

LE CANADA AU 21^e SIÈCLE

I. MISE EN SITUATION

LIBÉRALISATION ÉTENDUE AXÉE SUR LES ASPECTS FONDAMENTAUX : UN CADRE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE

*Document n° 2
Novembre 1998*

Programme des publications de recherche d'Industrie Canada

Le Programme des publications de recherche d'Industrie Canada fournit une tribune pour l'analyse des grands défis micro-économiques auxquels est confrontée l'économie canadienne et favorise un débat public éclairé sur les grandes questions d'actualité. Sous l'égide de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, la collection des documents de recherche, qui s'inscrit dans le cadre de ce programme, regroupe des documents de travail analytiques révisés par des pairs et des documents de discussion rédigés par des spécialistes qui portent sur des questions micro-économiques d'importance primordiale.

Les opinions exprimées dans ces documents de recherche ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

Programme des publications
de recherche d'Industrie Canada

LE CANADA AU 21^e SIÈCLE

I. MISE EN SITUATION

LIBÉRALISATION ÉTENDUE AXÉE SUR LES ASPECTS FONDAMENTAUX : UN CADRE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE

*Par Randy Wigle
Université Wilfrid Laurier*

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Wigle, Randall

Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux :
un cadre pour la politique commerciale canadienne.

(Le Canada au 21^e siècle. I. Mise en situation; document n° 2)

Texte en français et en anglais disposé tête-bêche.

Titre de la p. de t. addit. : Broad Liberalization Based on Fundamentals.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-662-63777-1

No de cat. C21-27/1-1998-2

1. Canada – Politique commerciale.
 2. Nouvel ordre économique international.
 3. Commerce extérieur – Promotion – Canada.
 4. Commerce extérieur – Préviation.
- I. Canada. Industrie Canada. Direction générale de l'analyse micro-économique.
II. Titre.
III. Coll. : Le Canada au 21^e siècle. I. Mise en situation.

HF1480.W53 1998

382'.3'0971

C98-980314-7F

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche et sur la façon d'en obtenir des exemplaires. Des sommaires des documents et cahiers de recherche publiés dans les diverses collections d'Industrie Canada, ainsi que le texte intégral de notre bulletin trimestriel, *MICRO*, peuvent être consultés sur *STRATEGIS*, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao
Directeur
Analyse des investissements stratégiques
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5^e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 941-8187

Fax : (613) 991-1261

Courriel : rao.someshwar@ic.gc.ca

Table des matières

PRÉFACE	<i>i</i>
SOMMAIRE – LE DÉFI	<i>iii</i>
INTRODUCTION	1
L'ÉCONOMIE MONDIALE	3
LA MONDIALISATION ET L'ÉCONOMIE DE L'INFORMATION	3
TENDANCES DU COMMERCE MONDIAL	3
LE RÔLE CROISSANT ET CHANGEANT DE L'IED	4
LE CANADA ET L'ÉCONOMIE MONDIALE	5
SOMMAIRE	7
L'ÉVOLUTION DES RELATIONS COMMERCIALES DU CANADA DURANT LA PÉRIODE D'APRÈS-GUERRE	9
LE PACTE DE L'AUTOMOBILE	10
LE TOKYO ROUND	11
L'ALE ET L'ALENA	11
L'URUGUAY ROUND	13
CONCLUSION	16
LES ENJEUX FUTURS	17
LIBÉRALISATION OU RETRAIT ?	17
LE COMMERCE DES SERVICES	17
LA POLITIQUE DE CONCURRENCE	19
L'INVESTISSEMENT	22
COMMERCE ET ENVIRONNEMENT	24
DROITS DE LA PERSONNE, DROITS DES TRAVAILLEURS ET COMMERCE	26
LE COMMERCE DES BIENS	27
LES ACCORDS COMMERCIAUX PRÉFÉRENTIELS EN AMÉRIQUE	28
L'APEC ET LA LIBÉRALISATION DE LA ZONE DU PACIFIQUE	29
LE COMMERCE AVEC LES ANCIENS PAYS COMMUNISTES	30
L'ORDRE DU JOUR DE L'OMC	31
CONCLUSION	33
NOTES	35
BIBLIOGRAPHIE	39
APPENDICE	43
PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA	45

PRÉFACE

À L'APPROCHE DU NOUVEAU MILLÉNAIRE, les Canadiens assistent à une transformation radicale des paramètres de l'économie. La tendance à la mondialisation des marchés et à l'intégration de plus en plus poussée de l'activité économique entre les nations s'accroît. Les progrès spectaculaires de l'informatique et des communications facilitent ce mouvement de mondialisation et changent fondamentalement le milieu de travail et le mode de vie des Canadiens. Du même coup, et comme conséquence première de la révolution de l'information, les activités axées sur le savoir occupent une place sans cesse plus grande dans notre économie et celle des autres pays industrialisés.

Cette mutation fondamentale de l'économie nous incite à faire une comparaison avec la révolution industrielle du 19^e siècle. Comme à cette époque, les grands changements structurels engendrent des incertitudes. Les entreprises et les travailleurs luttent pour se tailler une place dans ce nouvel ordre économique. Les Canadiens se demandent si les ressources matérielles, humaines et institutionnelles de leur pays constituent une assise suffisamment solide pour garantir leur prospérité future. Beaucoup estiment que les perspectives qui s'offrent au Canada sont beaucoup moins sûres qu'à l'époque où les richesses naturelles jouaient un rôle clé dans l'édification de l'économie du pays.

Afin d'explorer plus à fond les possibilités et les défis que laissent entrevoir ces développements à moyen et à long terme, la Direction de l'analyse de la politique micro-économique d'Industrie Canada a invité un groupe de spécialistes à présenter leur « vision » du Canada au 21^e siècle dans un certain nombre de domaines importants. Chaque auteur devait s'attaquer à deux tâches redoutables : d'abord dégager les grandes tendances historiques en vue d'élaborer des scénarios illustrant comment les choses évolueront vraisemblablement au cours des dix à quinze prochaines années dans le domaine qui lui avait été assigné, puis examiner les conséquences à moyen terme de cette évolution pour l'économie canadienne.

Les essais qui découlent de cet exercice sont en voie de publication sous le thème général « Le Canada au 21^e siècle ». La collection englobe onze essais traitant des perspectives qui s'offrent au Canada à moyen terme dans différents domaines. Ces documents sont répartis en trois volets. Le premier, *Mise en situation*, est consacré aux tendances fondamentales qui façonneront le contexte économique à moyen terme au Canada. Le second volet, *Ressources et technologie*, traite de l'évolution de certains facteurs importants sur le plan de la création de la richesse au Canada, ainsi que des mesures requises pour leur donner un solide fondement en vue d'assurer la prospérité du pays. Le troisième et dernier volet, *Relever le défi*, scrute les réactions des particuliers, des entreprises et des gouvernements aux défis qui se poseront à moyen terme et propose certains éléments de solution en vue d'orienter le pays sur la bonne voie.

Dans son étude, qui s'inscrit dans le volet *Mise en situation*, le professeur Randy Wigle, de l'Université Wilfrid Laurier, explore la façon dont la politique commerciale du Canada pourrait le mieux servir à relever les défis que posent, sur le plan des politiques, les changements radicaux que nous observons dans l'économie mondiale. L'auteur affirme qu'en raison de la libéralisation des politiques et de l'apparition des nouvelles technologies de l'information, le commerce international prend une dimension de plus en plus planétaire et engendre un besoin correspondant de solutions d'envergure mondiale dans plusieurs domaines. Le Canada a tout intérêt à voir supprimer les obstacles au commerce international en raison de la petite taille de son marché intérieur et de ses besoins en technologies et en investissement étranger. Le professeur Wigle affirme qu'une libéralisation encore plus poussée est maintenant nécessaire – assortie de l'application du traitement national à de nouveaux secteurs du commerce international – et que le Canada devrait oeuvrer dans cette voie tant par des discussions multilatérales au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'OCDE, que par des initiatives régionales comme le Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et le projet de Zone de libre-échange pour les Amériques (ZLEA).

SOMMAIRE – LE DÉFI

AU COURS DES DIX À QUINZE PROCHAINES ANNÉES, l'économie mondiale subira de profonds changements. Alors qu'elle deviendra de plus en plus dépendante de l'information et que les mesures commerciales à la frontière disparaîtront, nous assisteront à une mondialisation croissante des échanges.

Le mouvement vers la société de l'information signifie beaucoup de choses pour beaucoup de gens mais, les conséquences les plus fondamentales des nouvelles technologies sont les suivantes :

- Une capacité accrue d'intégrer des activités productives géographiquement éloignées,
- une amélioration spectaculaire de la capacité technologique d'échanger certains services à l'échelle internationale,
- une part croissante des nouvelles activités commerciales tributaire de l'innovation et
- une complémentarité croissante entre le commerce international, l'investissement direct et les flux de technologie dans le secteur des affaires.

Cette évolution se traduira par l'émergence d'entreprises dont les opérations et la propriété seront difficiles à décrire en termes de nationalité. Une conséquence connexe sera l'interdépendance croissante d'un certain nombre de domaines de politique intérieure et internationale. La politique de concurrence et la politique en matière d'innovation étaient autrefois considérées de portée essentiellement nationale, mais cette affirmation est de moins en moins exacte. En deux mots, le commerce international prend une envergure et une orientation de plus en plus mondiales.

Alors que les échanges prennent cette dimension mondiale, la réforme de la réglementation dans de nombreux domaines doit aussi adopter une orientation planétaire. Les gouvernements ne pourront atteindre leurs objectifs de politique intérieure que s'ils tiennent compte adéquatement du contexte mondial. À long terme, à mesure que le mouvement vers la mondialisation englobera de nouvelles parties du monde où l'intégration n'a pas encore progressé beaucoup, le forum multilatéral deviendra le cadre idéal pour résoudre les questions que soulèvent les échanges internationaux. Pour toute une foule de raisons pratiques, cependant, les premiers pas vers l'adoption de ces solutions seront souvent faits dans le contexte d'ententes ou de négociations régionales.

LES ÉCHANGES DU CANADA

MALGRÉ LA PROLIFÉRATION DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION et l'abaissement des barrières commerciales, la géographie joue encore un rôle important pour une grande partie des échanges commerciaux. Cela est particulièrement vrai pour le Canada, où la géographie ainsi que des éléments historiques et cul-

turels communs ont favorisé une intégration poussée des économies canadienne et américaine. Cette intégration ne découle pas seulement des initiatives récentes sur le plan des politiques, mais aussi des avantages inhérents au niveau des coûts qui découlent de la proximité et de l'existence de vastes réseaux reliant les deux nations.

Les taux de croissance plus élevés que l'on observe dans d'autres régions du globe, de même que les réformes plus fondamentales aux niveaux structurel et politique signifient vraisemblablement que les marchés qui se développeront le plus rapidement (en pourcentage) au cours des dix à quinze prochaines années sont situés hors de l'Amérique du Nord. À titre d'exemple, le commerce total en Asie du Sud et de l'Est devrait, selon les prévisions, croître de près de 10 p. 100 annuellement au cours des dix prochaines années. Les changements technologiques déjà mentionnés ont réduit l'importance des facteurs géographiques dans de nombreux secteurs, mais non dans tous les cas. En conséquence, le volume des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada et les États-Unis dominera encore vraisemblablement le commerce international du Canada dans l'avenir immédiat.

ORIENTATIONS GÉNÉRALES

DANS CE DOCUMENT, NOUS FAISONS VALOIR que la politique commerciale du Canada au cours des prochaines années devrait appuyer la libéralisation dans un contexte régional et substantif le plus étendu possible. L'accent devrait être mis sur l'identification et la mise au point de solutions aux problèmes fondamentaux qui se posent, plutôt qu'à la gestion de symptômes préoccupants au niveau des parts de marché ou de la balance commerciale.

LIBÉRALISATION OU RETRAIT ?

EN RÉALITÉ, LE CANADA A PEU D'AUTRE CHOIX que de chercher à étendre l'accès aux marchés étrangers par des négociations multilatérales aussi bien que bilatérales. Certains facteurs qui jouent en ce sens sont assez simples :

- Le marché intérieur canadien est de petite taille.
- L'accès à la technologie est essentiel à la croissance économique du Canada.
- L'accès à l'investissement étranger revêt une importance capitale pour le Canada.

Le Canada doit donc continuer à rechercher une libéralisation progressive dans l'avenir immédiat. Cette orientation doit être interprétée à la lumière des nouvelles réalités du commerce international, notamment en raison du fait que le mouvement de libéralisation signifie maintenant davantage que la simple réduction des tarifs douaniers.

L'amélioration de l'accès aux marchés ou de la présence commerciale des entreprises voudra dire, dans bien des cas, qu'il faudra accorder le traitement national à l'ensemble des entreprises, des produits et des services dans un nombre sans cesse croissant de secteurs du commerce. Tout comme le Canada a été à l'avant-garde de la libéralisation des mesures à la frontière, il doit jouer un rôle de premier plan dans les efforts visant à conclure de nouveaux accords internationaux dans des domaines tels que l'investissement, la politique de concurrence et les normes de produits et, également, dans l'examen des recours actuels (par exemple les droits anti-dumping et les droits compensatoires) à la lumière de ces cadres de discipline internationale reformulés.

QUEL OBJECTIF POURSUIVRE ?

POUR DE NOMBREUSES RAISONS, la négociation de nouveaux codes de conduite dans des domaines tels que la politique de concurrence, l'investissement et la réglementation nationale se poursuivra vraisemblablement au sein de diverses instances. Cela comprend les discussions multilatérales à l'OMC et à l'OCDE, les discussions qui ont cours dans les forums régionaux comme l'APEC et l'ALENA, ainsi que les discussions plus générales sur la libéralisation plus poussée des échanges dans l'hémisphère américain.

L'émergence des États-Unis comme seule superpuissance politique et la position dominante occupée de ce pays présenteront probablement aux décideurs canadiens un défi aussi redoutable qu'en tout autre temps de l'histoire de notre pays et l'on peut s'attendre à ce qu'il en demeure ainsi. Pour cette raison, le Canada devrait accorder une priorité adéquate aux négociations multilatérales comme contrepoids naturel à la prépondérance économique des États-Unis sur le Canada.

En outre, les gains que l'on peut attendre de négociations supplémentaires dans l'hémisphère américain sont modestes en comparaison de ceux que l'on pourrait obtenir dans un contexte multilatéral en partie à cause de l'importance des progrès réalisés dans le cadre de l'ALENA et des résultats décevants de l'Uruguay Round.

Si les discussions régionales et multilatérales consacrées aux dimensions nouvelles et classiques de l'accès aux marchés sont importantes, la priorité devrait être accordée aux discussions au sein de l'OMC, structurées de préférence dans une nouvelle ronde de négociations multilatérales. Des pressions s'exercent déjà pour que l'on amorce une nouvelle ronde multilatérale, ce qui devrait se faire le plus rapidement possible. La stratégie globale de négociation du Canada devrait être centrée sur les disciplines multilatérales qui pourraient devenir un objectif à long terme.

RETOUR À L'ESSENTIEL

DE FAÇON GÉNÉRALE, en cherchant des solutions aux nouveaux défis ou en tentant de réduire les mesures de protection classique à la frontière, le Canada devrait, dans tous les cas où cela est possible, commencer par identifier la cause fondamentale (en termes d'externalité non internalisée ou de distorsion) d'un problème pour ensuite procéder à la recherche d'une solution. Dans le domaine de la politique de concurrence, par exemple, le Canada devrait chercher à supprimer les mesures anti-dumping telles qu'elles sont utilisées à l'heure actuelle. Il devrait aussi s'opposer aux propositions qui ciblent certains symptômes (par exemple la balance commerciale ou la part de marché) indépendamment de toute analyse économique sous-jacente. Le Canada devrait s'opposer à toute proposition de ce genre sauf à titre de mesure transitoire.

ENVIRONNEMENT ET DROITS DE LA PERSONNE

AU COURS DES DIX À QUINZE PROCHAINES ANNÉES, la communauté internationale déterminera si et de quelle manière le commerce international devrait être lié à l'environnement et aux droits de la personne. Le Canada devrait clairement promouvoir les initiatives internationales visant à améliorer l'environnement planétaire et à faire progresser le respect des droits de la personne dans les principaux forums où ces questions doivent être débattues¹. Simultanément, le Canada devrait s'engager à harmoniser le plus possible les aspects commerciaux de tous les accords internationaux avec les principes fondamentaux du système commercial et il devrait aussi appuyer des solutions qui permettent de s'attaquer réellement aux problèmes fondamentaux que soulève la protection de l'environnement et les droits de la personne.

CONCLUSION

LA POLITIQUE COMMERCIALE DU CANADA au cours des dix à quinze prochaines années devrait être s'articuler autour de deux engagements majeurs :

1. L'engagement envers la libéralisation la plus étendue possible des échanges internationaux. Cela devrait comprendre un engagement renouvelé à l'égard de l'expansion du système multilatéral tout en poursuivant les discussions au sein d'autres instances.
2. L'engagement à atteindre les objectifs fondamentaux de la politique commerciale de manière à engendrer le moins possible de distorsions commerciales.

Les défis les plus redoutables que devront relever les décideurs canadiens au cours des dix à quinze prochaines années seront vraisemblablement de réduire l'endettement public et d'améliorer la capacité du marché du travail de

créer des emplois et d'offrir les compétences requises. Si une politique commerciale prudente représente un allié important dans cette tâche, elle ne saurait remplacer de saines politiques sur le plan intérieur. Simultanément, il est assez évident qu'une mauvaise politique commerciale (en particulier une politique qui fait du commerce un bouc émissaire) générerait certainement l'atteinte des objectifs de la politique intérieure.

INTRODUCTION

DANS CE DOCUMENT, NOUS ANALYSONS LES ENJEUX et les possibilités associés à la politique commerciale pour le Canada sur un horizon de dix à quinze ans. Cette période sera marquée par des changements spectaculaires dont certains aspects sont plus faciles à anticiper que d'autres. Si plusieurs des défis les plus redoutables auxquels devront faire face les négociateurs canadiens touchent à de nouveaux aspects d'une intégration de plus en plus profonde², ils englobent aussi la nécessité de poursuivre le processus d'intégration au premier niveau.

Le Canada s'est engagé depuis longtemps à rechercher la libéralisation la plus étendue possible des échanges commerciaux et cette politique semble bien justifiée, notamment dans le contexte d'une économie mondiale sans cesse plus intégrée. La mondialisation semble toucher non seulement l'économie planétaire, mais aussi le milieu de la diplomatie commerciale internationale. Pour l'avenir prévisible, le Canada doit maintenir son engagement à participer aux discussions qui se déroulent dans toute une série de forums, dont l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ainsi que dans la sphère commerciale des Amériques et le Forum de coopération économique de l'Asie-Pacifique (APEC). Dans ce document, nous abordons la question de l'équilibre et de l'harmonie à réaliser entre ces diverses instances. La recommandation la plus évidente qui en ressort est que le Canada doit entreprendre les travaux préparatoires à l'amorce d'une nouvelle ronde de négociations multilatérales à la première occasion.

La motivation essentielle de la plupart des accords commerciaux internationaux découle du constat que certaines initiatives des gouvernements ou des agents du secteur privé dans un pays ne tiennent pas compte des externalités qui contribuent à réduire globalement le bien-être. Les exemples vont des problèmes classiques tels que les barrières tarifaires à des problèmes moins évidents comme la réglementation nationale sur les normes de sécurité des automobiles. Dans le premier cas, l'externalité engendrée par le gouvernement national est évidente et la mesure correctrice l'est également. Dans le second cas, l'externalité découle non pas de l'établissement de normes mais, plutôt, de normes visant à avantager les entreprises nationales³. Dans ce cas, l'externalité principale qui n'est pas internalisée est la possibilité que le gouvernement national ne tienne pas compte des coûts de conformité qu'il impose aux producteurs étrangers. La solution consisterait ici à établir une norme qui tiendrait compte des autres normes en vigueur⁴, sans accorder de considération particulière aux intérêts des producteurs nationaux. Manifestement, ce dernier résultat est moins évident mais il découle d'un examen attentif du problème sous-jacent.

Dans le document, nous soutenons que, dans tous les cas où cela est possible, les efforts internationaux devraient viser à identifier et à corriger les cau-

ses sous-jacentes, plutôt que les symptômes, qui semblent nécessiter une intervention. On peut penser ici à un sérieux déficit de la balance commerciale ou du compte courant, ou encore à un déséquilibre des échanges. L'essentiel de l'argument est que si nous mettons l'accent sur la suppression des disparités observées, cela signifie que nous supprimons également les gains commerciaux que la plupart des négociations multilatérales et bilatérales cherchent à préserver et à intensifier.

Après l'introduction, nous traitons de la nature de l'économie mondiale émergente en en décrivant l'importance pour le Canada. Au deuxième chapitre, nous examinons l'évolution de la politique commerciale canadienne et jetons les bases de l'analyse présentée au chapitre suivant sur les questions de politique qui se poseront dans l'avenir. La dernière partie renferme nos conclusions.

L'ÉCONOMIE MONDIALE

LA MONDIALISATION ET L'ÉCONOMIE DE L'INFORMATION

AU COURS DES DIX À QUINZE PROCHAINES ANNÉES, l'économie mondiale subira de profondes transformations. Alors qu'elle sera de plus en plus dépendante de l'information et que les mesures commerciales à la frontière disparaîtront, nous assisteront à une mondialisation croissante des échanges.

Le mouvement vers la société de l'information signifie beaucoup de choses pour beaucoup de gens, mais les conséquences les plus fondamentales des nouvelles technologies sont les suivantes :

- Une capacité accrue d'intégrer des activités productives géographiquement éloignées,
- une amélioration spectaculaire de la capacité technologique d'échanger certains services à l'échelle internationale,
- une part croissante des nouvelles activités commerciales tributaire de l'innovation et
- une complémentarité croissante du commerce international, de l'investissement direct et des flux technologiques dans le secteur des affaires.

Cette évolution se traduira par l'émergence d'entreprises dont les opérations et la propriété sont difficiles à définir en termes de nationalité. Une conséquence connexe sera l'interdépendance croissante d'un certain nombre de domaines de politique intérieure et internationale. La politique de concurrence et la politique en matière d'innovation étaient autrefois considérées comme des domaines de portée essentiellement nationale, mais cette affirmation est de moins en moins exacte. En outre, les liens entre l'investissement, la concurrence et la politique en matière d'innovation se resserrent⁵. En deux mots, le commerce international a une envergure et une orientation de plus en plus mondiales.

TENDANCES DU COMMERCE MONDIAL

LES DIFFÉRENCES DANS LES TAUX DE CROISSANCE et les réformes politiques entreprises feront qu'au cours des dix à quinze prochaines années, les marchés qui enregistreront la croissance la plus rapide (en pourcentage) seront probablement situés hors de l'Amérique du Nord. Pour l'ensemble de l'Asie de l'Est, notamment, on prévoit que les échanges commerciaux progresseront en moyenne à un taux annuel de plus de 10 p. 100 grâce au dynamisme des économies de marché de cette région, orientées vers l'exportation, et de la Chine. Pour les pays de l'Asie du Sud, les échanges commerciaux devraient croître à un rythme annuel de près de 8 p. 100. Dans le cas de la Chine et de

TABLEAU 1.1

TAUX DE CROISSANCE PRÉVUS, 1996-2005
EN POURCENTAGE

Région	Importations	Exportations	PIB
Ensemble du monde	6,3	6,3	3,5
Pays à revenu élevé	5,8	6,0	2,8
Pays à revenu moyen/faible			
Asie de l'Est et Pacifique	10,7	10,2	7,9
Asie du Sud	8,1	7,2	5,4
Amérique latine et Caraïbes	5,8	6,1	3,8
Europe et Asie centrale	5,9	5,1	4,3
Afrique du Nord et Moyen-Orient	5,9	4,1	2,9
Afrique sub-saharienne	5,5	4,8	3,8

Source : Banque mondiale, 1996b.

l'Inde, la progression des échanges commerciaux découle d'importantes réformes sur le plan des politiques et d'excellentes perspectives de croissance régionale. La situation des États nouvellement indépendants et des anciens pays communistes est un peu moins favorable, en partie à cause des craintes suscitées par les perspectives incertaines au niveau des réformes et de la croissance. Dans les pays d'Amérique latine, les échanges commerciaux devraient progresser à un rythme comparable à celui des pays à revenu élevé.

Dans bien des cas, la libéralisation accrue des politiques commerciales dans les pays en développement devrait contribuer à renforcer la croissance des échanges commerciaux. Les pays en développement ont fait des progrès remarquables en vue d'ouvrir leurs économies et il est à prévoir que cette tendance se poursuivra (Dean, 1995). Malheureusement, il y a certaines exceptions importantes; c'est ce qui explique les prévisions peu optimistes de croissance des échanges pour certains pays à faible revenu (Banque mondiale, 1996a).

LE RÔLE CROISSANT ET CHANGEANT DE L'IED

L'EXPANSION SPECTACULAIRE RÉCENTE de l'investissement étranger direct (IED) a révélé certains traits nouveaux. Bien que les stocks d'IED se trouvent encore principalement dans les pays industrialisés⁶, les flux d'IED vers d'autres pays (plus particulièrement la Chine et Singapour) ont augmenté plus rapidement.

Si l'IED en Chine se stabilise à des niveaux approchant ceux enregistrés ces dernières années, ce pays deviendra une destination aussi importante que les États-Unis pour l'investissement étranger d'ici dix à quinze ans⁷.

TABLEAU 1.2

CROISSANCE DES FLUX D'IED, 1985-1993
VARIATION ANNUELLE EN POURCENTAGE

Région	IED sortant	IED entrant
Amérique du Nord	9,9	10,1
Europe de l'Ouest	15,3	16,2
Asie du Sud et de l'Est	22,2	16,0
Reste du monde	14,5	10,0
Ensemble du monde	14,3	13,1

Source : Graham, 1996, p. 16.

En outre, les préoccupations des pays en développement, sur le plan des politiques, sont passées du besoin de se protéger contre l'investissement étranger à l'adoption de mesures visant à solliciter activement l'investissement étranger. Ce volte-face est en partie attribuable aux transferts de technologie qui sont aujourd'hui intégrés à la plupart des projets d'IED. La majorité des pays en développement sont maintenant conscients qu'ils ont besoin de transferts de technologie pour accélérer leur croissance. De façon générale, ils en sont aussi venus à constater que la crainte d'une éventuelle domination par les sociétés multinationales était exagérée.

La mondialisation signifie également que l'investissement, auparavant considéré comme substitut des échanges, est de plus en plus complémentaire du commerce, alors que les entreprises offrent un ensemble de biens (ou de services) en plus du soutien et du service local connexe.

LE CANADA ET L'ÉCONOMIE MONDIALE

LES ÉCHANGES DE MARCHANDISES occupent une place importante dans l'économie canadienne, représentant environ 30 p. 100 du PIB (voir le tableau 1.3). Ce ratio devrait augmenter dans les dix à quinze années à venir. Depuis environ vingt ans, les échanges de services ont cru à peu près au même rythme que l'économie canadienne (voir le tableau 1.4). Le volume des échanges de services est actuellement inférieur à celui des échanges de marchandises mais on s'attend à ce qu'il croisse beaucoup plus rapidement compte tenu des innovations technologiques mentionnées précédemment.

Si le Canada mise toujours sur d'importantes exportations de produits primaires (notamment les produits de la forêt, les céréales, les minéraux et les produits énergétiques), les biens manufacturés représentent aujourd'hui plus de 65 p. 100 de ses exportations de marchandises. La part des produits primaires

TABLEAU 1.3			
COMMERCE DES MARCHANDISES PAR RAPPORT AU PNB, CANADA			
	1935	1975	1995
Exportations (millions de dollars)	732	33 347	253 821
Part du PNB (%)	17	20	33
Importations (millions de dollars)	526	33 986	225 431
Part du PNB (%)	12	20	29

Sources : Leacy, 1983; Statistique Canada, 1996.

TABLEAU 1.4			
ÉCHANGES DE SERVICES			
	1935	1975	1995
Exportations de services (millions de dollars)	397	6 686	36 504
Part du PNB (%)	9	4	4
Importations de services (millions de dollars)	474	11 418	45 860
Part du PNB (%)	11	6	6

Sources : Leacy, 1983; Statistique Canada, 1996.
À l'exclusion des services ayant trait aux facteurs de production (revenu d'investissement).

dans les exportations totales du Canada (y compris les exportations de services qui ne sont pas des facteurs de production) est inférieure à 30 p. 100 et a diminué au cours des vingt dernières années.

Le profil géographique des échanges

Les relations commerciales du Canada avec les États-Unis sont très importantes. Au trimestre de 1996, les exportations vers les États-Unis représentaient plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes. En comparaison, environ 25 p. 100 des exportations américaines sont destinées au Canada. Même si chacun des pays est le plus important partenaire commercial de l'autre, la dépendance

du Canada à l'égard du marché américain est beaucoup plus grande que celle des États-Unis à l'égard du marché canadien.

L'importance de plus en plus grande des pays à revenu faible ou moyen et leur participation accrue au commerce international a été abondamment commentée. Néanmoins, il se pourrait que l'on exagère l'importance future des échanges du Canada avec ces pays. Même si le commerce du Canada avec les nations asiatiques devrait croître beaucoup plus rapidement qu'avec les États-Unis, le volume des échanges et des investissements entre le Canada et les États-Unis dominera encore vraisemblablement le tableau du commerce international du Canada dans l'avenir prévisible.

L'investissement étranger direct

Lorsque les Canadiens parlent d'investissement étranger, ils pensent habituellement aux pays étrangers qui font l'acquisition d'entreprises canadiennes ou qui établissent des filiales au Canada. L'expression « investissement étranger » est surtout utilisée pour parler de l'investissement étranger venant au Canada. Comme il ressort du tableau 1.5, cela était exact à venir jusqu'à 1975. Toutefois, les flux d'investissement direct du Canada vers l'étranger sont aujourd'hui à peu près aussi importants que les flux d'investissement étranger entrant au Canada⁸. Au moment d'envisager la question des règles internationales sur l'investissement, le Canada doit adopter à la fois le point de vue du pays d'accueil et celui de l'investisseur éventuel.

TABLEAU 1.5

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

	1975	1995
Investissement étranger direct au Canada (millions de \$)	39 000	168 077
Investissement direct du Canada à l'étranger (millions de \$)	8 200	142 347
Ratio IED entrant/IEDsortant	4,7:1	1,2:1

Source : Hummels et Stern, 1994; CANSIM, 1996.

SOMMAIRE

Qu'est-ce que cela voudra dire pour les entreprises et les consommateurs canadiens au cours des dix à quinze prochaines années ?

- Les possibilités d'investissement et de commerce devraient croître plus rapidement que le PIB canadien. La croissance sera particulièrement forte en Asie de l'Est et du Sud.
- Même en tenant compte des taux plus élevés de croissance du commerce avec d'autres régions, les États-Unis continueront de dominer les échanges internationaux du Canada.
- Une gamme de plus en plus étendue de produits et de services sera accessible aux consommateurs canadiens à des prix intéressants. En partie, cette évolution sera attribuable à la technologie; mais pour une part importante, elle proviendra aussi de nos liens commerciaux internationaux.
- Nous pouvons nous attendre à des pressions constantes sur les marchés du travail dans deux grandes directions :
 - le roulement et le chômage frictionnel;
 - des écarts croissants de rémunération entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés.

Encore une fois, ces pressions proviendront en partie du changement technologique et en partie d'une intensification de la concurrence commerciale.

L'ÉVOLUTION DES RELATIONS COMMERCIALES DU CANADA DURANT LA PÉRIODE D'APRÈS-GUERRE

DANS CETTE PARTIE, nous passons en revue l'évolution de la politique commerciale canadienne et du système d'échanges multilatéral, et présentons des données de référence pour l'orientation future de la politique. Certains aspects de la politique commerciale du Canada sont abordés dans le contexte de la place qu'occupe ce pays dans l'économie mondiale.

Au cours du dernier demi-siècle, le Canada a joué un rôle de premier plan au sein du système commercial mondial. À titre de signataire original de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le Canada a signalé l'importance de marchés d'exportation stables. Les restrictions que le Canada s'est imposé en matière de protection commerciale en adhérant au régime du GATT apparaissent comme une contrepartie plus qu'équitable cédée aux fins d'obtenir un accès plus prévisible aux marchés d'exportation dans le contexte de règles établies⁹.

La place qu'occupe le Canada dans les échanges internationaux a aussi influencé les choix qu'il a faits en matière de politique commerciale. Comme nous l'avons indiqué, le Canada achemine environ 80 p. 100 de ses exportations vers les États-Unis; en conséquence, l'accès à ce marché est essentiel au succès de sa politique commerciale. Du même coup, la dépendance des exportations canadiennes à l'égard du marché américain a constitué une source de préoccupation. Devant la disparité évidente de l'influence économique et politique respective du Canada et des États-Unis, l'adhésion aux règles du GATT a constitué un contrepoids naturel à la suprématie américaine. Sur un autre plan, le Canada a, pratiquement depuis la Confédération, affiché une ambivalence persistente devant la perspective de conclure des modalités commerciales bilatérales préférentielles avec les États-Unis.

La dualité qui oppose l'engagement du Canada envers le principe de la non-discrimination inhérent au système commercial multilatéral et son désir d'en arriver à obtenir une garantie d'accès à son marché le plus important a, depuis longtemps, alimenté les débats. Jusqu'en 1965, le Canada a rejeté la voie bilatérale en faveur d'un soutien non équivoque au système multilatéral¹⁰.

L'hésitation du Canada à établir des relations commerciales spéciales avec les États-Unis est compréhensible sous divers aspects. D'un côté, il y a la possibilité de maximiser les avantages découlant de négociations commerciales, compte tenu du niveau déjà élevé des échanges et des similitudes de vues entre le Canada et les États-Unis. De l'autre, la voie multilatérale offre la possibilité de réaliser des gains étendus avec le plus grand nombre possible de pays. Mais une autre question se pose : comment gérer le rapport de puissance relatif entre le Canada et les États-Unis. L'avantage de l'option bilatérale est que nous signalons l'importance que nous accordons à nos relations commerciales mutuelles. Cela comporte à la fois des avantages et des coûts au sens où nous

sommes ainsi entraînés dans des négociations où les États-Unis ont un plus grand pouvoir sur le choix des questions à débattre. Une question corollaire est celle du conflit entre le traitement préférentiel accordé aux États-Unis et le principe du traitement plus favorable des nations pauvres.

LE PACTE DE L'AUTOMOBILE

LE PACTE DE L'AUTOMOBILE DE 1965 conclu entre les États-Unis et le Canada pourrait être considéré comme un événement marquant, une occasion unique, dans l'histoire de la politique commerciale canadienne. La logique du Pacte de l'automobile découle de deux grandes réalités (relatés dans English, 1964, et dans Eastman et Stykolt, 1967) :

- Les courtes séries de production entraînaient des coûts sensiblement plus élevés pour la fabrication des automobiles au Canada comparativement aux États-Unis. Les véhicules construits au Canada étaient principalement destinés au marché canadien restreint. Du côté des exportations, les mesures frontalières ne permettaient pas aux entreprises canadiennes d'augmenter facilement leurs séries de production en vendant des voitures aux États-Unis.
- Les constructeurs d'automobiles américains dominaient l'industrie automobile canadienne et avaient tout à gagner d'un meilleur accès au marché canadien et d'une réduction des coûts découlant de la rationalisation de leurs opérations au Canada et aux États-Unis.

Parce que les trois grands de l'automobile jouxtaient la frontière canado-américaine, la principale source de résistance au libre-échange des voitures découlait de la crainte qu'ils envisagent éventuellement de démanteler l'industrie canadienne du montage des véhicules. Des formules détaillées visant à assurer au Canada une juste part du marché ont été intégrées au Pacte de l'automobile en vue de calmer ces craintes. Les trois grands constructeurs de voitures donnèrent leur adhésion au traité parce qu'ils ne prévoyaient pas que ces mesures leur imposent des restrictions indues.

Le Pacte de l'automobile est peut être l'exemple où les rendements relatifs de l'approche bilatérale en politique commerciale se sont révélés les plus avantageux. Il promettait d'importants gains des deux côtés de la frontière; par ailleurs, des négociations mondiales sur le libre-échange des voitures se seraient révélés extrêmement complexes et auraient eu peu de chance de réussir. Partis d'un niveau relativement modeste, les échanges de voitures et de pièces d'automobile représentent aujourd'hui plus de 40 p. 100 des exportations du Canada vers les États-Unis et plus de 30 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes¹¹.

LE TOKYO ROUND

En 1970, le système du GATT avait déjà donné lieu à plusieurs rondes de négociations commerciales multilatérales. En plus d'avoir contribué à réduire sensiblement les tarifs pour les produits industriels, le Tokyo Round (1973-1979) a fait beaucoup progresser la codification des principes fondamentaux du système commercial multilatéral. Le principe du statut spécial et différencié (S-D) pour les pays en développement a été enchâssé dans la partie IV du GATT. Les codes de Tokyo (qui représentent en quelque sorte des manuels de procédures pour les droits anti-dumping, les mesures de sauvegarde et les droits compensatoires, entre autres) ont aussi été intégrés au GATT, représentant un important pas en avant en vue de donner au système une plus grande transparence.

Même si le Tokyo Round a permis d'enregistrer des progrès importants, des problèmes subsistaient. Les échanges de produits agricoles, de textiles et de vêtements continuaient de violer les principes fondamentaux du GATT. À la fin des années 80, le mécanisme de règlement des différends était critiqué en raison des délais qu'il suscitait et du refus des parties de se conformer aux décisions du GATT. L'application de la plupart des codes de Tokyo sur la base inconditionnelle de la nation la plus favorisée (NPF) avait provoqué des différends entre les parties contractantes. D'un côté, un groupe des participants avaient adhéré à tous les codes, prenant par le fait même l'engagement de les appliquer de façon inconditionnelle à tous les pays. De l'autre, de nombreux pays à revenu faible ou moyen n'accédèrent qu'à quelques-uns des codes, voire à aucun, donnant ainsi l'impression d'un certain opportunisme. Étant donné que ces mêmes pays ne participaient pas aux réductions tarifaires, ils contribuèrent à valider l'opinion selon laquelle le GATT regroupait un ensemble de nations riches et un contingent plus vaste de pays non participants.

Selon cette ligne de partage, le Canada faisait clairement partie du petit groupe des nations riches du GATT et, en un sens, l'expérience canadienne au sein du GATT après les accords de Tokyo n'a pas été très différente de celle des autres pays. Nous avons souffert du non-respect des décisions rendues par le GATT en notre faveur, mais nous avons aussi retardé l'application des décisions du GATT qui nous étaient défavorables. Le Canada a aussi pratiqué une politique équivoque en matière agricole : il a cherché à ouvrir l'accès aux marchés pour ses principaux produits d'exportation (les céréales et la viande de bovin), tout en préconisant une protection fondée sur des contingents dans les secteurs assujettis à des mesures de gestion de l'offre.

L'ALE ET L'ALENA

L'INTÉRÊT DU CANADA À NÉGOCIER LE LIBRE-ÉCHANGE avec les États-Unis a éventuellement mené à la signature de l'Accord de libre-échange (ALE) bilatéral entre le Canada et les États-Unis, en janvier 1988. L'intérêt de longue date à conclure une entente spéciale en matière de commerce avec les États-

Unis découlait des problèmes de règlement des différends et de la difficulté appréhendée d'étendre les négociations à de nouveaux domaines, de plus en plus importants (notamment les services et l'investissement) dans le contexte multilatéral.

Au cours des négociations, la préoccupation première du Canada était la sécurité d'accès, y compris une discipline plus rigoureuse au niveau des mesures de protection que pourraient prendre éventuellement les États-Unis. Pour sa part, les États-Unis semblaient principalement intéressés à créer un modèle pour les négociations de l'Uruguay Round et à imposer des limites à certains aspects de la politique canadienne jugés particulièrement offensants par les Américains. Il est aussi possible qu'il y ait eu une volonté de la part des États-Unis de récompenser un gouvernement partageant des vues identiques quant aux politiques économiques qu'il convient de poursuivre. Parmi les politiques que les États-Unis pourraient avoir cherché à restreindre, il y a les contrôles à l'exportation, en vertu du Programme énergétique national, et l'examen des projets de prise de contrôle par des intérêts étrangers, effectué par l'Agence canadienne d'examen de l'investissement étranger (FIRA).

L'ALE a éventuellement permis le libre-échange de la plupart des biens et renfermait des dispositions de vaste portée en vue du traitement national des échanges de services et de l'investissement. Ce qui est plus remarquable, l'ALE introduisait un mécanisme de règlement des différends conçu pour résoudre les principales faiblesses du processus du GATT : les délais et la non-conformité.

Les aspects du commerce des produits agricoles engendrant les plus grandes distorsions commerciales ont été exemptés du libre-échange des biens (notamment, les secteurs assujettis à un système de gestion de l'offre au Canada, et le sucre dans le cas des États-Unis).

De nombreux intervenants au Canada se montrèrent sceptiques devant le projet d'étendre l'ALE au Mexique dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), mais l'impact réel de l'élargissement de ce traité sur les échanges du Canada a probablement été modeste¹². De toute évidence, le volume des échanges avec le Mexique n'a pas augmenté aussi rapidement que certains l'avaient prédit. Cela ne veut pas dire que l'extension de l'ALE n'était pas une bonne idée mais, plutôt, que ses effets ont été moins dramatiques pour le Canada que pour les autres parties.

À de nombreux égards, l'ALENA ressemble à l'ALE, mises à part les modifications évidentes qui étaient requises pour permettre l'entrée du Mexique. Parmi les modifications les plus importantes, nous relevons les suivantes :

Accords parallèles – Les accords sur l'environnement et sur le travail ont été conclus parallèlement à l'ALENA et ne sont pas intégrés à cet accord. Par conséquent, ils ont tendance à traiter directement des questions sous-jacentes au lieu d'être axés sur des solutions commerciales, comme certains l'avaient préconisé.

Règles d'origine – Les règles d'origine de l'ALENA sont considérées par de nombreux observateurs comme étant moins étendues que celles de l'ALE. Notamment, les règles d'origine pour les voitures, les textiles et les vêtements comportent des exigences de contenu plus rigoureuses. Même si elles sont moins vulnérables aux manipulations bureaucratiques, il semble qu'à certains égards, ces règles soient conçues pour favoriser les trois grands constructeurs d'automobile aux dépens des producteurs étrangers¹³.

Amélioration dans de nouveaux domaines – Un certain nombre de changements discrets ont pour effet d'étendre l'application des mesures de discipline déjà rigoureuses en matière d'investissement, de normes et de services.

Le libre-échange dans l'hémisphère américain

L'extension de l'ALENA pour y inclure éventuellement l'ensemble des pays américains a été présentée sous divers vocables, dont l'intégration économique de l'hémisphère occidental¹⁴, l'initiative Enterprise for the Americas ou, plus récemment, la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). À l'heure actuelle, on pense que ce projet se réalisera par une expansion pays par pays ou, peut-être, par l'intégration d'une version étendue du groupe Mercosur au sein de l'ALENA. Le Sommet des Amériques, tenu à Miami en 1994, s'est conclu sur un engagement des chefs d'État de négocier un accord de libre-échange d'ici l'an 2005. Le Canada a aussi indiqué qu'il était disposé à négocier des accords commerciaux bilatéraux avec certains pays d'Amérique latine, dont le Chili.

L'URUGUAY ROUND

BIEN QUE LE TEMPS NE PERMETTE PAS DE PRÉSENTER et d'analyser la portée complète de l'Uruguay Round pour le Canada, quelques caractéristiques importantes de cet accord méritent d'être soulignées. Certaines discussions en cours au sein de l'OMC sont aussi examinées un peu plus loin¹⁵.

L'Uruguay Round a permis de marquer des progrès dans plusieurs domaines :

- l'inclusion de nouveaux secteurs;
- la libéralisation de certains secteurs problématiques;
- la participation accrue de nombreux pays périphériques;
- des efforts étendus pour renforcer le respect des règles en place et favoriser une plus grande conformité aux décisions des comités.

Couverture étendue

L'Uruguay Round représente une tentative en vue d'étendre la portée des mesures disciplinaires du GATT à de nouveaux secteurs du commerce international, en particulier les services, l'investissement étranger et la propriété intellectuelle. Ce prolongement était important parce que, en partie, la faiblesse perçue du GATT était qu'il ne traitait pas de ce qui était en voie de devenir des éléments clés de l'économie mondiale.

Même si le secteur des services représente près de 50 p. 100 du PNB de la plupart des pays industrialisés, les mesures disciplinaires du GATT ne s'y appliquaient pas. En partie, cela était attribuable au fait que le commerce des services est largement assujéti à la réglementation intérieure ou à des restrictions sur le droit des entreprises étrangères de faire affaire sur le marché intérieur, plutôt que par des mesures frontalières comme celles prévues dans le GATT; de là les liens évidents avec les discussions sur l'investissement.

Le cadre mis en place pour les négociations futures a une valeur inestimable parce qu'il permet de poursuivre la libéralisation des échanges de services dans un cadre multilatéral. Mais la mesure dans laquelle les pays se sont engagés à respecter les obligations en matière de traitement national déçoit quelque peu.

Les mesures relatives à l'investissement ont été discutées dans le contexte particulier des mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIMS). Ces discussions ont été très décevantes, pour plusieurs raisons. Premièrement, on a consacré beaucoup de temps à départager les mesures d'investissement liées aux échanges de celles qui ne le sont pas, même si la plupart des spécialistes de la question affirment qu'une telle distinction est purement artificielle. Toutes les mesures qui influent sur l'investissement peuvent être considérées comme liées au commerce, notamment si l'on tient compte du fait qu'une part croissante de l'investissement est complémentaire aux échanges.

Par contre, les progrès réalisés en vue de protéger la propriété intellectuelle ont été assez remarquables. Un large éventail de pays ont convenu d'améliorer sensiblement la protection de la propriété intellectuelle. En un sens, cela représente une concession colossale de la part des nations en développement, dont la très grande majorité sont importateurs nets de propriété intellectuelle. Mais la protection accrue de la propriété intellectuelle pourrait servir les intérêts de ces pays en les aidant à attirer des investisseurs.

Secteurs problématiques

Presque depuis la mise en place du GATT, les échanges de produits agricoles, de textiles et de vêtements sont demeurés hors de la portée des mesures de discipline habituelles du GATT. Avant l'Uruguay Round, le commerce dans ces secteurs problématiques violait les principes de la libéralisation progressive, de la NPF, de la transparence et du traitement spécial et différencié (S-D). De

façon générale, ces infractions risquaient d'affaiblir l'adhésion au système de commerce multilatéral.

Les contingents, les subventions à l'exportation et les subventions à la production agricole étaient largement utilisés dans les pays riches. On peut dire qu'il s'agissait d'une guerre froide entre les nations riches, livrée avec l'arme budgétaire. Le plus souvent, les pays pauvres exportateurs de produits agricoles n'étaient pas en mesure de soutenir cette concurrence.

L'Accord sur les produits agricoles issu de l'Uruguay Round précise des niveaux très modestes de libéralisation au début, mais il engage les nations à réintégrer le cadre disciplinaire du GATT, notamment par des mesures tarifaires et des restrictions sur les subventions à l'exportation. Si les rondes futures permettent d'abaisser encore les barrières commerciales, le Canada devrait bénéficier d'un meilleur accès aux marchés étrangers pour ses principaux produits d'exportation (les céréales et la viande de bovin); par contre, il devra assouplir des mesures frontalières extrêmement restrictives qui s'appliquent aux produits assujettis à un régime de gestion de l'offre.

Le commerce des textiles a été régi par un système complexe de contingents bilatéraux dans le cadre de l'Accord multi-fibre (AMF). Celui-ci représente une entente détaillée de gestion du commerce dont la principale fonction était de limiter l'accès aux marchés des pays riches pour les producteurs des pays à revenu moyen ou faible. S'ils se concrétisent, les engagements pris lors de l'Uruguay Round pourraient éventuellement mener à la disparition de l'AMF. Le principal élément qui risque de compromettre ce résultat est que les producteurs des pays riches aient recours à des droits anti-dumping pour limiter la pénétration des importations. Une telle éventualité susciterait probablement une déception profonde chez de nombreux pays exportateurs, notamment en raison des lacunes que comportent les mesures anti-dumping (voir, plus loin, la section intitulée *Mesures anti-dumping et politique de concurrence*).

Participation accrue

L'Uruguay Round a contribué pour beaucoup à intégrer les nations plus pauvres au système du commerce mondial. Dans une large mesure, ce succès découle de l'étonnant changement de cap opéré par de nombreux pays vers un régime commercial libéralisé¹⁶. Plus directement, le résultat le plus important de l'Uruguay Round est que chaque pays signataire ait accepté de respecter essentiellement la même liste étendue d'engagements que tous les autres pays. Cette uniformité supprimera dans les faits le système à deux paliers du GATT, où les pays riches adhéraient à un ensemble de codes, tandis que les pays à revenu faible ou moyen ne souscrivaient qu'aux moins contraignants.

Règles et pouvoirs

L'Uruguay Round renfermait aussi un certain nombre d'éléments qui ont contribué à renforcer le rôle des règles au sein du système d'échanges. Le plus important est que l'adoption d'un mécanisme de règlement des différends plus automatique (c'est-à-dire davantage fondé sur des règles)¹⁷ signifie que les parties à un différend ont une capacité plus restreinte de s'interposer dans les travaux des comités d'enquête établis en vertu des accords de l'OMC.

CONCLUSION

DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DU GATT, le Canada a été l'un des plus chauds partisans du système de commerce multilatéral et (comme l'affirment beaucoup d'observateurs) l'un de ses principaux bénéficiaires. Néanmoins, ces dernières années, le Canada a accordé une attention particulière aux négociations pan-américaines. Une question qui reste posée est de savoir comment ces efforts se conjugueront à ceux qui visent à soutenir le système multilatéral et à en étendre le rayonnement.

LES ENJEUX FUTURS

DANS CE CHAPITRE, nous abordons plusieurs questions soulevées par la politique commerciale pour l'avenir immédiat. Dans la première section, nous posons, en priorité, la recherche d'une libéralisation aussi étendue que possible du système commercial. Dans les sections suivantes, nous examinons toute une gamme d'autres questions touchant au commerce.

LIBÉRALISATION OU RETRAIT ?

EN RÉALITÉ, LE CANADA SEMBLE N'AVOIR D'AUTRE CHOIX que de poursuivre ses efforts en vue d'ouvrir l'accès aux marchés étrangers par des négociations multilatérales aussi bien que bilatérales. Certaines des raisons que nous pouvons invoquer sont assez évidentes :

- Le marché intérieur canadien est de petite taille.
- L'accès à la technologie est essentiel à la croissance économique du Canada.
- L'accès à l'investissement étranger revêt une importance capitale pour le Canada.

Le Canada doit donc continuer à rechercher une libéralisation progressive dans l'avenir immédiat. Cette orientation doit être interprétée à la lumière des nouvelles réalités du commerce international, surtout que la portée du mouvement de libéralisation va maintenant beaucoup plus loin que la simple réduction des tarifs douaniers.

Peut-être plus important que les raisons qui militent en faveur de la libéralisation, il y a la reconnaissance du danger de poursuivre une stratégie opposée, par des politiques visant à résoudre des problèmes intérieurs en prenant en otage le commerce, lesquelles se révéleraient à la fois coûteuses et très peu efficaces pour résoudre la cause profonde de ces problèmes¹⁸. Parce que la politique commerciale agit de façon si indirecte sur les problèmes de politique intérieure, les solutions axées sur des mesures de protection ne feront probablement que nuire à des initiatives mieux ciblées. À titre d'exemple, si nous réagissons au chômage technologique en nous repliant sur nous-mêmes, nous pourrions rendre l'adaptation aux nouvelles technologies encore plus difficile en haussant les coûts d'apprentissage, d'acquisition et d'utilisation de ces nouvelles technologies.

LE COMMERCE DES SERVICES

LES DISCUSSIONS AU SUJET DU COMMERCE DES SERVICES ont débuté avec l'Uruguay Round et ont abouti à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Encore une fois, le nombre d'engagements pris était modeste, mais un

cadre venait d'être mis en place pour les négociations futures. Parce que le commerce des services ne comporte souvent aucun mouvement de biens d'un pays à l'autre, il fallait adopter une approche différente du modèle traditionnel du GATT, qui consistait à restreindre l'application des mesures frontalières aux produits. La libéralisation des services exige souvent de modifier une réglementation intérieure discriminatoire envers les fournisseurs de services étrangers. Les liens avec les discussions au sujet de l'investissement sont ici particulièrement évidents parce que le commerce des services est souvent rendu possible par l'investissement direct.

Le défi peut-être le plus important sur le plan multilatéral est l'application du traitement national à d'autres secteurs, avec moins d'exceptions. Cet objectif à long terme pourrait être envisagé dans le cadre d'une nouvelle ronde de négociations commerciales. Dans une large mesure, l'extension du traitement national exigera des gouvernements qu'ils définissent explicitement les objectifs des politiques qui violent le principe du traitement national, en vue de s'attaquer directement aux préoccupations sous-jacentes, au lieu d'appliquer des restrictions discriminatoires à certains prestataires de services. Les dispositions de l'ALENA en matière de services prévoient une application plus étendue du principe du traitement national, avec moins d'exceptions, mais même dans ce cas certains secteurs demeurent exemptés.

Le Canada offre un exemple des justifications employées pour exempter certains secteurs de services de l'application du principe du traitement national. Il soutient depuis longtemps que la culture canadienne est menacée par la suprématie de la culture et des médias américains, ce qui nécessite un traitement spécial pour les industries culturelles. Plusieurs industries « culturelles » (p. ex. l'édition, la radiodiffusion et les arts) entrent dans la catégorie du commerce des services.

Dans plusieurs cas au cours des dernières années, le Canada a proposé de protéger des industries « culturelles » que les États-Unis considèrent comme des activités essentiellement commerciales. Dans un cas, on a empêché Borders Books (un chaîne de librairies des États-Unis) d'ouvrir des succursales au Canada. Au cœur du débat se pose la question de savoir si le commerce de librairie est une industrie culturelle. Alors qu'il semble évident que la publication des oeuvres des écrivains ou des autres artistes canadiens est une activité culturelle, il est bien moins évident que le commerce de détail tombe sous cette rubrique.

Il n'existe aucun consensus au Canada sur les aspects de la culture qui mériteraient une protection et sur ce qui revient à protéger des intérêts essentiellement commerciaux. Il semble que restreindre le commerce de détail constitue un moyen très indirect d'appuyer la culture canadienne. La façon la plus directe et transparente d'offrir un tel soutien serait d'aider les auteurs canadiens ou de faciliter la publication de leurs oeuvres. Une telle approche ne nécessiterait aucun règlement restreignant ce que les détaillants peuvent vendre, ni

d'exclure des détaillants de livres étrangers du marché canadien. De plus, l'intervention viserait le plus directement possible le problème perçu.

L'extension des dispositions du GATT pourrait être débattue lors d'une nouvelle ronde multilatérale, bien qu'on ne sache pas trop quels progrès pourraient être accomplis. Il y a moins de possibilités d'étendre les mesures disciplinaires au secteur des services dans le contexte de L'ALENA. Les répercussions de ce mécanisme vont vraisemblablement contribuer à l'accroissement du commerce des services; mais, comme nous l'avons déjà indiqué, étant donné les perspectives assez modestes qui s'offrent initialement pour les importations et les exportations de services, les volumes pourraient ne pas augmenter de façon dramatique. Néanmoins, un large éventail d'entreprises internationales seraient intéressées à renforcer leur présence sur ce marché.

LA POLITIQUE DE CONCURRENCE

TANDIS QUE L'ORDRE DU JOUR DES DÉBATS FUTURS sur la politique de concurrence à l'échelon international est loin d'être arrêté, l'urgence de tels débats est évidente¹⁹. Comme nous l'avons soutenu précédemment, l'économie mondiale de plus en plus étroitement intégrée a tissé des liens inextricables entre les politiques de concurrence à l'échelon national et la capacité des entreprises établies à l'étranger d'opérer effectivement sur les marchés internationaux. Cela s'applique aux entreprises qui veulent vendre leurs produits à l'étranger et à celles qui souhaitent faire des investissements directs ou établir une présence sur un marché.

Une des préoccupations premières de la politique de concurrence devrait être de promouvoir l'efficacité économique, par exemple en s'assurant que les marchés seront aussi concurrentiels (disputables) que possible. Cela signifie habituellement que l'on accorde le traitement national aux entreprises et produits étrangers aux fins d'établissement et d'investissement. L'application d'un traitement national conditionnel²⁰ ne sera normalement pas compatible avec la recherche de l'efficacité économique.

Le débat sur la politique de concurrence à l'échelon international devrait englober les grandes questions suivantes :

Cartels internationaux – Les activités des cartels internationaux se trouvent souvent à l'extérieur de la juridiction d'un pays, rendant nécessaire l'adoption de règles internationales²¹.

Pratiques commerciales restrictives – Il arrive souvent que les pratiques commerciales ont pour effet d'exclure des fournisseurs étrangers.

Régie d'entreprise – Des formes différentes de régie d'entreprise influent sur la facilité ou la difficulté avec laquelle un nouveau concurrent peut entrer sur un marché. Dans certains cas, les entreprises étrangères risquent d'être particulièrement désavantagées. En outre, les entreprises habituées

à une entrée sans heurt dans leurs marchés nationaux pourraient s'attendre à un traitement réciproque à l'étranger.

Réglementation gouvernementale – Certains aspects de la réglementation gouvernementale ont pour effet d'accorder aux entreprises étrangères un traitement différent de celui qui s'applique aux entreprises nationales. En outre, certaines règles qui ne sont pas explicitement discriminatoires à l'endroit des entreprises étrangères risquent néanmoins de les défavoriser.

Normes de produits – Les normes peuvent interdire l'entrée de produits étrangers sans même faire de discrimination explicite à leur endroit. Les normes de sécurité divergentes entre pays peuvent découler d'approches nationales différentes pour arriver à des fins souvent comparables. Adapter des produits à différentes normes risque d'être coûteux pour les entreprises, en particulier si la production à plus grande échelle engendre de meilleurs rendements.

La négociation d'un accord international de vaste portée soulève de sérieuses difficultés. Premièrement, il faut reconnaître que différentes nations appliquent leur politique de concurrence à des degrés divers. Cela a provoqué de graves désaccords, notamment entre les États-Unis et le Japon. De plus, certains pays en développement n'ont pas de politique de concurrence.

Au delà de ces difficultés pratiques, les fondements économiques de certaines politiques font problème, tant au niveau théorique qu'au niveau empirique. Ainsi, les motifs théoriques pour s'opposer à certaines catégories de prises de contrôle horizontales ont changé depuis qu'il est largement reconnu que la concentration d'un marché pose un problème uniquement si ce marché n'est pas disputable. Même lorsque l'argument théorique est raisonnablement clair (comme pour le maintien du prix de revente), la politique appropriée peut dépendre de considérations individuelles (propres au pays ou au secteur) d'importance mesurable, comme les élasticités. Les motifs d'efficacité permettant de contester certaines formes d'intégration verticale (comme le *keiretsu* au Japon) sont aussi très peu convaincants. Qui plus est, la politique de concurrence appropriée peut dépendre de la nature des liens entre rivalité et innovation. Une rivalité accrue peut favoriser l'innovation dans certaines circonstances, mais dans d'autres elle peut réduire la capacité d'innover.

En résumé, il n'est pas facile de trouver la politique de concurrence idéale; même si nous avons une maîtrise complète des principes économiques sous-jacents, la politique de concurrence idéale différerait probablement d'un pays à l'autre. Par conséquent, la négociation d'un accord international exécutoire couvrant tous les aspects de la politique de concurrence est peu probable dans un avenir prévisible. Voici les principales options qui s'offrent en vue de la conclusion éventuelle d'une entente multilatérale :

1. Faire un suivi de l'expérience acquise dans le cadre des ententes actuelles (ALENA et autres ententes entre gouvernements) et, simul-

tanément, poursuivre les discussions, probablement au sein de l'OCDE. Cette approche favoriserait l'émergence ultérieure d'une entente multilatérale plus étendue. Afin que les discussions puissent mener à une entente multilatérale de plus vaste portée, il est essentiel d'obtenir une large participation des nations non membres de l'OCDE.

2. Entreprendre des négociations très bientôt, de préférence dans le cadre d'une nouvelle ronde de pourparlers multilatéraux, en vue de conclure une entente (probablement plus restreinte) qui serait intégrée au mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Les discussions pourraient ensuite se poursuivre dans d'autres forums en vue de faciliter l'élaboration d'une éventuelle entente multilatérale. L'accord plus restreint engloberait probablement des dispositions sur les cartels et les pratiques commerciales restrictives.

La seconde option est la plus avantageuse en autant qu'elle s'inscrive dans le contexte d'une nouvelle ronde multilatérale, notamment parce qu'elle offre toute la latitude voulue pour faire des arbitrages entre différents ordres du jour.

Mesures anti-dumping et politique de concurrence

Certains aspects des règles actuelles du GATT vont à l'encontre de l'objectif d'assurer la liberté d'entrée sur les marchés. Cela s'applique plus particulièrement aux pratiques anti-dumping actuelles. L'argument fondamental en faveur des droits anti-dumping (DAD) est qu'ils préviennent les comportements prédateurs par le jeu des importations. En d'autres termes, les entreprises nationales devraient être protégées contre les entreprises étrangères qui tentent de supprimer la concurrence par des prix abusifs.

La plupart des économistes prétendent que, dans leur application actuelle, les droits anti-dumping sont loin d'atteindre ce but²². Notamment, les méthodes d'estimation des prix et des coûts trahissent une forte partialité dans le sens d'établir la présence d'un dumping. De façon générale, de nombreux aspects de l'application des mesures anti-dumping favorisent la détermination d'un dumping alors même que la probabilité d'une intention abusive est faible²³.

Le motif à l'origine d'une grande partie des causes anti-dumping actuelles semble être la protection d'industries en déclin contre la concurrence des importations. Les mesures de sauvegarde prévues par le GATT devraient normalement être temporaires et faciliter l'adaptation (réduction de la taille) de l'industrie qui demande la protection; à l'opposé, les droits anti-dumping n'ont pas à être limités dans le temps par une clause de révision.

Un cas courant de DAD illustre le conflit qui existe entre l'intention derrière les mesures anti-dumping et leur application, en plus de faire ressortir les difficultés qui en résultent : Les fabricants canadiens de bicyclettes demandent l'imposition de DAD contre un vaste groupe de fabricants de bicyclettes étrangers. Ils ont entrepris cette démarche même si les producteurs canadiens

dominent le marché de la bicyclette à tel point qu'aucun fournisseur étranger ne pourrait tenter de supprimer toute concurrence intérieure²⁴. Dans ce cas, les DAD accordés antérieurement ont aidé quelques fabricants nationaux, mais ils ont nuit à d'autres (qui utilisent des cadres assujettis aux DAD). De même, les fabricants canadiens ont souffert de l'imposition de DAD sur leurs exportations vers l'Europe.

Un volet possible d'un accord international sur la politique de concurrence serait l'imposition de restrictions aux « pratiques abusives », fondée sur le principe du traitement national. Si le but réel des droits anti-dumping est de prévenir les comportements abusifs, la politique de concurrence constitue alors un instrument plus approprié. Les pays devraient sérieusement envisager d'abandonner entièrement le système anti-dumping en faveur de mesures disciplinaires internationales ciblées sur l'abus en tant que pratique commerciale restrictive.

À tout le moins, si les mesures anti-dumping visent réellement les pratiques abusives, les mesures disciplinaires du GATT devraient alors être rendues plus précises afin de traduire cette orientation²⁵.

La réforme de l'Accord multi-fibre pourrait devenir d'otage du système actuel de règles définissant les droits anti-dumping. Plusieurs craignent l'adoption généralisée de tels droits, ce qui aurait des conséquences sérieuses pour les pays exportateurs²⁶.

Sommaire – concurrence

Compte tenu des raisons qui militent en faveur de l'amorce d'une nouvelle ronde de négociations multilatérales, il semble que toutes discussions futures ayant trait à la concurrence devrait avoir lieu dans ce contexte.

L'INVESTISSEMENT

LA DISCIPLINE INTERNATIONALE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT englobe à la fois la transparence et l'attribution généralisée du traitement national²⁷ aux entreprises souhaitant entrer sur un marché étranger²⁸.

Dans le contexte actuel, l'APEC a donné son appui à un ensemble de principes non exécutoires devant être mis en application (notamment la transparence, le traitement national et la non-discrimination) mais dont le libellé est ambigu. L'OCDE est en train de négocier un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) et elle a déjà négocié des codes de conduite connexes pour ses membres²⁹. En raison du nombre restreint de pays membres, l'OCDE a été en mesure d'aller plus loin sur le fond que l'APEC ou que les négociations entourant les TRIMS (mesures concernant les investissements et liées au commerce) dans le cadre de l'Uruguay Round. Par conséquent, l'une des propositions mises de l'avant prévoit que les discussions futures sur les mesures de discipline internationales en matière d'investissement aient lieu à l'OCDE, tout

en poursuivant les expériences et les efforts d'élaboration en cours dans le contexte de l'ALENA et des autres groupements régionaux.

L'inconvénient d'une telle démarche provient du fait que, parmi les sujets de négociation les plus manifestes, certains mettent en cause des pays ne faisant pas partie de l'OCDE. Plusieurs de ces pays considèrent les stimulants à l'investissement offerts par les pays riches comme étant l'un des premiers sujets à mettre à l'ordre du jour, tandis que les pays riches veulent parler des exigences de rendement imposées par de nombreuses nations plus pauvres. S'il est possible au sein de l'OCDE de parvenir plus rapidement à l'unanimité, rien n'indique qu'il serait possible d'y aborder un nombre sensiblement plus grand de sujets de fond³⁰. De plus, c'est dans le contexte de négociations menées sous les auspices de l'OMC que l'on pourrait obtenir la portée géographique la plus étendue³¹. Une fois de plus, la possibilité de recouper les ordres du jour dans le contexte d'une nouvelle ronde de discussions multilatérales pourrait faciliter les négociations à l'OMC.

Un sujet qui mérite une attention spéciale est la mesure dans laquelle les mesures de discipline en matière d'investissement que l'on retrouve dans des ententes régionales ou multilatérales doivent s'appliquer³². La première solution serait de ne faire appliquer ces mesures (habituellement les plus rigoureuses) qu'aux nations signataires. C'est la façon dont sont appliquées actuellement les dispositions de l'ALENA sur l'investissement. L'autre solution serait d'accorder les avantages découlant d'une entente régionale sur une base non-discriminatoire. (Dans le cas de l'ALENA, cela équivaldrait à accorder le traitement national dans plusieurs circonstances.)

On oppose habituellement deux arguments à l'encontre de l'imposition de telles mesures à des pays non-signataires. Premièrement, en agissant ainsi, les nations membres perdraient certains des moyens dont elles disposent pour convaincre d'autres pays d'offrir des avantages comparables en retour, engendrant ainsi un problème d'opportunisme. Deuxièmement, les pays membres acceptent moins bien les normes substantives en raison du risque d'opportunisme; c'est le problème du traînard (« foot-dragger »). Un comportement opportuniste dans ce contexte doit laisser entrevoir la promesse d'avantages significatifs pour appuyer la thèse d'un traitement conditionnel des investisseurs.

En ce qui concerne les mesures frontalières habituelles, une libéralisation unilatérale engendre souvent la plupart des gains de bien-être que l'on associe à une libéralisation multilatérale. On suppose que les avantages proviennent de l'élimination de la distorsion causée par les tarifs nationaux et ont ainsi un effet plus direct, tandis que les avantages découlant d'une libéralisation à l'étranger (et les gains liés au comportement opportuniste de certaines nations non membres) dépendent des effets engendrés par des termes d'échange favorables³³. Dans le contexte d'une libéralisation multilatérale, ces effets seraient vraisemblablement positifs pour certaines nations.

En ce qui a trait aux mesures de discipline visant l'investissement, il est possible que les avantages proviennent beaucoup plus de l'adoption de mesures

de discipline que de l'accès réciproque. Dans le contexte des accords commerciaux régionaux, l'attribution du traitement national aux investisseurs de tous les pays étrangers n'offrirait que des avantages limités aux nations opportunistes. Cela supprimerait aussi le besoin de déterminer le pays d'origine d'un investisseur – une tâche difficile dans le cas des sociétés d'envergure mondiale.

COMMERCE ET ENVIRONNEMENT

LA RELATION ENTRE LES NORMES DU COMMERCE INTERNATIONAL et certains aspects touchant à l'environnement représente l'une des questions les plus litigieuses qui devra être abordée au cours des prochaines décennies. Les liens et boucles de rétroaction entre le commerce, la croissance économique et l'environnement sont nombreux et la nature de certains liens reste mal connue³⁴.

Les effets se font sentir sur trois grand axes. Premièrement, la croissance économique semble avoir deux impacts : selon les normes environnementales actuelles, la croissance économique tend à causer une détérioration de la qualité de l'environnement parce que les rejets polluants augmentent au rythme de l'activité économique. Mais à mesure qu'augmente le revenu par habitant, les nations ont tendance à relever leurs normes environnementales³⁵.

Le commerce international peut contribuer à la croissance économique et, ainsi, ajouter un troisième lien entre la croissance, le commerce et la qualité de l'environnement. L'incidence directe de la libéralisation du commerce sur la qualité globale de l'environnement est probablement très modeste³⁶. Cela s'explique notamment par le fait que la plus grande partie du commerce est motivée par des considérations autres que la volonté de se soustraire aux normes environnementales.

Il existe un lien indirect entre la qualité de l'environnement et le commerce : une réglementation environnementale plus rigoureuse peut stimuler le commerce du matériel servant à réduire la pollution, ainsi que des services et de la technologie connexe. Enfin, la qualité de l'environnement contribue à la croissance économique en améliorant la santé des travailleurs et en haussant directement la productivité dans les secteurs primaires.

Mais abstraction faite de l'énoncé de ce problème, les liens mentionnés soulèvent certaines questions. En premier lieu, les règles du système de commerce international peuvent-elle être modifiées pour les rendre compatibles avec les accords internationaux sur l'environnement, comme le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone ou les ententes proposées en vue de contrôler les émissions de gaz à effet de serre ? En second lieu, jusqu'à quel point les ententes internationales en matière de commerce et d'environnement devraient-elles être modifiées en vue d'atteindre une conformité réciproque ?

Le principe du traitement national exige que les biens importés reçoivent le même traitement que les biens de fabrication intérieure une fois les mesures frontalières appliquées. Dans le cas des biens, le traitement national ne restreint

aucunement les mesures (telles que les taxes) qui visent à contrôler la consommation de produits dommageables pour l'environnement. En outre, le traitement national ne restreint pas les mesures de régulation de la production intérieure.

La question peut-être la plus épineuse à résoudre est de savoir si un pays devrait pouvoir fonder les mesures qu'il applique à la frontière sur le laxisme de la réglementation environnementale d'un autre pays ? Ainsi, les restrictions commerciales axées sur l'application de normes environnementales différentes peuvent être discriminatoires à l'endroit de pays à faible revenu, surtout ceux où la qualité de l'environnement est supérieure à celle du pays qui impose les restrictions³⁷. De plus, ces restrictions ne cadrent pas avec l'aversion que manifeste habituellement le Canada contre l'application extra-territoriale des lois. La plupart des économistes jugent peu probable qu'un système de libre commerce compromette la réglementation environnementale.

Le commerce international pourrait être moins touché par de telles mesures que par des initiatives visant à résoudre certains des problèmes environnementaux les plus urgents. Par exemple, la réaction globale au changement climatique pourrait prendre la forme de limitations sévères de l'usage des combustibles fossiles. Divers modèles de réduction des émissions de bioxyde de carbone indiquent que l'impact sur l'économie mondiale serait suffisamment important pour toucher directement le commerce international, peu importe les changements apportés aux règles qui régissent les échanges internationaux³⁸. À la lumière de ce fait, la préoccupation principale du Canada devrait porter sur la nature des engagements pris en vue de réduire les émissions de gaz à effet de serre plutôt que sur les modifications aux règles commerciales.

Un aspect éventuel de la réduction des émissions polluantes est la répartition équitable des coûts connexes, notamment entre les nations riches et les nations pauvres. Le projet de mise en oeuvre conjointe est une proposition qui va en ce sens et qui suppose les mesures suivantes :

- Les pays riches s'engagent à réduire leurs émissions polluantes d'une certaine quantité.
- Les pays riches peuvent entreprendre des projets de réduction des émissions polluantes dans certains pays pauvres (qui ne se sont engagés initialement à aucune réduction). Le cas échéant, le pays qui finance le projet bénéficie du crédit correspondant à la réduction réalisée³⁹.

Un tel arrangement aurait pour effet d'attribuer une plus grande part des coûts aux pays riches⁴⁰. Étant donné que les citoyens des pays riches se préoccupent plus de la qualité de l'environnement que les citoyens des pays pauvres, un tel partage pourrait très bien convenir aux nations riches et aux nations pauvres. Comme nous l'avons indiqué précédemment, les estimations des coûts de la réduction des émissions polluantes sont très élevées et toute initiative de vaste portée risque d'être reportée jusqu'à ce que la preuve confirmant le réchauffement de la terre soit plus concluante⁴¹.

DROITS DE LA PERSONNE, DROITS DES TRAVAILLEURS ET COMMERCE

L'OBJECTIF DES DISCUSSIONS PORTANT SUR LES DROITS DE LA PERSONNE, les droits des travailleurs et le commerce est de garantir que le commerce international ne nuise pas aux efforts internationaux de promotion des droits des travailleurs et de la personne. Le défi qui se pose est de rédiger des règles de protection des travailleurs qui ne gênent pas les exportations des pays pauvres. En particulier, on craint que des règles rédigées dans le but de bloquer les importations de marchandises provenant de pays où la protection des droits des travailleurs est insuffisante ne soient utilisées pour entraver les importations provenant de tout pays à faible rémunération. Une autre question qui se pose est de savoir si les sanctions du commerce international peuvent contribuer à renforcer sensiblement la protection des droits de la personne et des travailleurs.

Ces discussions pourraient aboutir à un accord semblable à celui conclu en parallèle de l'ALENA. Il pourrait prévoir des dispositions visant à surveiller la protection des droits de la personne en autorisant d'autres pays à demander des consultations, à mener des enquêtes et à dénoncer publiquement la conduite des pays fautifs. Le recours à des sanctions commerciales ne semble pas convenir à la situation. En pratique, des mesures commerciales frappant les exportations provenant de secteurs particuliers auraient très peu de chance de convaincre les gouvernements nationaux de modifier leurs politiques touchant les droits de la personne; en outre, des mesures commerciales visant l'ensemble de l'économie nuiraient vraisemblablement aux travailleurs que l'on cherche à protéger par ces mesures. Si les discussions sur les droits des travailleurs et de la personne débouchent sur la conclusion d'un accord qui n'englobe pas de mesures commerciales explicites, l'entente traduira donc une adhésion à ce raisonnement.

Questions ayant trait à l'environnement et aux droits de la personne

La position que devrait tenir le Canada dans des négociations cruciales portant sur des questions environnementales d'envergure planétaire semble claire. D'abord, nous devrions poursuivre de façon énergique la conclusion d'accords internationaux visant à solutionner les questions environnementales de portée mondiale. Ensuite, nous devrions faire pression dans le cadre de ces négociations pour que soient adoptés des systèmes de mise en oeuvre et d'exécution qui n'entrent pas inutilement en conflit avec certains principes-clés, comme le traitement national et la non-discrimination. Enfin, nous devrions encourager partout l'adoption de politiques environnementales visant à solutionner les problèmes environnementaux plutôt qu'à cibler des importations qui ne sont pas en cause pour l'essentiel.

Comme pour les questions liées à l'environnement, le Canada devrait principalement poursuivre les négociations sur les droits des travailleurs et de la personne au niveau, notamment, de l'Organisation internationale du travail. Par ailleurs, nous ne devrions appuyer un système de mesures commerciales que s'il est évident que ces mesures visent vraiment à améliorer les droits des travailleurs ou de la personne, et ne seront pas utilisées de façon opportune par des entreprises nationales qui voudraient se protéger contre les importations en provenance de pays à faible rémunération. Autrement, le Canada risquerait de nuire aux travailleurs que ces mesures visent à aider.

LE COMMERCE DES BIENS

ALORS QUE L'URUGUAY ROUND A ÉTÉ LARGEMENT ACCLAMÉ comme un point tournant dans le commerce international des produits agricoles, il reste à voir si la conclusion de l'entente sur l'agriculture sera suivie de l'adhésion aux principes du GATT et d'une libéralisation progressive. Les producteurs assujettis à des régimes de gestion de l'offre au Canada sont bien protégés en vertu des tarifs élevés actuels. Une baisse des tarifs pourrait mettre à l'épreuve l'engagement de plusieurs pays envers le système de commerce multilatéral. Mais les consommateurs et les exportateurs de céréales et de viande de bovin ont tout à gagner de l'adoption d'un calendrier exécutoire de réduction des barrières tarifaires pour les produits agricoles⁴². L'ambitieux projet de tarification sera une victoire illusoire si les tarifs élevés actuels sur certains biens ne sont pas réduits.

L'Uruguay Round a aussi libéralisé le commerce des vêtements et des textiles. L'Accord multi-fibre restreignait le commerce provenant des pays à faible et moyen revenu vers les marchés des pays industrialisés; cet accord devrait cesser de s'appliquer d'ici une quinzaine d'années. Ce changement avantagera les nations à faible revenu dont les exportations sont actuellement assujetties à l'AMF. Cependant, ces avantages ne se concrétiseront qu'à condition que les pays industrialisés ne répliquent pas (comme certains le craignent) à une plus grande pénétration des exportations par des campagnes visant à faire appliquer des mesures anti-dumping.

Dans le secteur agricole autant que dans celui des textiles et du vêtement, il existe clairement un traitement spécial et différencié. Les principaux exportateurs de denrées agricoles primaires et de vêtements sont contraints par des régimes de politiques qui favorisent les producteurs des pays à revenu élevé au détriment de ceux des régions à plus faible revenu.

Dans une nouvelle ronde de négociations, il conviendrait d'envisager une éventuelle élimination de toutes les mesures frontalières. Même à défaut d'atteindre cet objectif ambitieux, on pourrait s'attacher à résoudre certaines questions importantes⁴³.

LES ACCORDS COMMERCIAUX PRÉFÉRENTIELS EN AMÉRIQUE

CERTAINES QUESTIONS SPÉCIFIQUES VISANT À ÉTENDRE la portée de l'ALENA ont été examinées ci-dessus sous les thèmes de l'investissement et de la politique de concurrence. Mais il y a d'autres questions plus générales que le Canada devrait s'efforcer d'aborder.

Deux importants critères d'évaluation de la participation du Canada à d'autres forums sur le commerce (plus particulièrement l'APEC et la zone de libre-échange des Amériques) sont leur impact sur les intérêts commerciaux du Canada (accès amélioré, augmentation du commerce et des flux d'investissement) et leur impact sur les progrès réalisés au sein du système multilatéral.

Plusieurs commentateurs (mais non tous) soutiennent que la participation du Canada aux discussions de l'ALENA a pavé la voie aux discussions multilatérales ou, dans plusieurs cas, a servi de modèle aux accords multilatéraux subséquents. (L'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, ou TRIPS, en est probablement le meilleur exemple; sur ce plan, les ententes de l'ALENA et de l'Uruguay Round sont très similaires.) Par ailleurs, les pays étrangers ne partagent pas toujours ce point de vue; plusieurs pays d'Asie craignent en effet une diversion potentielle du commerce et de l'investissement par suite de l'extension de l'ALENA.

Les avantages pour le Canada d'une extension de l'ALENA à l'ensemble des pays américains ont peu de chance d'atteindre ceux de l'entente originale entre le Canada et les États-Unis ou de son prolongement pour y inclure le Mexique. Même l'extension de l'ALE n'a probablement rapporté au Canada que de modestes bénéfices⁴⁴. Une partie des gains que pourrait retirer le Canada d'une intégration économique panaméricaine sont peut-être déjà en train de se concrétiser alors que des pays d'Amérique latine tels que le Chili et (plus récemment) l'Argentine adoptent unilatéralement des régimes commerciaux plus libéraux.

On dit souvent que la géographie et la culture importent moins en matière de commerce qu'auparavant; néanmoins, les distances importent toujours pour de vastes secteurs du commerce. La révolution de l'information a grandement facilité la production de pièces au Chili, mais les frais de transport pour les réexpédier au Canada n'ont pas diminué dans la même mesure. Les progrès techniques dans le domaine du transport sont significatifs, mais ils ne sont pas à l'échelle de ceux réalisés dans les technologies de l'information⁴⁵.

Du point de vue du Canada, les principaux gains monétaires à escompter des discussions sur le commerce panaméricain vont vraisemblablement provenir de l'extension du contenu de l'ALENA plutôt que de sa portée régionale. Étant donné que l'ALENA englobe déjà une bonne partie des services, de l'investissement, du commerce des biens et de la propriété intellectuelle, on peut s'attendre à ce que ces gains soient modestes.

Tout compte fait, le Canada devrait accorder à ces discussions une priorité inférieure à celle des discussions multilatérales. De plus, notre participation

aux discussions sur la ZLEA devraient être orientées de manière à favoriser les progrès au niveau multilatéral, notamment en vue d'une nouvelle ronde de pourparlers multilatéraux.

L'APEC ET LA LIBÉRALISATION DE LA ZONE DU PACIFIQUE

LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS SONT TOUS DEUX MEMBRES du forum de coopération économique de l'Asie-Pacifique. L'APEC regroupe un large éventail de nations intéressées par la coopération économique dans la zone du Pacifique. La plupart des pays membres se trouvent en l'Asie de l'Est, dont certaines des économies les plus dynamiques du monde. Le groupe a engagé des discussions sur toute une gamme de sujets liés à une éventuelle intégration plus profonde des pays de la zone du Pacifique. Entre autres, il a adopté un ensemble de principes en matière d'investissement (voir la section *Investissement*, ci-dessus).

Mais si les dirigeants se sont engagés dans un exercice de vaste portée axé sur une intégration globale, les discussions consacrées à une intégration plus poussée dans certains domaines (par exemple l'investissement et la politique de concurrence) se déroulent généralement de manière à dégager un consensus et à rechercher une application officieuse plutôt qu'à constituer un système fondé sur des règles. Dans une certaine mesure, cette approche révèle des différences culturelles de même que l'importance variée que les nations asiatiques attachent à une intégration plus profonde.

Plusieurs nations de premier plan du Sud-Est asiatique lient en grande partie leur succès économique passé et futur à la libéralisation des mesures frontalières (appelée intégration superficielle). Ces nations estiment qu'une plus grande attention devrait être accordée à la tâche de poursuivre les progrès dans cette voie plutôt que d'envisager une intégration plus poussée. Jusqu'à un certain point, cette attitude a constitué un obstacle et pourrait le demeurer.

La composition de l'APEC est à la fois un avantage et un inconvénient. La collectivité que représente l'APEC est vaste au point d'inclure la Chine, les États-Unis et le Chili, mais pas suffisamment pour y inclure de façon significative l'ensemble des pays américains. Bien que les nations de l'APEC représentent un vaste marché en croissance rapide⁴⁶, il est encore difficile de dire si l'APEC doit être considéré comme l'assise d'un nouvel accord commercial régional, une tribune servant à promouvoir les discussions dans les forums multilatéraux ou une curiosité intéressante par sa fonction et son appellation.

Dans l'éventualité d'une nouvelle ronde de pourparlers multilatéraux, l'APEC pourrait se révéler un forum d'importance cruciale pour résoudre le conflit entre l'approche axée sur les règles, appuyée par les États-Unis et (à des degrés divers) par le Canada et l'Union européenne, et l'approche informelle visant à dégager un consensus qu'appuient plusieurs nations asiatiques⁴⁷. Au delà des sujets qui entrent dans ce cadre, l'APEC ne semble pas destinée à servir de complément utile à une nouvelle ronde multilatérale.

L'étendue de sa collectivité rendra toute entente à l'intérieur de l'APEC difficile. Une étendue restreinte de la collectivité laisse, de manière significative, moins de liberté d'action pour effectuer des échanges d'ordres du jour que dans le contexte d'une nouvelle ronde multilatérale.

LE COMMERCE AVEC LES ANCIENS PAYS COMMUNISTES

LES CINQ DERNIÈRES ANNÉES ONT ÉTÉ MARQUÉES par des changements révolutionnaires au niveau des politiques économiques de l'ancienne Union Soviétique, des pays d'Europe centrale et de la Chine. Le commerce et les flux d'investissement ont aussi subi les changements dramatiques déjà décrits. Une tâche majeure pour la communauté internationale au cours des dix à quinze prochaines années sera l'intégration de ces économies à l'économie mondiale. La tâche est redoutable. Qui plus est, l'engagement à adopter des politiques économiques plus ouvertes varie d'une nation à l'autre au sein de ce groupe.

Pour plusieurs anciens états soviétiques, l'intégration avec l'Union européenne se déroule déjà naturellement en raison de leur situation géographique et de leur degré plus élevé d'intégration avant la réforme. Des projets sont à l'étude en vue de poursuivre cette intégration en accordant le statut de membre de l'UE à d'anciens pays du bloc de l'Est, tel que la République tchèque. Les discussions sur l'intégration européenne se déroulent au sein de plusieurs forums (dont le Conseil de l'Europe et l'Initiative centre européenne). Plusieurs anciens états soviétiques ont déjà fait connaître clairement leur désir de s'intégrer à l'économie mondiale.

Au cours des dix à quinze prochaines années, la plupart des États nouvellement indépendants exprimeront le désir de rejoindre la Chine parmi les nouvelles parties contractantes de l'OMC. Une question fondamentale qui se pose est de savoir si ces nouvelles nations commerçantes seront aptes à assumer la gamme complète des engagements de l'OMC et, dans l'affirmative, quand seront-elles prêtes à le faire ? Suite à la disparition récente du système à deux paliers du GATT, grâce à l'application de la plupart des mesures de discipline de l'OMC aux pays en développement, l'idée d'une série d'engagements transitoires semble peu attrayante, mais pourrait s'avérer nécessaire. Dans le cas d'une adhésion progressive, il faudrait établir des exemptions de durée limitée pour certains participants au lieu d'adopter un nouvelle série d'exemptions qui risqueraient de donner un mauvais signal. Des éléments significatifs du GATT d'avant l'Uruguay Round accordaient un traitement différentiel et plus favorable aux pays en développement, mais une telle approche a peut-être eu des effets défavorables en permettant à des pays en développement de pratiquer des politiques qui n'étaient certes pas dans leur intérêt. Ces pays pouvaient se prévaloir de ces mesures (et, autrefois, de l'exemption d'une pleine participation à la réduction des tarifs) tant qu'ils se classaient comme pays « en développement ».

Le plus important, toutefois, est qu'il ne serait pas réaliste de supposer que les réalités politiques dans tous les États continueront de favoriser un engagement ferme envers une réforme multilatérale. La meilleure assurance d'un tel engagement sera la bonne tenue affichée par les États qui ont abordé le plus sérieusement cet effort de réforme.

L'ORDRE DU JOUR DE L'OMC

AVANT MÊME LA SIGNATURE DE L'ACTE FINAL DE L'URUGUAY ROUND, on discutait beaucoup de la prochaine ronde de pourparlers commerciaux multilatéraux. Cette nouvelle ronde portait initialement la désignation de ronde « Verte », pour signaler le besoin exprimé d'une discipline multilatérale en vue de protéger des droits de la personne ou de promouvoir des politiques environnementales. Il semble maintenant évident qu'il existe un ordre du jour extrêmement ambitieux et prometteur pour la tenue d'une nouvelle ronde de négociations commerciales, comportant au moins les éléments clés suivants :

Services – Étendre le traitement national de façon plus générale.

Investissement – Étendre la portée à l'ensemble des questions d'investissement, et non uniquement à celles qui sont (explicitement) liées au commerce.

Politique de concurrence – Aborder les aspects clés du comportement anti-concurrentiel et entreprendre la tâche plus vaste de réaliser un consensus sur une extension de la portée de ces dispositions⁴⁸.

Environnement – Améliorer l'interface entre les règles commerciales multilatérales et les aspects commerciaux des ententes en matière d'environnement et, ainsi, les renforcer.

Droits – Établir des restrictions claires aux sanctions commerciales imposées visiblement par suite d'une protection inadéquate des droits des travailleurs ou de la personne.

Subventions – Relier les définitions et les recours en matière de subventions aux nouvelles discussions sur l'investissement et les services.

Commerce des biens – Faire un suivi des progrès réalisés au lendemain de l'Uruguay Round dans les domaines de l'agriculture, des textiles et du vêtement, et envisager l'objectif éventuel du retrait des mesures frontalières de type NPF pour tous les produits⁴⁹.

Il reste plusieurs questions importantes à négocier et la diversité de ces questions est suffisante pour permettre certains arbitrages réciproques au niveau des ordres du jour des participants, ce qui devrait faciliter le processus.

Les chances de progrès au palier multilatéral semblent bonnes, en particulier depuis que les pays en développement adoptent des régimes de commerce plus libéraux. Par ailleurs, l'appui continu des nations plus pauvres aux règles de protection de la propriété intellectuelle ne donnera des résultats concrets que si les nations riches maintiennent leur engagement à l'égard du système multilatéral.

CONCLUSION

DANS CETTE ÉTUDE, NOUS AVONS PROPOSÉ UNE VISION de la politique commerciale canadienne pour les dix à quinze prochaines années, articulée autour de deux grands thèmes :

Premièrement, le Canada devrait appuyer la libéralisation au sens le plus large de ce terme. En d'autres mots, le Canada devrait poursuivre des négociations dans plusieurs forums mais avoir comme priorité l'amorce d'une nouvelle ronde multilatérale. Il existe un ordre du jour assez long (et manifestement assez complet) pour qu'un tel exercice soit utile. La stratégie de négociation du Canada dans les autres forums devrait toujours prendre en considération le forum multilatéral.

Deuxièmement, pour certaines approches en matière de politiques, la détermination de la cause fondamentale d'un problème apparent permet souvent de trouver la solution appropriée. Dans la mesure du possible, l'analyse du Canada devrait s'amorcer dans cette perspective. Il y a des exemples explicites où l'identification d'une externalité clé fait ressortir une solution; mais ce qui doit retenir davantage l'attention, ce sont les propositions qui ciblent des indices (par exemple la balance commerciale ou la part des échanges commerciaux) en l'absence de toute analyse économique pertinente. Le Canada doit s'opposer à toute initiative de ce genre.

Les plus grands défis que devront affronter les responsables des politiques au Canada durant les dix à quinze prochaines années seront vraisemblablement la diminution de la dette publique et l'amélioration de la capacité du marché du travail de fournir les emplois et les compétences requis. Si une politique commerciale prudente constitue un allié important en vue d'atteindre ces objectifs, elle ne peut remplacer la mise en place de bonnes politiques intérieures. Par ailleurs, il est évident que de mauvaises politiques commerciales (notamment celles qui visent à faire du commerce un bouc émissaire) entraveraient la poursuite des objectifs de la politique intérieure.

NOTES

- 1 À titre d'exemple, l'Organisation internationale du travail pour les droits des travailleurs et le Comité intergouvernemental sur le changement climatique pour ce qui est des questions ayant trait au changement climatique.
- 2 Autrement dit, l'intégration économique traitant de sujets autres que les mesures frontalières visant les biens et les sanctions connexes (communément appelée intégration superficielle.)
- 3 Dans cet exemple, il peut y avoir plusieurs externalités étant donné que le gouvernement national responsable de l'établissement des normes n'a à défrayer aucun des coûts de conformité à ces normes.
- 4 Cela supposerait l'adoption d'une norme acceptant n'importe quelle autre norme – une formule appelée la reconnaissance mutuelle.
- 5 Kaell et coll., 1995.
- 6 Environ 70 p. 100 des stocks d'IED se trouvent en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest et au Japon.
- 7 L'IED en Chine a chuté de façon marquée en 1995, mais il s'est rétabli depuis.
- 8 À noter que les stocks d'investissement étranger au Canada dépassent toujours par une marge considérable les stocks d'investissement canadien à l'étranger.
- 9 Plusieurs économistes soutiennent que, pour une petite économie ouverte, la discipline imposée en matière de protection intérieure est un important avantage de l'adhésion au régime du GATT, indépendamment de toute concession stabilisatrice de la part d'autres pays.
- 10 Cela ne veut pas dire qu'il n'y avait aucun soutien significatif à des liens économiques plus étroits avec les États-Unis. Plutôt, les ententes commerciales préférentielles furent en définitive ignorées jusqu'au Pacte de l'automobile.
- 11 Voir le *Quotidien de Statistiques Canada*, 18 juillet 1996.
- 12 Watson, 1992.
- 13 Lipsey et coll., 1994.
- 14 Hufbauer et coll., 1994.
- 15 Voir Schott et Buurman, 1994, pour une vue d'ensemble; et Banque mondiale, 1995. Nguyen et coll., 1995 et 1996, présentent une évaluation numérique.
- 16 Dean, 1995.
- 17 Le mécanisme adopté s'inspire fortement du modèle ALE/ALENA pour ce qui est des limites de temps et des échéances.
- 18 Ce sujet est repris dans Bhagwati, 1990.
- 19 Cette section est largement inspirée de Graham, 1995 et 1996.
- 20 Les entreprises du pays A bénéficient du même traitement dans le pays B que celui accordé aux entreprises du pays B dans le pays A.
- 21 Les cartels d'exportation sont implicitement tolérés en vertu du GATT. Voir Dam, 1970, p. 244 et suivantes.
- 22 Voir le chapitre de Messerlin dans Schott, 1990, et le chapitre de Finger dans Finger and Olechowski, 1987.
- 23 Entre autres, cela comprend certaines pratiques telles que le « cumul » pour établir le préjudice, et des définitions souples pour des produits semblables. Voir Finger, 1992.
- 24 « Bike makers face uphill climb », *The Globe and Mail*, 6 août 1996.
- 25 Voir le chapitre de Lipstein dans Graham et Richardson, 1996.

- 26 En vertu de l'AMF, les exportateurs bénéficiaient de précieux droits à des contingents. Si l'AMF est éliminé progressivement pour être remplacé par un recours plus étendu aux DAD, les exportateurs feront alors face à des barrières mais seront privés des droits de contingents.
- 27 Y compris le traitement national pour ce qui est de la réglementation, du transfert des fonds et du droit d'établissement.
- 28 Cette section est largement inspirée de Graham et Richardson, 1996.
- 29 Le Code de libéralisation des mouvements de capitaux, le Code de libéralisation des opérations invisibles et l'Instrument relatif au traitement national.
- 30 Par exemple, les pays riches pourraient accepter une extension significative des restrictions quant aux exigences de rendement, mais les restrictions applicables aux stimulants à l'investissement acceptées au sein de l'OCDE pourraient être moins rigoureuses si les nations plus pauvres participaient à ces négociations.
- 31 C'est essentiellement l'argument présenté dans Graham et Richardson, 1996.
- 32 C'est la question des modalités d'exemption.
- 33 Le terme correspondant à l'effet d'une libéralisation du commerce sur les termes d'échange est la perte de gain pour les investisseurs nationaux imputable au fait que les nations opportunistes n'appliquent pas de mesures de discipline comparables. À cause de la fluidité croissante des marchés de capitaux, ce terme risque d'être faible.
- 34 Voir Anderson et Blackhurst, 1992; Uimonen, 1995; et Low, 1992.
- 35 Grossman et Kruger, 1992; et Radetzki, 1992.
- 36 Perroni et Wigle, 1994.
- 37 Ainsi, certains soutiennent que les nations qui rendent obligatoires certaines technologies très propres pourraient percevoir des droits sur des articles provenant de pays employant des technologies moins propres. Une telle approche risque d'engendrer une situation où la vente à Los Angeles (où la qualité de l'air est notoirement mauvaise) d'articles fabriqués au Ghana (où la qualité de l'air est excellente) mais avec une technologie un peu moins « propre » serait interdite pour des raisons environnementales.
- 38 Dean, 1993; et Cline, 1992.
- 39 Australian Bureau for Agricultural and Resource Economics, 1995; Hinchy et coll., 1993.
- 40 Étant donné qu'une tonne de carbone produit le même impact sans égard au lieu de son émission, tout arrangement imposant aux nations riches des responsabilités en matière de réduction des émissions aura un rapport coût-efficacité beaucoup plus élevé si une partie de cette réduction peut se faire dans des pays plus pauvres, où le coût marginal de la réduction des émissions polluantes est plus faible.
- 41 *The Economist*, 1995.
- 42 Cela n'est pas sans soulever de difficultés parce que le système de gestion de l'offre comporte aussi une dimension inter-provinciale importante qui favorise le Québec.
- 43 L'élimination complète des tarifs risque de se buter à l'opposition des pays en développement qui les utilisent comme source de revenu, mais des arguments supérieurs favorisent d'autres façons d'engendrer des revenus.
- 44 Les estimations minutieusement structurées des gains sociaux pour le Canada résultant de sa participation à l'ALENA montrent de très modestes résultats. La principale question ici est de savoir si la base de comparaison doit être l'époque qui a précédé ou celle qui a suivi l'Accord de libre-échange. François et Shiells, 1994; Hufbauer et coll., 1994.

-
- 45 Pour les mêmes raisons, l'accord commercial bilatéral du Canada avec le Chili ne produira probablement pas de gains importants ou ne contribuera pas de façon significative aux discussions multilatérales.
- 46 En dépit du fait que l'APEC englobe des économies en forte croissance, les estimations des gains pour le Canada découlant d'une libéralisation du commerce au sein de l'APEC sont négatives ou très faibles (moins de 0,1 p. 100 du PNB). Young et Huff, 1996; Adams et coll., 1996.
- 47 C'est le thème central d'un ouvrage récent du Brookings Institution; voir Lawrence et coll., 1996.
- 48 Un important test de confiance pour le système multilatéral sera, à tout le moins, de concentrer les mesures anti-dumping sur les comportements abusifs et, idéalement, de parvenir à une entente sur une politique de concurrence internationale qui pourrait remplacer les mesures anti-dumping.
- 49 Cela ne signifie pas la fin des mesures de sauvegarde, mais on éliminerait ainsi tous les obstacles à la plus grande partie du commerce des biens.

BIBLIOGRAPHIE

- Adams, P., K. M. Huff, R. McDougall, K. R. Pearson et A. Powell, « Medium-Term Consequences for Australia of an APEC Free Trade Area », document reprographié, Monash University, 1996.
- Affaires extérieures Canada, *La politique commerciale du Canada pour les années 80*, ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1983.
- Anderson, K. et R. Blackhurst (éd.), *The Greening of World Trade Issues*, Harvester Wheatsheaf, Toronto, 1992.
- Australian Bureau for Agricultural and Resource Economics, *Joint Implementation of Carbon Reduction Schemes*, Australian Bureau for Agricultural and Resource Economics, Canberra, 1995.
- Banque mondiale, *The Uruguay Round and the Developing Economies*, Banque mondiale, Washington (D.C.), 1995.
- Banque mondiale, « Disparities in Global Integration and Growth », *World Bank Policy and Research Bulletin*, vol. 7, n° 2, 1996a, p. 1-4.
- Banque mondiale, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Banque mondiale, Washington (D.C.), 1996b.
- Bhagwati, J., *Protectionism*, MIT Press, Cambridge, 1990.
- Bleaney, M., « Economic Liberalization in Eastern Europe », *World Economy*, vol. 17, n° 4, 1994, p. 497-507.
- CANSIM, *Canada's International Investment Position at Year End*, Technical Report, Statistique Canada, CANSIM Matrix 4180, 1996.
- Cline, W. R., *The Economics of Global Warming*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1992.
- Cook, P., « Is Free Trade Dead or Alive? », *The Globe and Mail*, 12 juin 1996.
- Dam, K. W., *The GATT: Law and the International Economic Organization*, University of Chicago Press, Chicago, 1970.
- Dean, A. (éd.), *The Costs of Cutting Carbon Emissions: Results from Global Models*, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1993.
- Dean, J. M., « The Trade Policy Revolution in Developing Countries », *World Economy*, vol. 18, (Global Trade Policy Annual), 1995, p. 173-189.
- Eastman, H. C. et S. Stykolt, *The Tariff and Competition in Canada*, MacMillan, Toronto, 1967.
- English, H. E., *Industrial Structure in Canada's International Competitive Position*, Private Planning Association of Canada, Montréal, 1964.
- Finger, M. J., « Dumping and Antidumping: The Rhetoric and Reality of Protection in Industrial Countries », *The World Bank Research Observer*, vol. 7, n° 2, 1992, p. 121-144.
- Finger, M. J. et A. Olechowski, *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement, Washington (D.C.), 1987.
- Francois, J. et C. Shiells (éd.), *Modeling the North American Free Trade Agreement*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
- Graham, E. M., « Competition Policy and the New Trade Agenda », paru dans *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, publié sous la direction de l'Organisation de coopération et de développement économiques, 1995.
- Graham, E. M., *Global Corporations and National Governments*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1996.

- Graham, E. M. et J. D. Richardson, « Competition Policies for a Global Economy », Institute for International Economics, Washington (D.C.), à paraître.
- Grossman, G. M. et A. B. Krueger, *Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement*, Document de discussion n° 158, Woodrow Wilson School, février 1992.
- Hart, M., « What's Next: Negotiating Rules for a Global Economy », paru dans *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, publié sous la direction de l'Organisation de coopération et de développement économiques, 1995.
- Hertel, T. W. (éd.), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
- Hinchy, M., S. Thorpe et B. S. Fisher, *A Tradable Emissions Permit Scheme*, Research Report 93.5, Australian Bureau for Agricultural and Resource Economics, mars 1993.
- Hufbauer, G. Clyde, J. J. Schott et D. Clark, *Western Hemispheric Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1994.
- Hummels, D. L. et R. M. Stern, « Evolving Patterns of North American Merchandise Trade and Investment, 1960-1990 », *World Economy*, vol. 17, n° 1, 1994, p. 5-29.
- Jackson, J. H., *Restructuring the GATT System*, Council on Foreign Relations Press, New York, 1990.
- Jackson, J. H., « The World Trade Organization: Watershed Innovation or Cautious Small Step Forward? », *World Economy*, vol. 18, (Global Trade Policy Annual), 1995.
- Kaell, A., D. Ireland et Z. Sadeque, « Trade, Competition Policy and Market Access », paru dans *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, publié sous la direction de l'Organisation de coopération et de développement économiques, 1995.
- Krugman, P. R., *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge, 1996.
- Lawrence, R. Z., A. Bressand et T. Ito, *A Vision for the World Economy*, The Brookings Institution, Washington (D.C.), 1996.
- Leacy, F. H. (éd.), *Statistiques historiques du Canada*, deuxième édition, Statistique Canada, Ottawa, 1983.
- Lipsey, R. G., D. Schwanen et R. J. Wonnacott, *The NAFTA: What's In, What's Out, What's Next*, Institut C. D. Howe, Toronto, 1994.
- Lloyd, P. et G. Sampson, « Competition and Trade Policy: Identifying the Issues after the Uruguay Round », *World Economy*, vol. 18, n° 5, 1995, p. 681-705.
- Low, P. (éd.), *International Trade and the Environment*, Banque mondiale, Washington (D.C.), 1992.
- Michalopoulos, C. et D. G. Tarr (éd.), *Trade in the New Independent States*, Banque mondiale, Washington (D.C.), 1994.
- Nguyen, T., C. Perroni et R. Wigle, « A Uruguay Round Success? », *World Economy*, vol. 18, n° 1, 1995, p. 25-30.
- Nguyen, T., C. Perroni et R. Wigle, « Uruguay Round Impacts on Canada », *Analyse de politiques*, vol. XXII, n° 4, 1996, p. 342-355.
- Organisation de coopération et de développement économiques, *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1995.
- Perroni, C. et R. M. Wigle, « International Trade and Environmental Quality: How Important are the Linkages? », *Revue canadienne d'économique*, vol. XXVII, n° 3, 1994, p. 551-567.
- Radetzki, M., « Economic Growth and the Environment », paru dans *International Trade and the Environment*, publié sous la direction de F. H. Low, Banque mondiale, Washington (D.C.), 1992.

-
- Schott, J. J. et J. W. Buurman, *The Uruguay Round: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1994.
- Schott, J. J. (éd.), *Completing the Uruguay Round: A Results Oriented Approach to the GATT Negotiations*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1990.
- Statistique Canada, *Weekly Digest*, Section de la balance des paiements, juin 1996.
- The Economist*, « The Greening of Protectionism », mars 1993.
- The Economist*, « Stay Cool », avril 1995.
- Trela, I. et J. Whalley, « Barrier Representation in North American Integration », *World Economy*, vol. 17, n° 1, 1994, p. 31-44.
- Uimonen, P. P., « Trade Rules and Environmental Controversies During the Uruguay Round », *World Economy*, vol. 18, n° 1, 1995, p. 71-86.
- Watson, W. G., « North American Free Trade: Lessons from the Trade Data », *Analyse de politiques*, vol. XVIII, n° 1, 1992, p. 1-12.
- Woodall, P., « The Hitchhiker's Guide to Cybernomics », *The Economist*, 28 septembre 1996.
- Young, L. M. et K. M. Huff, « Free Trade in the Pacific Rim: On What Basis? », dans *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, ouvrage publié sous la direction de T. W. Hertel, Cambridge University Press, Cambridge, à paraître.

APPENDICE PRINCIPES FONDAMENTAUX DU SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL

DANS CETTE SECTION, NOUS PRÉSENTONS UN BREF APERÇU de certains des principes fondamentaux du système commercial multilatéral.

LIBÉRALISATION PROGRESSIVE

CE PRINCIPE EST LE PLUS SIMPLE. Les participants au système commercial souhaitent habituellement coopérer en vue de réduire les barrières commerciales, selon la logique qu'il est dans l'intérêt général des nations de le faire de façon réciproque¹.

NON-DISCRIMINATION

CE PRINCIPE EST SOUVENT APPELÉ le principe de la nation la plus favorisée (NPF), selon lequel aucun pays ne devrait recevoir un traitement moins favorable que celui accordé au partenaire commercial « le plus favorisé ». En pratique, cela signifie que les importations d'aucun pays ne devraient être traitées différemment (mieux ou pire) que celles de tout autre pays.

TRAITEMENT NATIONAL

LE PRINCIPE DU TRAITEMENT NATIONAL EST AUSSI RELATIVEMENT SIMPLE. Il signifie qu'une fois appliquées à la frontière les mesures appropriées, les biens importés devraient être traités au moins aussi favorablement que les biens produits sur le marché intérieur. Ce principe vise essentiellement à décourager les mesures de protection voilées (comme lorsque les importations sont assujetties à des taxes supplémentaires ou à des essais complexes, alors que les biens produits sur le marché intérieur ne le sont pas).

LES NATIONS LES PLUS PAUVRES

LE PRINCIPE SELON LEQUEL UN TRAITEMENT PLUS FAVORABLE est accordé aux nations les plus pauvres est habituellement appelé le principe du traitement spécial et différencié (S-D). Il traduit deux préoccupations. Premièrement, on pense généralement que les nations les plus pauvres ne pourront améliorer leur développement économique et social que si l'on accorde à leurs exportations un accès favorable sur les marchés étrangers. Deuxièmement, les nations les plus pauvres peuvent ne pas pouvoir se payer l'expertise nécessaire pour mettre en oeuvre certains volets de leurs obligations internationales. Dans chaque cas, les règles du commerce international ont préconisé un traitement préférentiel, particulièrement à l'endroit des nations les plus pauvres.

CONCURRENCE LOYALE ET MESURES DE SAUVEGARDE

LE PRINCIPE D'UNE CONCURRENCE LOYALE signifie que les entreprises ne devraient pas avoir à soutenir la concurrence d'importations déloyales. Ce principe comporte deux aspects principaux. Les importations déloyales englobent celles qui sont subventionnées par les gouvernements étrangers et celles qui font l'objet d'un « dumping » sur les marchés étrangers². Dans chaque cas, les industries nationales qui subissent l'assaut de ces importations déloyales peuvent invoquer des mesures de protection.

En outre, en vertu de l'instrument (distinct) des mesures de « sauvegarde », les industries nationales devraient pouvoir bénéficier d'une protection temporaire lorsque la croissance rapide des importations les prive d'une part importante du marché intérieur. À noter que les mesures de « sauvegarde » s'appliquent aux importations loyales. Dans ce cas, le raisonnement que l'on fait est qu'avec l'évolution des avantages comparatifs, certains secteurs croîtront tandis que d'autres déclineraient, mais que les entreprises ont droit à un délai raisonnable pour s'ajuster à la concurrence provenant des importations³.

TRANSPARENCE

LE PRINCIPE DE LA TRANSPARENCE REJOINT certains des autres principes dans la mesure où il signifie que l'effet d'une barrière commerciale devrait être bien compris et expliqué aussi clairement que possible. Cela veut dire que les fournisseurs éventuels sur un marché étranger peuvent mesurer l'effet d'une barrière commerciale donnée et que les consommateurs du marché intérieur sont en mesure de comprendre le niveau de protection que l'on accorde aux producteurs nationaux. Ce principe touche aussi celui du traitement national parce que l'impact des mesures qui violeraient ce principe ne sera vraisemblablement pas « transparent » pour les exportateurs ou les consommateurs.

NOTES

- 1 Parmi les principes fondamentaux du GATT, il y a celui du « caractère exécutoire » des obstacles au commerce. Celui-ci correspond à un engagement de respecter un barème tarifaire donné. Aux fins de notre exposé, il sera interprété comme un moyen de traiter avec une échappatoire (importante) lors de négociations commerciales : la modification unilatérale du barème tarifaire avant le début des négociations.
- 2 Comme nous le verrons, le caractère déloyal des biens que l'on présume faire l'objet d'un « dumping » ne ressort pas toujours clairement.
- 3 La nature de l'adaptation peut simplement prendre la forme d'un réoutillage ou d'un recyclage de la main-d'oeuvre mais, dans bien des cas, elle signifie qu'une industrie subira un déclin en raison de la concurrence des importations.

Publications de recherche d'Industrie Canada

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

- N° 1 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment John Knubley, Marc Legault et P. Someshwar Rao, 1994.
- N° 2 **Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment P. Someshwar Rao, Marc Legault et Ashfaq Ahmad, 1994.
- N° 3 **Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.
- N° 4 **L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises**, Gilles Mcdougall, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.
- N° 5 **La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents**, Ross Finnie, École d'administration publique, Université Carleton et Statistique Canada, 1995.
- N° 6 **La mesure du coût d'observation lié aux dépenses fiscales : les stimulants à la recherche-développement**, Sally Gunz, Université de Waterloo, Alan Macnaughton, Université de Waterloo, et Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 7 **Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord**, P. Someshwar Rao et Clifton R. Lee-Sing, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 8 **L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao et Colleen Barnes, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.
- N° 9 **Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.
- N° 10 **R-D et croissance de la productivité dans le secteur manufacturier et l'industrie du matériel de communications au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

- N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.
- N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique**, Sunder Magun, Applied International Economics, 1996.
- N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1997.
- N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.
- N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles Mcdougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.
- N° 18 **Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 19 **Retombées de la R-D entre industries et en provenance des États-Unis, production industrielle et croissance de la productivité au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 20 **Technologie de l'information et croissance de la productivité du travail : analyse empirique de la situation au Canada et aux États-Unis**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 21 **Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.
- N° 22 **La structure de la fiscalité des sociétés et ses effets sur la production, les coûts et l'efficacité**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

- N° 23 **La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique**, Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

- N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct**, Lorraine Eden, Université Carleton, 1994.
- N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques**, Ronald J. Daniels, Faculté de droit, Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires, Université de l'Alberta, 1996.
- N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC**, Ronald Hirshhorn, 1996.
- N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, 1997.
- N° 6 **Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (D.C.), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

- N° 1 **Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald et Christopher Wilkie, 1994.
- Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes et John Knubley, 1994.
- N° 2 **Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada**, Julian Birkinshaw, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 3 **Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Université Carleton, et Sunder Magun, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa et Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

- N° 4 **Écart hommes/femmes dans les programmes universitaires**, Sid Gilbert, Université de Guelph, et Alan Pomfret, King's College, Université Western Ontario, 1995.
- N° 5 **La compétitivité : notions et mesures**, Donald G. McFetridge, Département d'économie, Université Carleton, 1995.
- N° 6 **Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la R-D : le crédit d'impôt à la RS&DE**, G. Bruce Doern, École d'administration publique, Université Carleton, 1995.
- N° 7 **La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative**, Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Direction de l'économie et des affaires internationales, Bureau de la politique de concurrence, Industrie Canada, 1995.
- N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économie, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien de recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien de recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa, et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.
- N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Industrie Canada, 1995.
- N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Industrie Canada, 1996.
- N° 15 **Les charges sociales et l'emploi : un examen de la documentation**, Joni Baran, Industrie Canada, 1996.

- N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise**, Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, 1997.
- N° 17 **La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur**, Peter Hardi et Stephan Barg, avec la collaboration de Tony Hodge et Laszlo Pinter, Institut international du développement durable, 1997.
- N° 18 **Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada**, Ramesh Chaitoo et Michael Hart, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton, 1997.
- N° 19 **Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur**, E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.
- N° 20 **Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance**, David Caldwell et Pamela Hunt, Centre de conseils en gestion, dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, 1998.

COLLECTION LE CANADA AU 21E SIÈCLE

- N° 1 **Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà**, J. Bradford De Long, Université de la Californie, Berkeley, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 2 **Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne**, Randy Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 3 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années**, Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (D.C.), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.
- N° 4 **Investissement : les défis à relever au Canada**, Ronald P. M. Giammarino, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

PUBLICATIONS CONJOINTES

Capital Budgeting in the Public Sector, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Infrastructure and Competitiveness, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada,
en collaboration avec l'Institut C. D. Howe, sous la direction de Jamie
Benidickson, G. Bruce Doern et Nancy Olewiler, 1994.

**Pour obtenir des exemplaires de l'un des documents publiés dans le cadre du
Programme des publications de recherche, veuillez communiquer avec le :**

Responsable des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704
Fax : (613) 991-1261
Courriel : fumerton.cheryl@ic.gc.ca