

Note

« Les échanges internationaux du Québec »

John Dinsmore

Études internationales, vol. 7, n° 1, 1976, p. 110-115.

Pour citer cette note, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/700642ar>

DOI: 10.7202/700642ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DU QUÉBEC *

John DINSMORE **

Les lignes qui suivent sont consacrées aux activités économiques internationales du Québec, et elles essaieront d'en brosser un rapide tableau dans l'optique de l'action du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec¹. Le Ministère oriente ses activités internationales vers deux directions majeures : il cherche, d'une part, à développer les moyens de production du Québec et, d'autre part, à étendre les marchés des produits fabriqués au Québec.

I – LE DÉVELOPPEMENT DES MOYENS DE PRODUCTION

Le développement des moyens de production peut être favorisé par la prospection des investissements, et par des échanges techniques, tels que licences ou brevets, par exemple.

A – La prospection des investissements

Au cours des dernières années, la prospection des investissements a été une activité prépondérante de nos bureaux à l'étranger. Le Québec a eu et a encore besoin d'investissements pour développer son industrie et en améliorer sa structure. Outre la croissance des industries en taille et en nombre, les investissements des compagnies représentent une voie privilégiée pour les transferts technologiques indispensables si l'on désire acquérir une industrie dynamique dont les produits auront une forte valeur ajoutée.

Par sa loi C-132, le gouvernement fédéral exerce un contrôle sur les investissements étrangers au Canada. L'écho de cette mesure au niveau provincial a provoqué au MIC la mise sur pied d'un bureau de contrôle des investissements étrangers dont le but est d'étudier les projets d'investissements étrangers qui concernent le Québec, et de fournir les éléments qui permettront au gouvernement du Québec de donner, à leur sujet, son avis au gouvernement fédéral. Les mécanismes de fonctionnement des organismes de contrôle fédéral et provincial sont maintenant rodés, et la collaboration est bonne entre les deux niveaux de gouvernement.

Le critère principal dont se sert le bureau de contrôle pourrait être exprimé de la façon suivante : « L'investissement projeté va-t-il dans le même sens d'une amélioration de l'économie québécoise ? » Et, bien sûr, une réponse à cette question n'est

* Allocation prononcée le 24 février 1976, dans le cadre des Mardis internationaux du CORI (Centre québécois de relations internationales).

** *Sous-ministre au ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec.*

1. Ci-après, MIC.

pas toujours facile à fournir. Chaque cas doit être étudié en pratique selon ses mérites particuliers et de nombreux facteurs socio-économiques doivent être considérés. La nature de l'investissement, l'investisseur intéressé, son origine, ses antécédents sont bien sûr des facteurs importants. Mais la situation de l'industrie en jeu, lorsqu'il s'agit d'une vente, de sa direction ainsi que l'existence d'autres acheteurs éventuels comptent pour beaucoup aussi. Nous sommes fréquemment en face de choix difficiles où l'option à privilégier n'est pas aussi facile qu'on serait tenté de le croire à prime abord.

Le contrôle des investissements étrangers a un effet direct sur ceux-ci puisqu'il se traduit par leur acceptation ou leur refus. Mais il a un rôle indirect non négligeable. L'activité économique internationale d'un pays dépend, en effet, pour une grande mesure de l'image pas toujours précise, ou même exacte, que perçoivent les compagnies et les gouvernements du climat social, politique et économique prévalant dans ce pays. Il est certain que les contrôles gouvernementaux qui sont exercés affectent d'une façon sensible la perception de cette image. Dans nos contacts avec des investisseurs potentiels, notre rôle, comme il est perçu au Ministère, est plus d'expliquer que de défendre ces mesures de filtrage. Une information détaillée à leur sujet permet généralement de faire disparaître les a priori qui résultaient d'une connaissance approximative, ce qui est déjà excellent. De plus, nous constatons que ces mesures, même si elles ne sont pas toujours appréciées par ces investisseurs éventuels, sont souvent considérées comme normales de la part d'un gouvernement. Globalement, il semble que cette initiative s'avère positive. Les réticences ou les protestations qui sont exprimées la plupart du temps par ceux qui se voient opposer un refus sont, à notre avis, abondamment compensées par l'affirmation qui est ainsi faite par le Québec et le Canada de la prise en main des interventions financières étrangères sur l'industrie nationale ; ce qui, à long terme, est sans aucun doute bénéfique.

B – Les échanges technologiques

L'autre champ d'action à l'étranger pour le développement des moyens de production est celui des échanges technologiques. Parler d'échanges technologiques du Québec avec l'étranger est malheureusement une formule assez inexacte. À cause de la taille du Québec et de la nature de son industrie autochtone, ses échanges se font pour une large part à sens unique. Bien sûr, très peu de pays peuvent conserver une balance des paiements excédentaires du point de vue des échanges technologiques et les États-Unis sont à peu près les seuls dans ce cas. Mais d'autres pays, même s'ils sont déficitaires, tels que l'Allemagne, le Japon ou la France, dont les entreprises sont beaucoup plus contrôlées par des autochtones qu'au Québec, voient leurs industries bénéficier beaucoup plus des échanges technologiques.

Il est indispensable que l'industrie québécoise tire le maximum de bénéfices des possibilités d'échanges technologiques existantes. Ils représentent un élément capital du renouvellement de structure industrielle et du développement de sources internes d'innovation. Si l'on veut diminuer notre déficit dans ces échanges, il est nécessaire que certains secteurs acquièrent un niveau de compétence internationale.

Dans cet effort de rattrapage technologique, le Ministère considère qu'il a un rôle d'intermédiaire à jouer et, en 1973, un service des accords industriels a été créé pour aider les entreprises québécoises à diversifier et renouveler leur gamme de produits par l'acquisition de nouvelles techniques étrangères, soit au moyen d'accord de licence ou de franchise, soit par la création d'entreprises conjointes (*joint-venture*).

Le Ministère organise ainsi des missions d'accords industriels qui ont pour but de donner l'occasion à des groupes de quelques industriels de rechercher de nouvelles technologies lors de foires ou de congrès internationaux. En 1975, il y a eu sept missions de ce genre, sectorielles ou multisectorielles.

Le CRIQ, centre de recherche industrielle du Québec, qui ne fait pas partie du MIC mais qui relève de ce ministère, joue un rôle croissant dans ce domaine. Par le développement de nouvelles techniques mises à la disposition de l'industrie québécoise ou par la diffusion d'information sur les brevets et licences, il assume une responsabilité croissante dans l'amélioration de notre potentiel technologique.

II – LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Venons-en maintenant au commerce extérieur. Depuis 1965, on possède des statistiques valables sur les exportations du Québec, mais on manque toujours d'instruments précis qui nous permettraient d'évaluer les *importations* du Québec. Nous ne possédons que des données sur les marchandises destinées au Canada et dédouanées au Québec. Les échanges interprovinciaux enlèvent donc à ces chiffres à peu près toute valeur lorsqu'on veut analyser la balance commerciale du Québec seul.

A – Volume des exportations

Il est bien connu que l'activité économique du Québec dépend très largement de son commerce international, dans une proportion qui en fait une des caractéristiques fondamentales de notre économie. Ainsi, en 1974, le Québec a exporté 15,4% de son PNB, soit quelque 5,24 milliards. En tenant compte des expéditions vers le reste du Canada on atteint la proportion d'environ 40% du PNB, ce qui constitue un taux très élevé.

Mais on constate que les exportations du Québec ne suivent ni le rythme de croissance de son PNB ni celui des exportations canadiennes ou mondiales. Ainsi le taux d'accroissement moyen annuel des exportations québécoises n'a été que de 8,2% de 1965 à 1973, alors que celui du Canada était de 13,2% et que le taux mondial était, lui, de 14,7%. En termes de rapports, on peut dire que la proportion des exportations canadiennes en provenance du Québec a décru régulièrement de 25,3% en 1965 à 17,2% en 1973. C'est avec inquiétude que nous voyons les exportations du Québec évoluer ainsi, et notre action cherchera à corriger cette tendance.

B – Nature des exportations

Ce n'est pas seulement le volume de nos exportations qui retient notre attention ; leur nature reflète celle de notre industrie et leur caractéristique principale est d'être composées essentiellement de produits bruts ou semi-finis. Cette situation est encore très marquée aujourd'hui, même si la proportion de produits élaborés a doublé de 1965 à 1973, passant de 12% à 24%. Les chiffres souligneraient, si besoin était, que l'amélioration de l'équilibre de notre commerce international qui est lié à notre structure industrielle, aboutit à la nécessité d'une action concertée à l'intérieur et à l'extérieur du Québec. L'évolution de notre industrie ne peut se faire que de pair avec celle de nos échanges avec l'extérieur.

C – Destination des exportations

On vient d'évoquer la situation de nos exportations sous l'angle de leur volume et de leur nature. Il est aussi important de voir où elles se font. Lorsqu'on observe la répartition géographique de notre commerce sur une carte du monde, on a un peu l'impression qu'une pesanteur naturelle s'exerce du nord vers le sud et nous amène à déverser nos exportations presque exclusivement vers les États-Unis. Globalement, trois marchés, les États-Unis, la Communauté économique européenne, dont le Royaume-Uni, se partagent très inégalement d'ailleurs nos exportations.

Notre dépendance des États-Unis, déjà forte en 1965 avec 50% du marché extérieur, s'est encore accrue ces dernières années.

Cette proportion était en 1973 de 62%. La proximité géographique joue un grand rôle dans ces échanges et presque toutes nos exportations aux États-Unis se concentrent dans les États de la région des Grands Lacs et de la Côte atlantique. Il est à noter, cependant, que pour le Canada entier, l'accroissement était encore plus fort et que notre participation relative à l'exportation Canada-États-Unis a baissé de 27,2% à 15,9% pendant la même période.

Vers l'Europe, nos exportations se sont sensiblement maintenues. Vers la CEE – nous parlons ici pour le moment de l'Europe des Six – elles sont passées de \$174 millions en 1965, à \$540 millions en 1974. Ceci représente cependant une proportion à peu près constante du total canadien qui était de 27,8% en 1965 et se retrouve à 26,33% en 1974, après avoir fluctué jusqu'à 36,6% en 1970. Ceci souligne d'ailleurs que le Québec demeure un partenaire important de la CEE à l'intérieur de la Confédération canadienne, ce qui peut s'expliquer assez aisément par sa position géographique et sa situation linguistique.

Par contre, vers le Royaume-Uni, nos exportations ont connu une décroissance relativement sensible. Elles étaient de \$231 millions en 1965 et n'étaient parvenues en 1974 qu'à \$450 millions, chiffre qui avait d'ailleurs été dépassé en 1970. Ceci représente un taux de croissance annuel de l'ordre de 2%. Ce retrait risque de se prolonger à la suite de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun. Mais on peut espérer que la période de transition qui a été prévue pour la Grande-Bretagne s'aligne sur les tarifs extérieurs de la CEE, permette une adaptation progressive limitant les répercussions défavorables à notre égard.

Le marché européen semble un débouché encore prometteur pour nos produits et devrait permettre une diversité et un équilibre accru pour la structure de nos exportations. Nous pouvons certainement encore améliorer de beaucoup nos échanges avec l'Europe du point de vue de leur volume et de leur équilibre. Le MIC accorde beaucoup d'attention à ce marché, comme le montre la mission à Francfort avec le Conseil général de l'industrie, à la fin de 1975.

Parmi les autres pays, on peut citer le Japon vers lequel nos échanges ont subi une énorme croissance, qui a d'ailleurs suivi celle que connaissaient les échanges du Canada entier avec ce pays. Mais on peut faire deux remarques à ce sujet :

- premièrement, la part du Québec est restée relativement faible, un peu plus de 6% du total canadien, et régresse même depuis 1968 ;
- deuxièmement, notre balance commerciale avec le Japon est largement déficitaire et nous expédions vers ce pays presque uniquement des matières premières et des produits semi-finis.

Pour compléter cette description des exportations du Québec à l'extérieur, on peut signaler que la proportion et la nature de ce que reçoivent de nous les autres régions du Canada sont assez stables. Plus de 40% de ces expéditions proviennent des secteurs traditionnels de nos industries et ce marché représente une ouverture indispensable à leur survie.

De ce rapide survol, on déduit assez facilement la nécessité impérieuse pour le Québec d'accroître ses exportations de produits finis et de diversifier sensiblement ses partenaires. Ce qui vient d'être dit peut sembler négatif puisqu'on s'est principalement attardé sur des sujets qui nous sont d'une préoccupation immédiate. Mais il ne faut pas oublier que le Québec a de bonnes cartes en main. Nous disposons de la conjonction peu fréquente de ressources naturelles importantes et d'un niveau technologique élevé. Il nous faut profiter de ces atouts.

III – CONCLUSION

Lorsqu'on analyse les échanges économiques internationaux du Québec on peut noter certaines faiblesses, dont quelques-unes sont d'autant plus inquiétantes qu'elles tendent à s'aggraver. Un article récent de Peter Cook, paru dans *la Gazette de Montréal*, soulignait que si les exportations canadiennes de produits finis avaient crû d'un milliard de dollars en 1975, les importations, elles, avaient crû de \$2,3 milliards. Durant les quatre dernières années, le déficit de notre commerce de produits manufacturés est ainsi passé de \$3,6 milliards à \$10,5 milliards. La nature de nos exportations est trop orientée vers nos ressources naturelles et reflète ainsi notre propre économie. C'est un peu le cercle vicieux du commerce extérieur qui dépend de notre production, tandis que cette production est largement conditionnée par la part importante que représentent nos exportations.

Dans le passé, nous avons insisté surtout, au MIC, sur la transformation intérieure de notre économie. À l'étranger, ceci se traduisait principalement par une recherche des investisseurs potentiels sans, bien sûr, éliminer ce moyen dont l'importance ne doit pas être négligée; nous sommes convaincus que l'on doit maintenant mettre davantage l'accent sur la recherche et le développement de marchés étrangers. Tout comme les quelques chiffres avancés précédemment le montraient abondamment, il ne suffit pas simplement d'améliorer la situation. Il faut à bien des égards commencer par freiner et, si possible, renverser la tendance à la décroissance qu'a prise notre exportation au cours des ans.

Le défi est d'importance. La nature des produits envoyés à l'étranger doit aussi être modifiée. Comme le signalait Arthur Smith, président du *Conference Board of Canada* à Toronto, en novembre 1975, le déficit que le Canada avait en 1950 dans le commerce des produits manufacturés finis (automobiles exclues) était seulement légèrement supérieur à 10% de la valeur ajoutée. À l'heure actuelle cette proportion est proche de 30%. Smith ajoutait, très justement, que cela représente une aggravation de la situation que nous ne pouvons nous permettre de tolérer si nous souhaitons avoir un avenir satisfaisant. De plus, la situation du Québec, en ce qui nous concerne tous, est très vraisemblablement moins bonne que celle dont jouit l'ensemble du Canada.

Que pouvons-nous faire? Sans aucun doute on ne transformera pas la structure industrielle du jour au lendemain. Les producteurs québécois ne peuvent se constituer instantanément des marchés à l'étranger. Nous avons de plus des handicaps socio-

économiques d'origine plus récente que celle de la structure économique traditionnelle du Québec. Ainsi, dans les trois premiers trimestres de 1975, la croissance moyenne dans les salaires de base au Canada a été de 17% environ, alors qu'elle n'était que de 8% aux États-Unis. James McAvity, président de la *Canadian Export Association*, estime que ce phénomène a entraîné sur les cinq dernières années une baisse de 10% de la compétitivité canadienne à l'étranger. Là encore, on peut douter que le Québec soit mieux placé que le Canada dans son ensemble.

À court terme, nous sommes d'avis que l'ensemble des agents économiques du Québec - producteurs, ministères à vocation économique, travailleurs, institutions financières - doivent s'informer sur les tendances et le défi que représente la question de nos échanges commerciaux avec l'étranger. La compétitivité de nos industries, secteur par secteur, déterminera, à plus ou moins longue échéance, le niveau de notre standard de vie. Il n'est pas question, ni exclusivement ni nécessairement, de transformer en soi la structure industrielle au Québec. Il faut plutôt devenir *market-oriented* à l'échelle internationale et adapter nos industries en conséquence.

Nous devons donc intensifier nos efforts pour identifier les nouveaux débouchés de nos industries à l'étranger. C'est peut-être à cette phase préliminaire, et aux contacts subséquents à faire à l'extérieur du Québec, que l'action du secteur public peut se concentrer. Il faut sensibiliser les managers aux possibilités d'expansion que peut leur offrir éventuellement l'ouverture vers l'exportation ou sa croissance, puis les aider à mieux connaître ces possibilités et en profiter. Les différents organismes du MIC travaillent en ce sens. Nous ne considérons cependant pas que notre orientation vers les exportations soit acquise *a priori* et sans autre nuance. Nous étudions avec soin les avantages que le Québec retire de tel ou tel marché afin de pouvoir agir en conséquence. Les mentalités doivent changer aussi chez nos managers. Il s'agit là, cela va de soi, d'une opération de longue haleine. Mais elle est indispensable ; notre économie ne peut plus se permettre de vivre au temps des nostalgies isolationnistes et elle doit s'adapter rapidement à son internationalisation que rendent inéluctable les tendances actuelles.