimates of unionism and collective bargaining coverage in Canada*, Kingston, Ont.: Industrial Relations Centre, Queen's University.
- LAMPEL, Joseph (1990): *Strategy in thin industries : essays in the social organization of industry*.
- LANGILLE, D. (1987): "The Business Council on National Issues and the Canadian State", *Studies in Political Economy*, 24: 41-85.
- LAXER, Gordon (1985): "Foreign Ownership and Myths about Canadian Development", *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, 22: 3.
- LAXER, Gordon (1989): "The Schizophrenic Character of Canadian Political Economy", *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, 26: 1.
- LAXER, Gordon (1989): *Open for business : the roots of foreign ownership in Canada*, Toronto : Oxford University Press.
- LAXER, Gordon (1991): *Perspectives on Canadian economic development: class, staples, gender, and elites*, Toronto : Oxford University Press.
- LEDUC, D. (1986): "Le libre-échange canado-américain: défi à la souveraineté et au progrès", *Canadian Journal of Political Science*, 19: 2, pp.305-324.
- LERMER, G. & KLEIN, K.K. (1990): *Canadian Agricultural Trade: disputes, actions and Prospects*, University of Calgary Press.
- LESLIE, P. & WATTS, R. (eds): *Canada: the state of the federation*, Intergovernmental relations in Canada.
- LÉVY, B. (1987): "La politique commerciale du Canada dans un environnement protectionniste: stratégie bilatérale ou multilatérale?", *Études Internationales*, 18: 3, pp.573-584.
- LEXCHIN, Joel (1992): *Pharmaceuticals, patents and politics : Canada and Bill C-22*, Ottawa : The Centre.
- LEYTON-BROWN & RUGGIE, David John Gerard (1986): "The North American Political Economy in the Global Context: an Analytical Framework", *International Journal*, XLII, winter, pp.3-24.
- LEYTON-BROWN, David (1986): "Hewers of Wood: the Forest Products Sector", *International Journal*, XLII, winter, pp.59-77.
- LEYTON-BROWN, David (1987): "The Political Economy of Canada-U.S. Relations", in: Tomlin , Brian W. and Molot, Maureen (1987): *Canada among nations : 1986, talking trade*, Toronto : J. Lorimer, pp.149-168.
- LIPSEY, R. (1989): "Unsettled issues in the great free-trade debate", *Canadian Journal of Economics*, 22:1, pp.1-21.

- LIPSIG-MUMMÉ, Carla (1993): "Quebec Labour, Politics, and the Economic Crisis: Defensive Accommodation Faces the Future", in: Jenson, Jane & Mahon, Rianne: *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press, pp.403-421.
- LITVACK, Isaiah (1985): "The Canadian Aluminium and Steel Industries", in:- MCFETRIDGE, D.G.: *Technological change in Canadian industry*, Toronto: Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- LUSZTIG, Michael (1993): *Trade Liberalization and Institutional Design*, Ph.D. Thesis, McGill University
- MACDONALD, D. (1991): "A Leap of Faith: The Canadian Decision for Free Trade", *American Review of Canadian Studies*, Summer/Autumn, pp.155-161.
- MACDONALD, Donald S. (1985): *Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada*, Ottawa : Minister of Supply and Services Canada.
- MADORE, Odette (1992): *The Canadian forestry sector: an industrial and technological profile*, Ottawa : Research Branch, Library of Parliament.
- MAHON, Rianne & MYTELKA, L.K. (1983): "Industry, the State, and the New Protectionism: Textiles in Canada and France", *International Organization*, 37: 551-81.
- MAHON, Rianne (1984): *The politics of industrial restructuring : Canadian textiles*, Toronto : University of Toronto Press.
- MARCHAK, Patricia (1987): *Ideological Perspectives on Canada*, Third Edition, Toronto: McGraw-Hill.
- MARTIN, Pierre (1993): "Free Trade and Party Politics in Quebec", In: Doran, Charles & Marchildon, Gregory: *Trade and Party: Essays in the Politics of Trade in North America*, Boulder: Lynne Rienner.
- MARTIN, Pierre (1993): "Free Trade and Party Politics in Quebec", In: Doran, Charles & Marchildon, Gregory: *Trade and Party: Essays in the Politics of Trade in North America*, Boulder: Lynne Rienner.
- MASI, Anthony (1991): "Structural Adjustment and Technological Change in the Canadian Steel Industry, 1970-1986", in: DRACHE, Daniel (1991): *The New era of global competition : state policy and market power*, Montreal : McGill-Queen's University Press.
- MASSE, Marcel (1988): *Free trade and energy*, Ottawa: Energy, Mines and Resources Canada.
- MASSICOTTE, Guy (1993): *Prospectives de l'industrie des plastiques dans un contexte Nord-américain*, Notes pour le discours de Michel La Salle, sous-ministre adjoint au développement industriel du Québec, 23 novembre.
- MATHEWSON, G. Frank (1986): *Market structure and performance in the pharmaceutical industry*, Ottawa: Commission of Inquiry on the Pharmaceutical Industry; Supply and Services Canada, 1986.
- MCDOUGALL, J. (1991): "North American Integration and Canadian Disunity", *Canadian Public Policy*, 17:4: 395-408.

- MCDUGALL, J. (1991): "The Canada-US Free Trade Agreement and Canada's Energy Trade", *Canadian Public Policy*, 17:1: 1-13.
- MCFETRIDGE D.G. (ed.) (1985): *Canadian industrial policy in action*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- MCFETRIDGE, D. G.: "The Economics of Industrial Structure: an Overview", in: McFetridge, D. G. (ed.) (1985): *Canadian industry in transition*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, p.51-59.
- MCFETRIDGE, D.G. (ed.) (1985): *Economics of industrial policy and strategy*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- MCFETRIDGE, D.G.(1985): *Technological change in Canadian industry*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada
- MCPHAIL, Thomas L.: (1986): *TELECOM 2000: Canada's telecommunications future*, Calgary, Alta. : The University of Calgary, Graduate Programme in Communications Studies.
- MEILKE, Karl D. & WALRLEY, T. K. (1990): "Canada", in: ANDERSON, Fred (1990): *Agriculture Protectionism in the industrialized world*, Washington: Resources for the future.
- MILNER, Helen (1993): "Maintaining International Commitments in Trade Policy", in: Weaver, K. & Rockman, B. (eds.): *Do Institutions Matter?*, Washington, D.C.: The Brookings Institutions; pp.345-369
- MORICI, Peter (1980): *Canada-United States trade and economic interdependence*, Montreal: C.D. Howe Research Institute ; Washington : National Planning Association.
- MORICI, Peter (1984): *The global competitive struggle : challenges to the United States and Canada*, Washington, D.C. ; Toronto : Canadian-American Committee.
- MORICI, Peter (1988): *Meeting the competitive challenge : Canada and the United States in the global economy*, Washington, D.C. ; Toronto : Canadian-American Committee.
- MORICI, Peter (1990): *Making free trade work : the Canada-U.S. agreement*, New York : Council on Foreign Relations Press.
- MOSCO, Vincent (1990): *Transforming telecommunications in Canada*, Ottawa : Canadian Centre for Policy Alternatives.
- MYLES, J. (1989): "Introduction: Understanding Canada: comparative political economy perspectives", *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, 26:1, pp. 1-9. (numéro spécial)
- NELSON, Richard R. (1984): *High-technology policies : a five-nation comparison*, Washington, D.C. : American Enterprise Institute for Public Policy Research.

- NEWALL, J.E. (Chairman) (1978): *A report by the Sector Task Force on the Canadian Textile and Clothing industries*, report to the Minister of Industry, Trade and Commerce of Canada.
- OECD (1979): *The petrochemical industry : trends in production and investment to 1985*, Paris : Organisation for Economic Co-operation and Development.
- ONTARIO (1987): *The Sectoral and Regional sensitivity of Ontario Manufacturing Industries to Tariff Reductions*, Background paper to the Canada-U.S. free trade Agreement preliminary transcript, November 17
- PAGE, Sheila (1987): "The Rise of Protection Since 1974", *Oxford Review of Economic Policy*, 3: pp.37-51.
- PALTIEL, K. (1982): "The changing environment and role of special interest groups", *Canadian Public Administration*, 25: 2, pp.198-210.
- PERCY, Michael (1987): *The softwood lumber dispute and Canada-U.S. trade in natural resources*, Halifax, N.S. : Institute for Research on Public Policy = Institut de recherches politiques.
- PESTIEAU, C. (1976): *The Canadian Textile Policy*, Montréal: C.D. Howe Research Institute.
- PIERSON, Paul & SMITH, Miriam (1993): "Bourgeois Revolutions? The Policy Consequences of Resurgent Conservatism", *Comparative Political Studies*, 25: 4, January 1993, pp. 487-520.
- PLOURDE, A. (1991): "The NEP Meets the FTA", *Canadian Public Policy*, 17:1: 14-24.
- PLOURDE, Andre Roger (1988): *Canadian energy trade: the past and the future*, Toronto : University of Toronto, Department of Economics and Institute for Policy Analysis.
- PROSS, Paul (1982): "Gouverner sous pression: les groupes d'intérêts spéciaux- résumé des discussions", *Canadian Public Administration*, 25: 2, pp.183-197.
- PROSS, Paul (1985): "Parliamentary Influence and the Diffusion of Power", *Canadian Journal of Political Science*, 18:2, pp.229-166.
- PROSS, Paul (1985): "Parliamentary Influence and the Diffusion of Power", *Canadian Journal of Political Science*, 18:2, pp.229-166.
- PUTMAN, Robert D. (1988): "Diplomacy and Domestic Politics: The logic of Twolevel Games", *International Organization*, 42: summer, pp.427-60.
- QUEBEC (1993): *Focus on the pharmaceutical industry*, Montreal, Quebec, Canada : Gouvernement du Quebec, Ministère de l'industrie, du commerce et de la technologie.
- RAO, Someshar (1988): *U.S.-Canada Productivity Gap, Scale Economies, and the Gains from Freer Trade*, Discussion paper no. 357, Economic Council of Canada.
- REA, K.J. & WISEMAN, N. (1985): *Government and enterprise in Canada*, Toronto: Methuen.
- RENS, Jean-Guy (1993): *L'empire invisible : histoire des telecommunications au Canada*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- RESHEF, Yonatan (1988): "Union Decline in Canada? Evidence from Alberta", in: Boivin, Jean: *Les relations industrielles, une perspective internationale*, Rapport du 25e congrès de l'association canadienne des relations industrielles, Université Laval.

- RICHARDSON, Jack (1992): "Free Trade: why did it happen?", *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 23: 3.
- RIDDELL, Craig (ed.) (1985): *Canadian Labour Relations*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- ROCHER, François (1991): "Canadian Business, Free Trade and the Rhetoric of Economic Continentalization", *Studies in Political Economy*, 35: 135-154.
- ROCHER, François (1994): «Le Québec en Amérique du Nord: la stratégie continentale.», in Gagnon, Alain (1994): *Québec: état et société*, Éd. Québec/Amériques.
- RUBIN, Jeffrey G. (1982): *The Canadian electronics industry : innovation, rationalization and public policy*.
- RUGMAN, Alan (1988): *Trade liberalization and International Investment*, Discussion paper no. 347, Economic Council of Canada.
- SAUVANT, Karl P. (1986): *Trade and foreign direct investment in data services*, Boulder : Westview Press.
- SCOTT, A. (1986): "Le Rapport Macdonald: l'Analyse des Analyses", *Canadian Public Policy*, 12: supplement: 11-22.
- SCOTT, J. & SMITH, M. (1988): "Services and Investment", in: SCOTT, J. & SMITH, M. : *Free Trade Agreement: The Global Impact*, Washington, DC: Institute for International Economics, pp.137-158.
- SEMINAR ON CANADIAN-AMERICAN RELATIONS (23rd : 1981): *Food processing in North America : a struggle for survival: proceedings of the 23rd annual seminar sponsored by the Institute for Canadian-American Studies, held at the University of Windsor, Windsor, Ontario, November 13-14, 1981, Windsor, Ont. : Institute for Canadian-American Studies*.
- SEYMOUR, Martin L. (ed.) (1986): *Unions in transition: entering the second century*, San Francisco, Calif.: ICS Press.
- SHARP, Mitchell (1972): "Canada-U.S. Relations: Options for the Future", *International Perspectives*, autumn, pp. 1-21.
- SHEARER, R. (1989): "The new Face of Canadian Mercantilism: the Macdonald Commission and the Case for Free Trade", *Canadian Public Policy*, 12: supplement: 51-58.
- SIMEON, R. (1987): "Inside the Macdonald Commission", *Studies in Political Economy*, 22.
- SIMEON, R. (1989): *Re-Forming Canada?: the meaning of the Meech Lake Accord and the Free Trade Agreement for the Canadian State*, Queen's University.
- SINCLAIR, Scott (1993): "NAFTA and U.S. Trade Policy: Implications for Canada and Mexico", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.220-233.
- SKOCPOL, T. (1985): *Bringing the State Back in*, Cambridge University Press.
- SMILEY, D. (1989): "Meech lake and free trade: studies in Canadian federalism", *Canadian Public Administration*, 32:3, pp.470-481.

- SMITH, M. (1989): "A Sociological Appraisal of the Free Trade Agreement", *Canadian Public Policy*, 15:1: 57-71.
- SMITH, Murray G. (1988): *Canada's stake in the Uruguay Round and the Gatt system*, Ottawa :Institute for Research on Public Policy.
- SOCIÉTÉ DES INDUSTRIES DU PLASTIQUES DU CANADA: "SPI Position in Trade Issue with the United States", *Plasticwords*, no. 195.
- STAIRS, Denis and WINHAM, Gilbert R. (eds) (1985): *Selected problems in formulating foreign economic policy*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- STAIRS, Denis and WINHAM, Gilbert R. (eds) (1985): *The Politics of Canada's economic relationship with the United States*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- STAIRS, Dennis (1971): "Publics and Policy-Makers: The Domestic Environment of Canada Foreign Policy Community", *International Journal*, pp.221-248.
- STOPFORD, John M. & STRANGE, Susan: *Rival states, rival firms: competition for world market shares*, Cambridge University Press.
- STRANGE, S. & TOOZE, R. (1981): *The International Politics of Surplus Capacity. Competition of Market shares in the World Recession*, London: George Allen & Unwin.
- STRANGE, Susan (1985): "Protectionism in World Politics", *International Organizations*, 39: 2, pp. 233-259.
- STRANGE, Susan (1988): *States and markets*, London : Pinter.
- TANGUAY, A. Brian (1993): "An Uneasy Alliance: The Parti Québécois and the Unions", in: Jenson, Jane & Mahon, Rianne: *The Challenge of restructuring: North American labor movements respond*, Philadelphia: Temple University Press, pp.154-179
- THOMAS, Christopher: "Reflections on the Canada-U.S. Free Trade Agreement in the Context of the Multilateral Trading System", in: CUTLER, C. & ZACHER, M. (1988): *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver: UBC Press., pp.48-61.
- THOMSON, Clive (1988): *Navigating Meech Lake: the 1987 Constitutional Accord*, Kingston: Institute of Intergovernmental Relations, Queen's University.
- THORBURN, Hugh G. (ed.) (1985): *Interest groups in the Canadian federal system*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- THWAITES, James D. (1994): "Les centrales syndicales canadiennes et le libre-échange", *Cité Libre*, 22: 1, Janvier-février, pp.21-27.
- TOMELIN, Brian (1989): "The State of Prenegotiations: The Desire to Negotiate North American Free Trade", *International Journal*, 44: spring, pp.266.

- TOMLIN, Brian W. and MOLOT, Maureen (1987): "Talking Trade: Perils of the North American Option", in: *Canada among nations : 1986, talking trade*, Toronto : J. Lorimer, pp.3-13.
- TREBILCOCK, Michael J. (1986): *The Political Economy of Economic Adjustment: The Case of Declining Sectors*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- TREMBLAY, R. (1970): *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal: Éditions du jour.
- UNITED NATIONS (1990): *Uruguay Round: further papers on selected issues*, New York: United Nations.
- UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION, Sectoral Studies Branch, Division for Industrial Studies (1985): *The Petrochemical industry : the sector in figures*, Vienna, Austria.
- UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION, Sectoral Studies Branch, Division for Industrial Studies (1985): *World demand for petrochemical products and the emergence of new producers from the hydrocarbon rich developing countries*.
- VANDER Meulen, Jacob A. (1991): *The politics of aircraft : building an American military industry*, Lawrence, Kan.: University Press of Kansas.
- VERLEGER, Philip K. (1988): "Implications of the Energy Provisions", in: SCOTT, J. & SMITH, M. : *Free Trade Agreement: The Global Impact*, Washington, DC: Institute for International Economics, pp. 117-127.
- VON RIEKOFF, Harald (1987): "The Structure of Foreign Policy Decision Making and Management", in: Tomlin, Brian W. and Molot, Maureen (1987): *Canada among nations : 1986, talking trade*, Toronto : J. Lorimer, pp.14-30.
- VOSKO, Leah F. (1993): *The last thread : an analysis of the apparel goods provisions in the North American Free Trade Agreement and the impact on women*, Ottawa : Canadian Centre for Policy Alternatives.
- WALTZ, K. (1954): *Man, the State, and War*, New York: University of Chicago Press.
- WARNOCK, John (1988): *Free trade and the new right agenda*, Vancouver : New Star Books.
- WARSKETT, George (1990): "Capital Strength and Labour's Weakness under Free Trade", *Studies in Political Economy*, 33, Autumn, pp. 113-134.
- WATKINS, Mel (1993): "An Alternative Trade and Development Model for Canada", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.125-137.
- WATSON, W. (1987): "Canada-US Free Trade: Why Now?", *Canadian Public Policy*, 13:3, pp.337-349
- WATSON, W. (1992): "North American Free Trade: Lessons from the Trade Data", *Canadian Public Policy*, 18:1:1-12.
- WHALLEY, J. (1990): "Now that the Deal is Over: Canadian Trade Policy Options in the 1990s", *Canadian Public Policy*, 16:2:121-136.

- WHALLEY, J. (ed.) (1986): *Canada's resource industries*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHALLEY, John (ed.) (1985): *Canada and the multilateral trading system*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHALLEY, John (ed.) (1985): *Canada-United States free trade*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHALLEY, John (ed.) (1985): *Canadian trade policies and the world economy*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHALLEY, John (ed.) (1985): *Domestic policies and the international economic environment*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHALLEY, John (ed.) (1985): *Domestic policies and the international economic environment*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada.
- WHITE, W.L.: (1979): *Canadian Confederation: a decision-making analysis*, Toronto: Macmillan of Canada, Institute of Canadian Studies, Carleton University.
- WIGLE, R. (1988): "Between a Rock and a Hard Place: The Economics of Canada-US Freer Trade", *Canadian Public Policy*, 14:1: 104-108.
- WILKINSON, Bruce (1986): "Canada's Ressource Industries: A Survey", in: WHALLEY, J. (ed.): *Canada's Resource Industries*, Toronto : Published by the University of Toronto Press in cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada and the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, pp.1-159
- WILKINSON, Bruce (1993): "Trade Liberalization, the Market Ideology, and Morality: Have We a Sustainable System?", in: GINSPUN, Ricardo & CAMERON, Maxwell: *The political economy of North American free trade*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives; Montreal: McGill-Queen's University Press, pp.27-43.
- WILLIAMS, G. (1989): "Canada in the International Political Economy", in: CLEMENT, W. & WILLIAMS, G. (1989): *The New Canadian Political Economy*, Montréal: McGill-Queen's University Press, pp.116-137
- WILLIAMS, Glen (1983): *Not for export : toward a political economy of Canada's arrested industrialization*, Toronto: McClelland and Stewart.
- WINHAM, G. (1986): *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton University Press;

- WINHAM, G. (1988): "Why Canada Acted", in: DIEBOLD, William: *Bilateralism, multilateralism, and Canada in U.S. trade policy*, Cambridge, Mass. : Ballinger Pub. Co., pp.37-54.
- WINHAM, Gilbert (1986): *Canada - U.S. Sectoral Trade Study: the Impact of Free Trade*, Background Paper Prepared for the Royal Commission on the Economic-Union and Development Prospects for Canada, Halifax: Dalhousie University.
- WINHAM, Gilbert R.(1992): *The evolution of international trade agreements*, Toronto : University of Toronto Press.
- WONNACOTT, Paul (1987): *The United States and Canada : the quest for free trade : an examination of selected issues*, Washington, DC : Institute for International Economics.
- WONNACOTT, Paul (1988): "The Auto Sector", in: SCOTT. J. & SMITH, M. : *Free Trade Agreement: The Global Impact*, Washington, DC: Institute for International Economics, pp.101-116.
- WOODSIDE, K. (1989): "The Canadian-United States Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Political Science*, 22:1, pp.155-171.
- YOUNG, R. (1989): "Political Scientists, Economists, and the Canada-US Free Trade Agreement", *Canadian Public Policy*, 15:1, pp.49-56.

ENTREVUES

- ABGRALL, Jean-François, Directeur de la politique commerciale, Ministère des Affaires Internationales, Immigration et Communautés culturelles, *entrevue téléphonique*, mai 1994.
- AUDET, Michel, Président, Chambre de Commerce du Québec, *entrevue* le 12 avril
- BARRY, Eric, Président, Institut canadien des textiles, *entrevue téléphonique*, mai 1994.
- BEAULNE, François, Critique en matière commerciale, Parti Québécois, *entrevue* le 10 mai 1994.
- DUCHESNE, André, Président et Directeur général, Association des industries forestières du Québec, *entrevue téléphonique*, mars 1994.
- FINKELSTEIN, Nathan, President, The Shoe Manufacturers' Association of Canada, *entrevue*, mars 1994.
- FRANCHE, Pierre, Président, Association des ingénieurs-conseils du Canada, *entrevue* mai 1994.
- GARON, Jacques, Directeur de la recherche, Conseil du Patronat du Québec, *entrevue* mercredi le 6 avril 1994.
- HÉBERT, Jacques, Directeur des affaires gouvernementales -Québec, Association des banquiers canadiens, *entrevue téléphonique*, avril 1994.
- JUTRAS, Claude, Vice-président exécutif, Association des fabricants de meubles du Québec, *entrevue téléphonique*, avril 1994.
- LANDRY, Bernard, Premier vice-président, Parti Québécois, *entrevue* le 12 mai 1994.
- LE HIR, Richard, Vice-président et directeur général, Association des manufacturiers du Québec, *entrevue* le 8 avril 1994.
- MERCIER, Odette, Directrice régionale pour le Québec, Société du plastique du Canada (SPI Canada), *entrevue* en avril 1994.
- MULRONEY, Brian, ex-premier-ministre du Canada, *entrevue* le 4 mai 1994.
- ROBERGE, Jean, Directeur adjoint, Association minière du Québec, *entrevue téléphonique*, avril 1994
- SOTVEDT, Jim, Director, The Trade Advisory Committee Secretariat, Foreign Affairs and International Trade, *entrevue téléphonique*, mai 1994.
- TREMBLAY, Jean, Directeur général, Association provinciale industrielle du bois ouvré du Québec Inc., *entrevue*, juin 1994.