

Article

« Analyse de la politique commerciale canadienne : rétrospective et synthèse »

Louise Séguin-Dulude

L'Actualité économique, vol. 55, n° 3, 1979, p. 303-341.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/800833ar>

DOI: 10.7202/800833ar

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

ANALYSE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE : RÉTROSPECTIVE ET SYNTHÈSE *

Introduction

Un très grand nombre d'études traitent de l'impact de la politique commerciale canadienne. De 1940 à 1970, l'intérêt accordé à l'analyse de cette politique est centré sur l'estimation des effets au niveau national : le Canada étant un pays de petite dimension économique, les chercheurs sont convaincus que l'imposition de tarifs par ce pays doit signifier une perte nette de revenu réel pour l'ensemble des Canadiens et toutes les études tentent de quantifier l'effet national négatif des tarifs sur le niveau de bien-être des consommateurs canadiens. Depuis 1970, l'intérêt porté à la politique commerciale canadienne est fortement axé sur la dimension régionale et de nombreuses études veulent établir les coûts et les avantages régionaux découlant de l'imposition de tarifs communs à l'ensemble du territoire canadien.

Sans vouloir trancher le débat sur l'impact national et régional de la politique commerciale canadienne, nous nous proposons uniquement de présenter une synthèse des études existantes. Afin d'être mieux en mesure de comparer les différentes études et d'en expliquer les contradictions, ou tout au moins les divergences, nous ferons dans la première partie de l'étude, un bref et simple rappel de la théorie néo-classique de la protection tarifaire. Cette démarche nous permettra de faire ressortir les modifications mineures et majeures qui peuvent être associées au cadre d'analyse néo-classique. Elle nous forcera également à réaliser combien certaines études sur l'impact de la politique tarifaire canadienne sont irréconciliables et doivent être jugées en fonction du réalisme des hypothèses retenues. Dans une deuxième partie de l'étude, nous présenterons de façon thématique les estimations obtenues et les conclusions établies par les différentes études sur l'impact de la politique commerciale canadienne.

* Communication présentée au 19^e congrès annuel de la Société canadienne de science économique, qui s'est tenu à Montréal du 9 au 11 mai 1979. Une première version de cette synthèse a été présentée en décembre 1978 au ministère des Affaires intergouvernementales du gouvernement du Québec dans le cadre d'une recherche subventionnée à laquelle participait l'auteur à titre de collaborateur.

I — LES EFFETS DE LA PROTECTION TARIFAIRE : BREF EXPOSÉ THÉORIQUE

Les différentes études de l'impact national, régional et industriel de la politique commerciale canadienne offrent rarement des conclusions concordantes ou complémentaires. Pourtant elles adoptent généralement le cadre de la théorie néo-classique de la protection tarifaire. C'est à la suite de modifications apportées à l'une ou l'autre des hypothèses de base de ce modèle que les différentes études peuvent soutenir des conclusions opposées ou des points de vue divergents. Afin de bien saisir les fondements de ces querelles nous ferons un tour d'horizon des modèles d'analyse adoptés par les différentes études sur l'impact de la politique tarifaire ou commerciale canadienne.

1) *La théorie néo-classique de la protection tarifaire :
l'analyse de l'équilibre général*

Les hypothèses traditionnelles de la théorie néo-classique de la protection tarifaire sont nombreuses : la concurrence parfaite, le plein emploi des facteurs de production, la flexibilité des prix, l'équilibre de la balance commerciale, l'immobilité totale entre les pays et la mobilité parfaite entre les régions de tout pays des entreprises, des facteurs et des techniques de production et la mobilité parfaite des facteurs de production et des entreprises d'une industrie à l'autre à l'intérieur de tout pays. De plus, la théorie est développée dans un cadre d'analyse statique où les fonctions de production, les goûts, la dotation personnelle en facteurs de production et la disponibilité nationale des facteurs de production sont donnés et invariables.

A partir de ces hypothèses, il est facile de démontrer qu'au point de vue du bien-être mondial, le libre-échange des biens entre les pays est préférable à toute situation de protection tarifaire discriminatoire ou non à l'égard des pays exportateurs, et à toute situation d'absence totale de commerce. Par contre, à l'aide de ces mêmes hypothèses, il ne peut être démontré qu'au point de vue du bien-être national, le libre-échange est préférable à un régime de protection tarifaire pour tout pays.

La théorie de la protection tarifaire attribue deux effets négatifs à l'imposition d'un tarif à l'importation : le coût de consommation et le coût de production. Elle établit également l'existence possible d'un effet positif : l'amélioration des termes d'échange¹. Le coût de consommation résulte de l'écart entre les prix relatifs des biens sur le marché intérieur et sur le marché international créé par l'imposition d'un tarif dans

1. Puisque la très grande majorité des études canadiennes utilise la terminologie des effets de l'imposition d'un tarif telle que définie dans une analyse d'équilibre partiel, nous présentons le schéma théorique de l'analyse d'équilibre général uniquement dans le but de saisir la logique du modèle d'équilibre partiel. Tout lecteur intéressé aurait avantage à consulter H.G. Johnson (1960), E.E. Leamer et R.M. Stern (1970) ou M. Michaelis (1977).

le pays et signifie qu'en l'absence de ce tarif et des différences de prix, les consommateurs du pays pourraient atteindre le niveau d'utilité collective accessible en situation de protection tarifaire avec un niveau de revenu national réel inférieur. Le coût de production, lié également aux divergences de prix sur les deux marchés, identifie l'impact du tarif sur la production nationale des biens et estime la perte dans le niveau d'utilité collective et dans le revenu national réel causée par les changements dans la spécialisation de l'appareil productif du pays. L'effet positif sur les termes d'échange existe si l'imposition du tarif modifie les prix internationaux et permet une augmentation du niveau de bien-être collectif à cause de la baisse du prix du bien importé relativement au prix du bien exporté².

Ainsi, pour un pays qui impose un tarif à l'importation, la somme des trois effets nationaux peut être négative ou positive. Par contre, au niveau mondial, l'effet positif d'amélioration des termes d'échange est nul puisque le gain possible d'un pays à ce titre signifie une perte égale de l'ensemble des pays du reste du monde : l'effet net mondial, égal aux effets de consommation et de production, doit nécessairement être négatif.

De plus, pour tout pays, dont l'imposition d'un tarif à l'importation ne modifie pas les termes d'échange, le libre-échange est nécessairement préférable à la protection tarifaire. Ainsi les petits pays dont la demande d'importation est négligeable face à l'offre mondiale de ces biens et dont l'offre d'exportation est négligeable face à la demande mondiale de ces biens, ne peuvent influencer leurs termes d'échange : leur niveau de bien-être national sera moindre en situation d'imposition unilatérale ou multilatérale de barrières tarifaires qu'en situation de libre-échange mondial ou d'élimination de leurs propres barrières tarifaires. Toutefois, les grandes puissances économiques peuvent améliorer leurs termes d'échange en imposant des tarifs à l'importation et peuvent être gagnantes au niveau de leur bien-être national collectif d'une imposition unilatérale ou multilatérale de barrières tarifaires.

Si le Canada est considéré comme un petit pays, son régime de protection tarifaire est responsable d'un niveau de bien-être inférieur à celui accessible avec l'élimination unilatérale de ses barrières commerciales.

Le Canada, par ses tarifs, accroît la production de biens substitués à l'importation, c'est-à-dire accroît la production de biens pour lesquels il a des coûts relatifs de production plus élevés que les autres pays, et diminue sa production de biens éligibles à l'exportation, c'est-à-dire réduit sa spécialisation dans les biens pour lesquels il a un avantage comparé à

2. Tout au long de cette analyse de l'impact d'un tarif, nous ignorons le cas possible d'une amélioration des termes d'échange telle que le prix relatif international du bien frappé d'un tarif baisse d'un pourcentage plus élevé que le tarif et qu'en conséquence le prix relatif intérieur du bien frappé du tarif diminue. L.A. Metzler (1949) spécifie les conditions nécessaires à la baisse du prix intérieur d'un bien importé à la suite de l'imposition d'un tarif sur ce bien.

la production. Cette modification dans la spécialisation de l'appareil productif du pays à la suite de l'imposition de tarifs à l'importation suscite des changements dans la répartition fonctionnelle des revenus dans le pays.

Pour la définition de cet effet, il faut conserver toutes les hypothèses de la théorie néo-classique de la protection tarifaire et se rappeler que certaines sont capitales. Ces hypothèses sont celles qui définissent l'invariabilité de l'offre des facteurs de production dans le pays, le plein emploi des facteurs de production et les différences dans la mobilité inter-industrielle, interrégionale et internationale des facteurs et techniques de production et des entreprises.

Il faut, en plus, ajouter trois hypothèses supplémentaires : l'absence de spécialisation complète, la présence de rendements à l'échelle constants dans la production de tous les biens dans le pays et l'absence de renversements des intensités en facteurs à la production des différents biens dans le pays.

Si toutes ces hypothèses sont retenues, il est possible de définir l'impact de l'imposition de tarifs sur le revenu réel des facteurs de production. Si un pays est de petite dimension économique et que l'imposition de tarifs n'influence aucunement ses termes d'échange et qu'elle soit responsable d'une perte de bien-être national, il est acquis que le revenu réel du facteur de production utilisé intensément dans la production des biens substitués à l'importation est augmenté et celui du facteur utilisé intensément dans la production des biens éligibles à l'exportation est diminué. Cette évolution du revenu réel du facteur utilisé intensément dans la production des substitués à l'importation est valable d'une façon plus générale dans tous les cas où les tarifs sont partiellement ou totalement reportés aux consommateurs du pays qui impose les tarifs. Par contre cette évolution du revenu réel du facteur utilisé intensément dans la production des biens éligibles à l'exportation n'est certaine que dans le cas où l'imposition de tarifs a un effet net négatif sur le bien-être national³.

Ainsi, selon la théorie néo-classique de la protection tarifaire, si le Canada, petit pays, doit être perdant globalement de l'imposition de barrières tarifaires, le facteur utilisé intensément dans la production de biens substitués à l'importation doit être gagnant et le facteur utilisé intensément dans la production de biens éligibles à l'exportation doit être perdant en termes de revenu réel. Si l'effet net des tarifs est une diminution

3. Pour la définition des effets des tarifs sur la répartition fonctionnelle des revenus, nous ignorons la possibilité d'une baisse à l'intérieur du pays du prix relatif du bien frappé d'un tarif. Nous supposons la présence de n biens : selon que ce nombre est égal ou supérieur à deux, d'une part, les taux de protection nominale ou effective doivent être utilisés pour définir les effets de production et, d'autre part, les intensités en facteurs dans la production des biens ou les effets nets sur la demande des facteurs doivent être établis pour saisir les effets sur les taux de rémunération réelle des facteurs de production.

du niveau de bien-être national, ces résultats demeurent valables malgré l'amélioration des termes d'échange liée à l'imposition de tarifs. Plusieurs auteurs qui adoptent ce schéma d'analyse identifient, dans le cas canadien, la main-d'œuvre comme le facteur gagnant et les ressources naturelles comme le facteur perdant.

2) *La théorie néo-classique de la protection tarifaire :
l'analyse de l'équilibre partiel*

Les effets liés à l'imposition de tarifs à l'importation se découvrent à l'analyse des changements de l'équilibre général dans l'économie et se résument en un coût de consommation, un coût de production, une amélioration possible des termes d'échange et en des modifications probables dans la répartition fonctionnelle des revenus. Cependant, ils peuvent être retracés à l'aide d'une analyse de l'équilibre partiel. Étant donné la courbe d'offre nationale du bien frappé d'un tarif et la courbe de demande nationale⁴ du bien il est possible de traduire les effets de l'imposition d'un tarif. Deux cas se distinguent en fonction de la présence ou de l'absence d'un effet positif sur les termes d'échange lié à l'imposition d'un tarif.

En l'absence d'un effet sur les termes d'échange (voir graphique 1) le prix relatif du bien augmente de la valeur du tarif imposé sur ce bien. Les consommateurs y perdent : ils devront diminuer leur consommation et payer un prix plus élevé pour chaque unité consommée qu'elle soit produite à l'intérieur du pays ou importée. Les prix internationaux sont fixes et l'offre étrangère du bien importé est d'élasticité égale à l'infini au prix P_0 . Le prix à l'intérieur du pays est relevé de la valeur t du tarif, $[P_t - P_0 = tP_0 = tP_t/(1 + t)]$. L'accroissement du prix réduit la quantité consommée de HG et la perte des consommateurs est égale à $P_t B C P_0$ et identifiée comme le coût total de consommation. Ce coût total de consommation représente la perte de bien-être des consommateurs et découle à la fois du relèvement du prix et de la diminution de la quantité consommée. Empiriquement, il est souvent évalué de façon approximative par $P_t B D P_0$, c'est-à-dire en calculant le coût monétaire supplémentaire déboursé par les consommateurs pour se procurer les quantités achetées en situation de protection tarifaire : c'est le coût monétaire de consommation qui néglige l'estimation du petit triangle du surplus des consommateurs parce qu'il est difficile de définir la quantité consommée en situation de libre-échange.

4. Pour que l'analyse d'équilibre partiel traduise fidèlement l'analyse de l'équilibre général, la courbe d'offre doit être déduite de la courbe de transformation et la courbe de demande doit être construite sous l'hypothèse d'un niveau d'utilité constant. Voir à ce sujet H.G. Johnson (1960) et M. Michaely (1977). Puisqu'il existe deux façons équivalentes de représenter les effets de l'imposition d'un tarif, nous adopterons la méthode couramment utilisée dans les écrits canadiens.

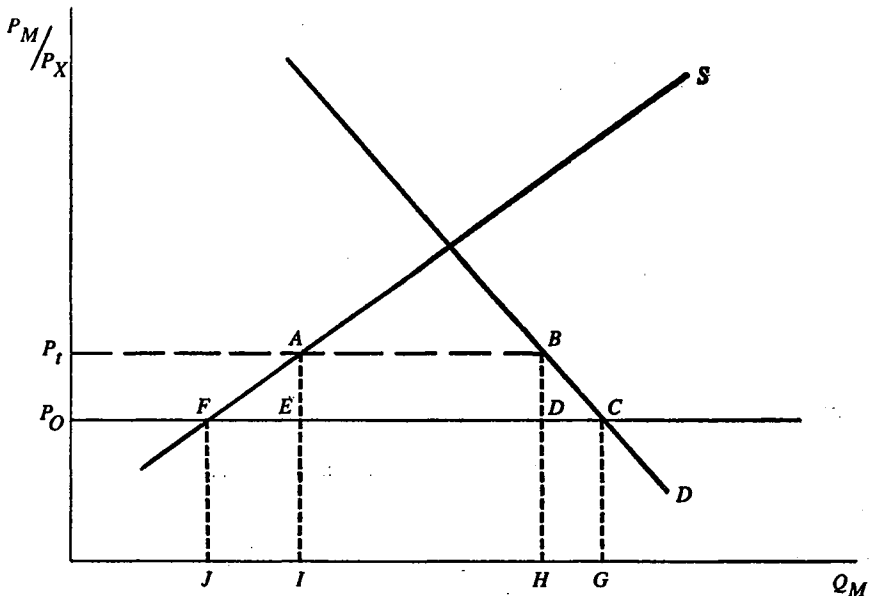
Si l'imposition d'un tarif provoque un coût total de consommation, une partie de ce coût est transférée au gouvernement qui collecte le tarif sur les quantités importées, IH , et ainsi gagne un revenu $ABDE$. Ce transfert se nomme le gain au gouvernement et est égal aux recettes douanières.

Une autre partie du coût total de consommation est transférée aux producteurs et est égale à $P_t A F P_0$. La signification de ce gain aux producteurs est loin d'être claire dans la littérature et donne lieu à certaines controverses.

La courbe d'offre d'élasticité positive et de valeur finie peut, en premier lieu, décrire une situation de court terme avec un facteur de production fixe et des taux de rémunération fixes pour tous les facteurs de production : dans ce cas, le gain aux producteurs représente une rente ou un profit accru par l'imposition du tarif. En second lieu, la courbe d'offre peut représenter une situation de quasi longue période où les rendements à l'échelle sont décroissants à l'intérieur des établissements et des entreprises de l'industrie en concurrence parfaite, les taux de rémunération sont fixes et le nombre d'entreprises est invariable : le gain aux producteurs signifie alors des profits supplémentaires provoqués par l'imposition du tarif. Ces deux situations si elles sont conformes à une analyse de l'équilibre partiel ne traduisent pas les changements d'équi-

GRAPHIQUE 1

LES EFFETS DE L'IMPOSITION D'UN TARIF
SOUS L'HYPOTHÈSE DE LA CONSTANCE DES TERMES D'ÉCHANGE



libre général et ne peuvent s'appliquer dans une analyse de longue période.

En troisième lieu, la courbe d'offre d'élasticité positive et de valeur finie peut représenter une situation de longue période où l'accroissement de la production dans l'industrie provoque des augmentations dans le taux de rémunération de facteurs de production et signifie des coûts croissants : le gain aux producteurs identifie le gain net à un facteur de production et les hypothèses de concurrence parfaite et de variabilité du stock de capital et du nombre d'entreprises nous assurent de l'absence de tout profit aux entreprises. Cette situation est en tout point conforme à l'analyse de l'équilibre général et sous des hypothèses de rendements à l'échelle constants dans l'industrie, d'absence de renversements des intensités en facteurs et d'absence de spécialisation complète, l'accroissement des coûts de production est lié à l'accroissement du taux de rémunération du facteur utilisé intensément dans la production du bien importé et à la baisse du taux de rémunération du facteur utilisé intensément dans la production du bien exporté.

L'imposition d'un tarif provoque un coût total de consommation dont une partie est transférée au gouvernement et une autre aux facteurs de production. Ainsi, sous l'hypothèse de compensation des perdants par les gagnants, un coût net de production, AEF , et un coût net de consommation, BDC , découlent de l'imposition du tarif. Si le tarif n'a aucune influence sur le prix à l'importation du bien et le prix à l'exportation de l'autre bien, il impose une perte nette au pays, égale à $AEF + BDC$ et nommée le coût net du tarif. Ces deux effets identifiés dans l'analyse de l'équilibre partiel sont identiques aux coûts de production et de consommation établis dans l'analyse de l'équilibre général.

Le coût net de production peut représenter, à court terme, le phénomène de productivité marginale décroissante ou, à long terme, le phénomène de rendements à l'échelle décroissants. Dans une analyse d'équilibre général, il représente le phénomène du taux de transformation décroissant provoqué par les modifications dans la production des biens. Le coût net de consommation identifie le surplus de revenu réel des consommateurs gaspillé par les écarts entre les prix intérieurs et les prix internationaux.

Si l'imposition d'un tarif améliore les termes d'échange du pays (voir graphique 2), l'impact sur le niveau de bien-être national doit être redéfini. L'imposition d'un tarif par un pays dont l'offre d'exportation et la demande d'importation ne sont pas négligeables face à la production ou à la consommation mondiale provoquera une baisse des profits à court terme dans la production étrangère de ce bien et une diminution à long terme du taux de rémunération du facteur utilisé intensément à la pro-

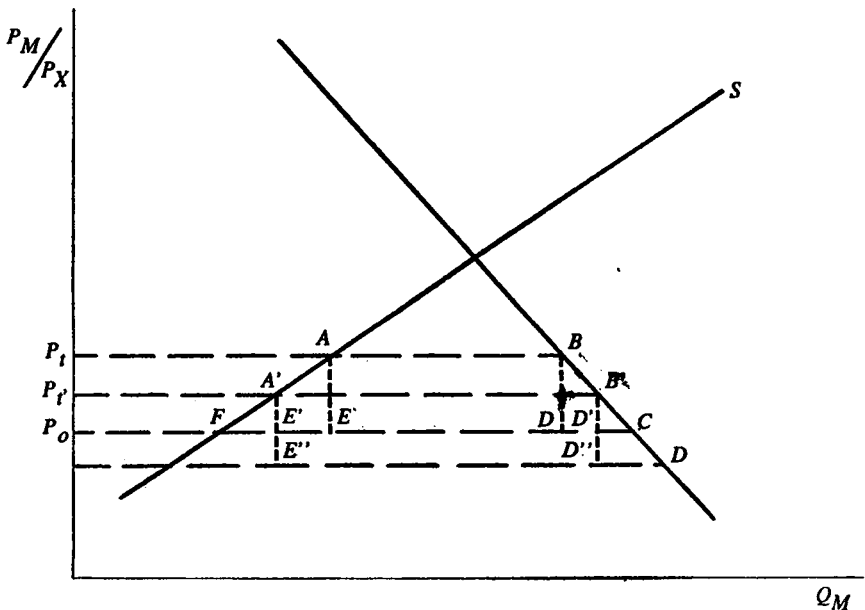
duction de ce bien à l'étranger. Cet effet bénéfique porte le nom d'effet sur les termes d'échange.

La présence de ce changement dans les prix internationaux nécessite une réévaluation des effets de l'imposition d'un tarif.

Le tarif n'est plus totalement supporté par les consommateurs du pays protectionniste (dans l'emploi choisi, il est arbitrairement supporté qu'à moitié par eux). Le coût total de consommation est réduit : il est égal à $P'_1 B' C P_0$ au lieu de $P_1 B C P_0$. Les recettes douanières du gouvernement sont augmentées : elles passent de $ABDE$ à $A' B' D'' E''$. Le gain aux producteurs et aux facteurs de production est moindre : il n'est plus de $P_1 A F P_0$ mais de $P'_1 A' F P_0$. Au total, le tarif peut imposer un coût ou un gain net. L'effet net est égal à la somme des triangles $B'D'C$ et $A'E'F$ (le coût net de consommation et de production) moins le rectangle $E' D' D'' E''$.

Pour les pays de grande dimension économique, il est possible que l'imposition d'un tarif provoque une baisse du prix des biens importés : cet effet sur les termes d'échange est avantageux pour le pays puisqu'il signifie que les coûts de production et de consommation sont réduits et que le gain au gouvernement est augmenté. L'effet sur les termes d'échange peut à la limite assurer un avantage net à l'abandon du libre-

GRAPHIQUE 2
LES EFFETS DE L'IMPOSITION D'UN TARIF
SOUS L'HYPOTHÈSE D'UNE AMÉLIORATION DES TERMES D'ÉCHANGE



échange par les grands pays. Les petits pays sont théoriquement perdants de l'imposition d'un tarif.

3) *Les modifications mineures apportées à l'approche néo-classique dans différentes études de la politique tarifaire canadienne*

Le modèle néo-classique de la théorie de la protection tarifaire prédit les effets de l'imposition de tarifs et permet l'estimation de l'impact de la politique commerciale d'un pays. Plusieurs études canadiennes adoptent ce modèle pour évaluer les conséquences des barrières tarifaires. Elles présentent toutefois des conclusions qui sont parfois nettement divergentes. Il faut réaliser que les études canadiennes conformes à ce modèle modifient souvent une hypothèse du modèle. Ces légères modifications à l'approche sont ainsi responsables des divergences d'opinion sur l'impact des tarifs canadiens.

Premièrement, certains auteurs rejettent l'hypothèse de la dotation fixe en facteurs de production au niveau national. L'offre des facteurs de production n'est plus parfaitement inélastique au taux de rémunération réelle et l'imposition d'un tarif peut engendrer des variations dans l'offre nationale des facteurs de production. Par exemple, si les tarifs canadiens protègent les industries intensives en main-d'œuvre, la résultante de cette politique peut ne pas être l'accroissement du taux de salaire réel, mais un accroissement du nombre de travailleurs et de la population. Dans ce cas, l'élasticité positive de l'offre de travail en fonction du niveau des salaires monétaires ou réels peut être assurée par l'accroissement du taux de natalité ou par l'immigration.

Deuxièmement, certains auteurs croient que la mobilité internationale des facteurs de production n'est pas totalement absente de la réalité et diffère selon les facteurs. Certains auteurs soulignent la mobilité de la main-d'œuvre, ou encore, celle du capital physique, du capital financier, des ressources naturelles ou des entreprises. L'impact des barrières tarifaires canadiennes doit alors être réexaminé. Sous certaines conditions, la mobilité du capital physique et, sous des conditions plus restrictives, la mobilité des travailleurs sont des substituts parfaits au libre-échange des biens : dans ce cas, la protection tarifaire ne produit aucun effet sur le prix des biens et sur les taux de rémunération des facteurs de production tout en produisant des effets amplifiés sur la spécialisation à la production dans le pays⁵. Par contre, si la mobilité d'un ou de plusieurs facteurs de production est un substitut imparfait au libre-échange des biens ou si la mobilité des facteurs est restreinte, présente des risques et des coûts ou est taxée, et c'est le cas qui a le plus souvent intéressé les auteurs canadiens, l'imposition d'un tarif provoque des augmentations de la production nationale du bien protégé et une réduction des importations

5. Voir à ce sujet R.A. Mundell (1957) et J.J. Rakowski (1969 et 1970).

à cause du relèvement du prix interne du bien et à cause de l'accroissement de l'offre interne du facteur utilisé intensément dans la production du bien. La mobilité d'un facteur de production peut alors provoquer une plus forte augmentation de la production nationale du bien protégé et une plus faible augmentation du taux de rémunération du facteur utilisé intensément dans la production du bien protégé. Les transferts internationaux sont responsables de ces effets.

Troisièmement, certains auteurs pensent que l'efficacité à la production des biens est influencée par la politique commerciale d'un pays. Le modèle néo-classique suppose que les techniques de production sont données et invariables dans un pays quel que soit le régime commercial adopté par le pays. Au contraire, selon certains auteurs, la politique commerciale canadienne est responsable d'un retard dans le développement technologique, d'une diminution de la concurrence et d'un moindre effort à la minimisation des coûts et à l'amélioration de la technologie et des produits. Ainsi, l'imposition de tarifs par le Canada n'a pas significé et ne signifie pas des profits accrus aux producteurs et/ou des rémunérations supérieures à des facteurs de production. Il n'y a aucun gain réel à la production des biens protégés par des tarifs. La politique commerciale canadienne n'a engendré et n'engendre à long terme que des augmentations relatives dans les coûts de production et ne permet que le maintien d'industries non viables en situation de libre-échange.

Toutes ces modifications mineures à la théorie néo-classique de la protection tarifaire découlent d'un souci des auteurs canadiens d'adapter une théorie statique à la réalité historique canadienne. Il n'en demeure pas moins vrai que, de ces modifications mineures apportées par certains auteurs résultent des divergences profondes au sujet de l'impact de la politique commerciale canadienne sur la répartition fonctionnelle des revenus.

4) *Les modifications majeures apportées à l'approche néo-classique dans différentes études de la politique tarifaire canadienne*

Si, au départ, toutes les études sur l'impact de la politique commerciale canadienne s'appuient sur le modèle néo-classique de la protection tarifaire, certains auteurs modifient de façon majeure ce cadre d'analyse et présentent des interprétations de la réalité qui ne sont pas conformes à la logique de ce modèle.

Une première modification majeure au modèle néo-classique est retenue par plusieurs auteurs. Ceux-ci refusent l'hypothèse d'une parfaite mobilité des entreprises, des facteurs et des techniques de production d'une région à l'autre du pays protectionniste. Ces éléments de production sont alors imparfaitement, ou même, totalement immobiles entre les régions du pays.

Pour plusieurs auteurs, un seul facteur de production n'est pas mobile entre les régions canadiennes : ce sont les ressources naturelles. Pour certains, la main-d'œuvre francophone québécoise est très imparfaitement mobile vers les autres régions canadiennes. Enfin, pour quelques auteurs, ce sont les techniques de production, le personnel de direction et les entreprises dans certaines industries qui ne sont pas également disponibles dans toutes les régions canadiennes ou qui ne sont pas parfaitement mobiles d'une région canadienne à une autre : ainsi, les cadres supérieurs et les dirigeants anglophones, originaires du reste du Canada ou de l'étranger, adopteraient rarement le Québec comme lieu de résidence de premier choix ; ou encore, les investisseurs étrangers et américains auraient des préférences très marquées pour une localisation en Ontario.

Cette remise en question de l'hypothèse de la parfaite mobilité des éléments de production d'une région à l'autre du Canada a des implications majeures sur la définition des effets de la politique commerciale.

Dans le modèle néo-classique de la protection tarifaire, l'hypothèse de la parfaite mobilité régionale des entreprises, des facteurs et des techniques de production et l'hypothèse de la parfaite mobilité inter-industrielle des facteurs de production et des entrepreneurs nous assurent que les effets de l'imposition de tarifs doivent être définis au niveau national et qu'aucun de ces effets ne peut être logiquement régionalisé. Dans ce modèle, les effets régionaux divergents ne sont que le fruit du hasard.

Au contraire, l'abandon d'une parfaite mobilité régionale des éléments de production fait en sorte que tous les effets de l'imposition de tarifs doivent être définis au niveau régional et que l'effet national n'est que la sommation des effets régionaux. Le mur tarifaire commun à l'ensemble du territoire canadien provoque des effets de production et des effets sur la répartition fonctionnelle des revenus qui peuvent être divergents dans les différentes régions.

Si les autres hypothèses de la théorie néo-classique de la protection tarifaire sont maintenues et que seule l'hypothèse de l'immobilité inter-régionale de certains éléments de production est introduite et substituée à l'hypothèse contraire, les études adoptent effectivement le cadre d'analyse de la théorie néo-classique des unions douanières. Les avantages comparés des différentes régions doivent être définis et à l'aide de la structure tarifaire ils permettront d'identifier les effets régionaux⁶. Si certaines autres hypothèses sont modifiées simultanément, alors il faut réaliser que les conclusions des études de l'impact de la politique commerciale canadienne ne s'appuient sur aucun cadre théorique existant d'analyse de la protection tarifaire.

6. Et ce n'est qu'avec le concours d'hypothèses tout à fait irréalistes que l'égalisation du prix des biens à l'intérieur de l'union douanière canadienne conduirait à l'égalisation des taux de rémunération des facteurs de production,

Une deuxième modification majeure à la théorie néo-classique de la protection tarifaire est favorisée par certains auteurs. Elle découle directement ou indirectement de l'abandon de l'hypothèse de concurrence parfaite. Un auteur introduit directement le phénomène de concentration industrielle et démontre que le degré de transmission aux consommateurs canadiens des taux de protection effective et nominale est d'autant plus élevé que l'industrie est fortement concentrée⁷. Cette modification d'une hypothèse de la théorie néo-classique de la protection tarifaire apporte des changements majeurs à l'évaluation des effets de l'imposition de tarifs. La valeur des tarifs n'est plus une mesure exacte et uniforme de la variation relative des prix intérieurs des biens protégés. L'effet sur les prix intérieurs et sur la consommation ne dépend plus de la dimension économique du pays, mais est défini par le pouvoir économique et le degré de concentration des entreprises de chacun des secteurs protégés dans un pays.

Certains auteurs accordent une importance capitale à l'existence de rendements à l'échelle croissants dans plusieurs industries canadiennes. De ce fait, ils doivent implicitement abandonner l'hypothèse de concurrence parfaite. Que le phénomène de rendements à l'échelle croissants soit présent au niveau de l'établissement ou de l'entreprise, il doit créer une structure oligopolistique ou monopolistique. Selon la dimension du marché local et la dimension optimale de l'établissement ou de l'entreprise et selon les lois gouvernementales sur la concentration, la concurrence et les ententes, un certain nombre limité d'entreprises seront efficaces dans l'industrie et desserviront le marché local.

Le phénomène de rendements croissants fait disparaître le coût net de production lié à l'accroissement de la production nationale résultant de l'imposition du tarif. Si en libre-échange aucune production nationale du bien n'avait lieu, le tarif peut permettre la création d'entreprises nationales. Tout relèvement de tarif fera par la suite diminuer la production nationale, augmenter le prix et les profits. L'absence de concurrence parfaite brise aussi le lien rigide entre l'évolution des coûts de production et l'évolution des prix internes. L'imposition de tarifs peut permettre des profits plus élevés et octroyer une rente aux éléments de production fixes et spécifiques aux entreprises des industries protégées.

7. Les statistiques internationales sur le prix des biens sont quasi inexistantes, ce qui retarde la confirmation de la thèse de T. Hazledine (1978). Celui-ci démontre que l'écart entre les prix canadiens et américains s'explique par la valeur de la protection tarifaire canadienne pondérée par le degré de concentration des industries protégées. Si R.E. Caves (1976) avait établi une relation négative entre les tarifs canadiens et la concentration industrielle et si G.K. Helleiner (1977) n'avait découvert aucune relation entre ces variables, T. Hazledine souligne l'influence de la concentration industrielle sur le transfert des tarifs aux consommateurs en dépit de l'absence de lien statistique entre ces variables.

Quelques auteurs abandonnent également les hypothèses de concurrence parfaite et de mobilité inter-industrielle parfaite des entrepreneurs : ils considèrent le phénomène de l'investissement direct étranger. L'impact de la politique tarifaire doit alors être défini à l'aide d'une analyse qui tienne compte de la présence d'entreprises oligopolistiques avec une forte mobilité internationale et une faible mobilité inter-industrielle et de l'attrait offert par les tarifs d'un pays à la localisation de ces entreprises internationales sur son territoire. Dans ce cas, certains éléments de production peuvent ne plus être parfaitement mobiles d'une région à l'autre et d'une industrie à l'autre. De plus, les producteurs étrangers, s'ils sont étrangers au pays qui impose le tarif et aux consommateurs qui défraient le coût du tarif, ils sont « proches parents » de l'entreprise nationale qui tirera avantage et bénéfice de l'imposition du tarif. La concurrence étrangère prend alors une tout autre signification.

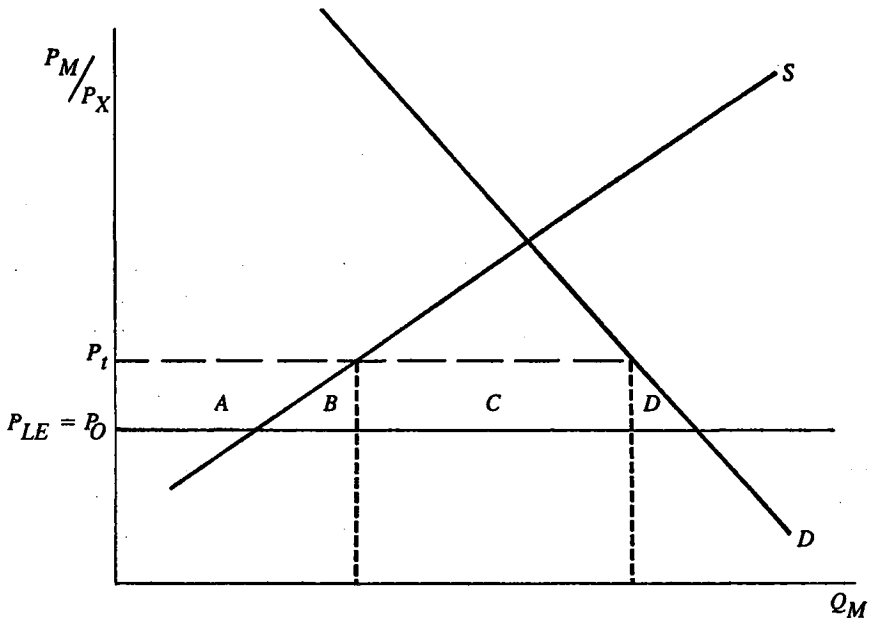
L'acceptation d'un modèle d'analyse de la protection tarifaire canadienne qui intègre la concentration industrielle, l'investissement direct étranger, l'entreprise multinationale, les rendements à l'échelle croissants et/ou la faible mobilité interrégionale et inter-industrielle de certains éléments de production force la remise en cause de la définition et du mode d'estimation de plusieurs effets des tarifs tels que définis par la théorie néo-classique. Le coût de consommation dépend à la fois de l'importance du tarif et du degré de concentration dans l'industrie. Le gain aux producteurs peut inclure des profits supplémentaires aux entreprises. L'imposition et le relèvement des tarifs peuvent réduire la production nationale, donner accès à des techniques étrangères de production, accorder des rentes à des facteurs spécifiques aux entreprises et sous le contrôle de celles-ci. Les effets se découvrent à l'analyse détaillée de chacune des industries et des régions.

II — LES EFFETS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE : UNE SYNTHÈSE DES ÉTUDES EXISTANTES

Plusieurs analyses de l'impact national, régional et industriel de la politique commerciale canadienne ont été réalisées dans le passé et présentent un tour d'horizon complet de son influence. Toutefois, nous ne pouvons prétendre que les conclusions énoncées par ces différentes études concordent, se complètent ou encore s'insèrent dans un ensemble cohérent. Les prises de position opposées et les contradictions sont nombreuses. Nous ferons une présentation thématique des conclusions retenues par les auteurs : toute différence et contradiction s'expliqueront facilement par simple référence aux modifications majeures et mineures intégrées au modèle néo-classique de la protection tarifaire.

- 1) *L'impact national de la politique commerciale canadienne*
 a) *Le coût total de consommation de la protection tarifaire canadienne et le transfert au gouvernement et aux producteurs*

Malgré le nombre imposant d'études sur l'impact national de la politique tarifaire canadienne, une seule étude fournit une estimation du coût total de consommation lié à cette politique et égal à la somme des aires *A*, *B*, *C* et *D* sur le graphique suivant :



Cette étude, que devrait publier prochainement le Conseil Economique du Canada, fut écrite par Pinchin⁸ en 1974. Ayant supposé que tout tarif est supporté en totalié par les consommateurs canadiens, il calcule le coût monétaire de consommation égal à la somme pour vingt industries du produit de $t/(1+t)$ par le vecteur de la demande finale en situation de protection tarifaire au Canada. Cette estimation du coût monétaire de consommation est égale à la somme des aires *A*, *B* et *C*. Il est, en 1968, égal à 5.71 pour cent et, en 1970, égal à 4.95 pour cent du revenu personnel total canadien. A ce coût monétaire de consommation, Pinchin ajoute le coût net de consommation, c'est-à-dire le petit triangle *D* du surplus des consommateurs : sous les hypothèses d'une demande linéaire et d'élasticité unitaire, il estime le coût net de consom-

8. Nous disposons d'une version préliminaire du texte de H.M. Pinchin, (1974). Nous espérons rendre justice à cet auteur et demandons au lecteur de vérifier l'exactitude des données tirées de cette étude lors de sa publication officielle.

mation comme étant égal, en 1968, à 0.45 pour cent du revenu personnel total canadien et, en 1970, à 0.38 pour cent.

Ainsi, selon Pinchin, le coût total de consommation des tarifs canadiens représente 6.16 pour cent, en 1968, et 5.33 pour cent, en 1970, du revenu personnel total des Canadiens. Pinchin croit, toutefois, que l'élimination unilatérale des tarifs canadiens provoquerait une dévaluation de 10 pour cent du taux de change de la monnaie canadienne. Cet effet positif de la protection tarifaire canadienne nommé l'effet sur les termes d'échange, est toutefois ignoré par l'auteur dans l'estimation du coût de la protection tarifaire. C'est pourquoi l'auteur nomme cette estimation, le coût total en espèces des tarifs canadiens. C'est une expression consacrée depuis la publication du livre de Young.

Young réalisera, en 1957, pour le compte de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, une première estimation de ce qu'il appellera le coût en espèces du tarif canadien. Sous des hypothèses implicites d'offre domestique parfaitement élastique au prix interne (ce qui élimine le gain aux producteurs égal à l'aire *A*), d'offre étrangère parfaitement élastique au prix mondial (ce qui élimine l'effet sur les termes d'échange) et de demande domestique parfaitement inélastique au prix (ce qui élimine le triangle de perte nette de consommation égale à l'aire *D*), Young estime le coût net en espèces des tarifs canadiens égal aux aires *A* plus *B*. Ce coût est égal à la valeur moyenne des tarifs canadiens multipliée par la quantité consommée produite à l'intérieur de l'économie : basé sur des données de 1954, il est de .6 à .75 milliard de dollars ou de 3.5 à 4.5 pour cent des dépenses brutes privées canadiennes⁹. Il néglige l'aire *C* qui représente un transfert des consommateurs canadiens au gouvernement puisqu'il s'agit des recettes douanières. Ainsi, pour Young, la protection tarifaire canadienne a permis une production de biens substitués à l'importation impossible à réaliser en libre-échange : toutefois, cette production accrue signifie des coûts supplémentaires sans gain aux producteurs ou aux facteurs de production.

Cet estimé du coût en espèces des tarifs canadiens est repris par Wonnacott et Wonnacott¹⁰. Ces auteurs rejettent l'hypothèse largement répandue dans la littérature d'industries à coûts croissants qui explique le transfert monétaire des consommateurs aux producteurs, représenté par l'aire *A*. Ces auteurs croient que plusieurs industries sont sujettes à des rendements à l'échelle croissants et à des coûts moyens décroissants. Ils estiment le coût net des tarifs comme étant égal à la somme des aires *A*, *B* et *D*¹¹. Selon Wonnacott et Wonnacott, la protection tarifaire ne

9. J.H. Young, (1958).

10. R.J. Wonnacott et P. Wonnacott, (1967).

11. Les aires *A* et *B* se confondent en une seule surface si les coûts de production sont décroissants. Le lecteur intéressé peut consulter le graphique de la page 288 dans R.J. Wonnacott et P. Wonnacott (1967).

procure aucun gain aux producteurs puisque la majorité des industries connaissent des rendements à l'échelle croissants et que les autres industries sont caractérisées par des rendements à l'échelle et des coûts constants. Ainsi, les aires *A* et *B* témoignent de coûts aux consommateurs sans gain aux producteurs et le coût net en espèces, selon les frères Wonnacott, serait égal à 3.5 pour cent ou 4.0 pour cent du produit national brut¹². Selon Wonnacott et Wonnacott, l'élimination unilatérale des tarifs canadiens, en abaissant les prix à la consommation, ferait augmenter les quantités consommées : au coût en espèces, ils ajoutent ainsi le petit triangle *D* du surplus du consommateur qui est égal, dans le cas d'une demande linéaire, à la moitié du produit du tarif moyen canadien par l'accroissement de la quantité consommée. Ce petit triangle serait égal à .5 pour cent du PNB¹³. En somme, selon les frères Wonnacott, le coût net des tarifs, égal aux aires *A*, *B* et *D*, représente de 4 à 4.5 pour cent du PNB. Le phénomène de coûts décroissants dans l'industrie élimine toute importation en situation de protection tarifaire et fait disparaître l'aire *C*.

Huit ans plus tard, R.J. Wonnacott réalise une étude pour le Conseil Economique du Canada et reprend l'estimation du coût net de la protection tarifaire canadienne. A l'aide des estimations fournies par Daly, Keys et Spence¹⁴ de la marge médiane des coûts de production entre le Canada et les Etats-Unis, évaluée à 20 pour cent au milieu des années soixante pour trente-deux industries de fabrication, Wonnacott estime le coût net des tarifs. Sous l'hypothèse que l'écart de la médiane est égal à l'écart de la moyenne et que les différences de coûts se reflètent dans les prix, Wonnacott évalue le coût net des tarifs égal à 4.4 pour cent du PNB (.20 x .22, ce dernier chiffre étant la proportion de la production manufacturière dans le produit national brut). Négligeant l'impact de la signature de l'accord sur l'automobile datant de 1965 et des réductions tarifaires multilatérales du Kennedy Round sur les différences de coûts et de prix entre le Canada et les Etats-Unis et ignorant le triangle du coût net à la consommation évalué antérieurement à 0.5 pour cent du PNB, il confirme la stabilité du coût en espèces aux consommateurs de la protection tarifaire canadienne ; il évalue ce coût, en 1975, approxima-

12. Malgré que Wonnacott et Wonnacott reprennent le chiffre de 3.5% estimé par Young, le coût de la protection tarifaire canadienne n'est plus en fonction des dépenses brutes privées, mais en fonction du produit national brut. Dans une note de la page 299, ils notent toutes les raisons pour lesquelles l'estimation de Young risque à la fois d'être biaisée vers le haut et vers le bas. Sans autre justification, ils estiment le coût net en espèces des tarifs canadiens égal à 3.5% ou 4.0% du PNB.

13. Si nous estimons ce petit triangle à l'aide des données fournies par les auteurs à l'appendice Q, il est égal à .5044 pour cent du PNB et non pas égal à .4 pour cent, tel que mentionné à la page 299 par les auteurs.

14. D.J. Daly, B.A. Keys et E.J. Spence, (1968).

tivement à 4 pour cent du PNB¹⁵. Ce coût en espèces aux consommateurs représente les aires *A* et *B* du graphique précédent.

Sans tenir compte des recettes douanières qui signifient un transfert au gouvernement et un coût de consommation (l'aire *C*), sous l'hypothèse de la constance des termes d'échange, et sans tenir compte du triangle du coût net de consommation (l'aire *D*), il semble que le coût net en espèces de la protection tarifaire canadienne représente, depuis le milieu des années cinquante, 4 pour cent du PNB.

Pourtant, Barber, en 1977¹⁶, remet fortement en question l'estimation de Young et, par conséquent, celle de Wonnacott. Selon cet auteur, le coût en espèces de la politique tarifaire canadienne a été surévalué par Young. Premièrement, l'élimination unilatérale des tarifs canadiens nécessiterait ou provoquerait une dévaluation ou dépréciation du dollar canadien qui résulterait en une augmentation du prix des biens importés et des biens substitués produits à l'intérieur du pays, réduisant ainsi le coût de consommation de la protection tarifaire canadienne. Deuxièmement, les tarifs canadiens, s'ils sont responsables d'un coût aux consommateurs, devraient également signifier un gain aux producteurs, qui fut négligé et qui réduirait le coût net total de la protection tarifaire canadienne. Même si le coût net de consommation est ajouté, il est négligeable relativement au gain des producteurs et l'inclusion de ces deux effets diminuerait le coût net total des tarifs canadiens.

De plus, Barber souligne que, même si l'estimation de Young s'avérait exacte en dépit des deux remarques précédentes, celle de Wonnacott devrait être surévaluée. La signature de l'accord sur l'automobile et l'aboutissement des négociations du Kennedy Round ont réduit la moyenne des tarifs canadiens. La dimension du marché canadien a également triplé depuis 1954 et le phénomène de rendements à l'échelle croissants devrait moins fortement pénaliser les consommateurs canadiens.

En somme, selon Barber, une réévaluation du coût net de la protection tarifaire canadienne devrait le situer actuellement aux environs de 2 pour cent du PNB¹⁷. Cependant, aucune donnée empirique n'appuie cette estimation du coût de la protection tarifaire canadienne.

b) *L'effet sur les termes d'échange*

Si la politique commerciale canadienne réduit la valeur des importations et si le Canada est un petit pays dont l'offre d'exportation et la demande d'importation sont négligeables dans l'ensemble mondial, l'imposition de tarifs à l'importation par le Canada ne doit pas avoir d'effet

15. R.J. Wonnacott, (1975).

16. C.L. Barber, (1977).

17. C.L. Barber, (1977), p. 12.

sur les termes d'échange du Canada et ne doit pas provoquer aucune variation du taux de change de la monnaie canadienne.

Pourtant, certains auteurs canadiens sont prêts à abandonner l'hypothèse du petit pays et à supposer que l'élimination unilatérale des tarifs canadiens s'accompagnerait d'une dévaluation du dollar canadien. Si Barber appuie cette thèse, plusieurs autres auteurs en font de même : Dauphin¹⁸, Wonnacott¹⁹ et Pinchin²⁰ sont certainement de cet avis. Toutefois, plusieurs auteurs, en accord avec la position précédente, calculent tout de même le coût de la protection tarifaire canadienne sous l'hypothèse de la constance du taux de change canadien dans les situations d'absence et de présence des tarifs canadiens : ils nomment d'ailleurs cette estimation, le coût en espèces des tarifs canadiens, pour rappeler l'omission de l'effet sur les termes d'échange.

Règle générale, les auteurs intéressés à l'estimation de la protection tarifaire canadienne ne sont pas prêts à considérer le Canada comme un petit pays dont les offres d'importation et les demandes d'exportation ont une élasticité-prix égale à l'infini²¹.

Young est le seul auteur à poser implicitement cette hypothèse. Dauphin, Wonnacott et Pinchin appuient la thèse de Barber et soutiennent que le libre-échange unilatéral provoquerait une dévaluation du dollar canadien.

Dauphin croit que l'élimination des tarifs canadiens conduirait à une dévaluation de 10% et à une hausse définitive subséquente du niveau des prix intérieurs de 5%. Pinchin suppose également une dévaluation de 10%. Wonnacott, dans un exemple fictif, indique un ordre de grandeur plus faible de la dévaluation requise à la suite de l'élimination unilatérale des tarifs canadiens. Il soutient que la suppression de droits de douane d'une valeur moyenne de 10% exigerait une dévaluation de 6% : ceci équivaut à l'élimination d'un tarif national moyen de 4% sur les importations canadiennes et d'un tarif étranger de 6% sur les exportations canadiennes. Si, selon les données du Conseil Economique du Canada, le tarif moyen dans le secteur manufacturier était de 9.58%

18. R. Dauphin, (1978).

19. R.J. Wonnacott, (1975). Si une certaine confusion semble exister au sujet du rapprochement de la thèse de Wonnacott et celle de Barber, il est facile d'en expliquer l'origine. Lorsque Wonnacott estime le coût en espèces des tarifs canadiens, il étudie à ce moment les effets de la création d'une zone de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis : il suppose alors l'invariabilité du taux de change du dollar canadien. Par contre, lorsqu'il discute des effets de l'élimination unilatérale des tarifs canadiens, il voit la nécessité d'une dévaluation de la monnaie canadienne. Voir, en particulier, page 78 pour comprendre ce point.

20. H.M. Pinchin, (1974).

21. Une étude récente tente de vérifier la validité de l'hypothèse du petit pays dans le cas du Canada et en conclut que l'évolution du volume et du prix des exportations canadiennes n'est pas conforme à l'hypothèse : B.W. Wurzbarger, (1978).

en 1970 et le taux de protection totale de 12.44%²², il nous semble exagéré de prétendre à la nécessité d'une dévaluation de 10%²³.

De plus, si, pour certains auteurs, le Canada n'est pas un petit pays et que, par conséquent, l'adoption d'une politique tarifaire lui assure une amélioration de ses termes d'échange, une question demeure sans réponse : est-il possible que les tarifs canadiens soient globalement responsables d'un gain net sur le niveau de bien-être national ? Pourtant aucun auteur ne semble se soucier de cette possibilité.

c) *L'effet de spécialisation de la protection tarifaire canadienne : le coût net de production*

Si toutes les études de la politique commerciale canadienne reconnaissent un effet négatif des tarifs sur la spécialisation de l'appareil productif canadien en fonction des avantages comparés de l'économie, rares sont les estimations de cet effet. Williams²⁴ nous fournit une évaluation de cet effet. Sous les hypothèses que les rendements à l'échelle sont constants dans la production de tous les biens, que les prix américains représentent les prix internationaux les plus compétitifs, que le Canada est un petit pays, que l'ajustement maximal de la production de toute industrie est de 10% à la baisse et à la hausse, à l'aide du tableau canadien d'intrants-extrants de 1961, des tarifs américains de 1961, des tarifs canadiens post-Kennedy et des contraintes de 1961 sur la disponibilité des ressources productives canadiennes, il estime que l'élimination unilatérale des tarifs canadiens provoquerait un accroissement de la production de biens pour lesquels le Canada a des avantages comparés et une diminution de la production de biens substitués à l'importation qui représenteraient un gain égal à .88 pour cent en termes de PNB ou égal à 1.36 pour cent en termes des dépenses de consommation.

S'il existe une seule estimation du coût net de production de la protection tarifaire canadienne (l'aire B), elle est acceptée et reprise par Wonnacott²⁵. Ce dernier évalue la somme des coûts de production liés à l'élimination des tarifs canadiens et américains et à la récupération des tarifs douaniers payés au Trésor américain sur les exportations canadiennes à 2.3 pour cent du PNB. Ce chiffre est tiré de l'étude de Williams et reflète le coût de production pour le Canada de la présence simultanée des tarifs canadiens et américains.

22. Conseil Économique du Canada, (1975), p. 19.

23. Voir à ce sujet l'article de R. Boadway et J. Treddenick, (1978) et particulièrement les résultats inscrits à la page 439 qui donnent l'ordre de grandeur de la dévaluation requise à la suite de l'élimination des tarifs canadiens pour différentes valeurs de l'élasticité-prix de la demande des exportations canadiennes.

24. J.R. Williams, (1978).

25. R.J. Wonnacott, (1975), p. 196.

d) *Les effets de la protection tarifaire canadienne sur la répartition fonctionnelle des revenus*

Plusieurs études traitent de l'effet de la protection tarifaire canadienne sur la structure industrielle et sur le revenu réel des facteurs de production au Canada. Certaines études adoptent intégralement le cadre d'analyse néo-classique alors que d'autres études modifient ce cadre d'analyse et se distinguent au niveau des conclusions.

La première étude de l'impact de la politique commerciale canadienne touche à ces sujets. Mackintosh²⁶, en 1939, prétend que la politique commerciale canadienne a réduit le revenu national par tête puisqu'au niveau de l'efficacité, elle a eu un effet négatif en forçant l'accroissement de la production des industries intensives en travail et en capital au détriment des industries les plus efficaces, axées sur l'exploitation des ressources naturelles. Elle a ainsi réduit le revenu des propriétaires de ressources naturelles, facteur abondant dans l'économie canadienne et facteur immobile à l'intérieur du pays. Elle a permis une augmentation de la population canadienne par l'immigration internationale et sa concentration en Ontario et au Québec : elle a, toutefois, eu un effet uniforme sur le revenu par habitant dans toutes les régions canadiennes puisque les facteurs de production autres que les ressources naturelles étaient mobiles et sont mobiles à l'intérieur du pays. La politique commerciale canadienne est responsable d'une diminution du revenu par habitant des Canadiens dans toutes les régions du pays.

La deuxième étude canadienne sur l'impact de la politique commerciale contredit cette dernière conclusion de l'étude de Mackintosh. Barber²⁷, en 1955, prétend que la politique commerciale canadienne a augmenté le salaire réel des travailleurs puisque la main-d'œuvre est le facteur de production qui est rare dans l'économie et immobile du point de vue international. Par contre, il accepte la conclusion de l'étude de Mackintosh qui rend la politique commerciale canadienne responsable d'une diminution du revenu réel des propriétaires de ressources naturelles, facteur abondant dans l'économie.

Young²⁸, en 1957, au lieu de trancher le débat, ajoute, au contraire, un point de vue très différent. Il affirme que la politique tarifaire canadienne n'a eu aucun effet redistributif. Elle ne permet que le maintien d'industries canadiennes qui sont vouées à disparaître en situation de libre-échange.

Dales²⁹, en 1966, remet l'accent sur l'immigration internationale qu'a connu historiquement le Canada. Il prétend que l'immigration était sur-

26. W.A. Mackintosh, (1939).

27. C.L. Barber, (1955).

28. J.H. Young, (1958).

29. J.H. Dales, (1966).

tout fonction des offres d'emploi disponibles et poursuit en démontrant que le tarif canadien, en faveur des industries intensives en travail, est en partie responsable de l'accroissement de la population canadienne et de sa concentration en Ontario et au Québec. Ainsi, le tarif canadien n'a pas provoqué l'effet escompté d'une augmentation des salaires monétaires à cause du phénomène compensatoire d'immigration. La politique commerciale canadienne a augmenté le prix des biens protégés et diminué le salaire réel et le revenu réel par habitant dans toutes les régions canadiennes.

Wonnacott et Wonnacott³⁰, surtout préoccupés de l'évaluation de l'impact sur l'économie canadienne de la création d'une zone de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, supposent que la présence exclusive des tarifs canadiens a permis des revenus monétaires plus élevés et des revenus réels moins élevés au Canada qu'en l'absence de barrières tarifaires. Cependant, ils soulignent qu'ils ne tentent pas de donner une réponse définitive à la question de l'impact des tarifs canadiens sur la répartition fonctionnelle des revenus qui demeure, pour eux, un sujet d'intérêt secondaire³¹.

Dauphin³² fera une étude des effets de l'élimination unilatérale des barrières commerciales canadiennes. Selon cet auteur, la protection tarifaire canadienne qui est à la fois discriminatoire en fonction des produits et à l'égard des pays et qui protège fortement les industries intensives en main-d'œuvre, a des effets certains sur la distribution fonctionnelle des revenus. Si les tarifs canadiens réduisent le revenu par habitant, ils ont un effet favorable sur le revenu de la main-d'œuvre et un effet défavorable sur le revenu des propriétaires du capital et, particulièrement, sur le revenu des propriétaires de ressources naturelles.

Enfin, Daly et Globerman³³, tirant profit du modèle développé par Mussa³⁴, prétendent que les facteurs utilisés à la production des biens substitués à l'importation gagnent à court terme par l'imposition des tarifs. Par contre, à cause de la mobilité nationale inter-industrielle et de la mobilité internationale du capital physique et de la main-d'œuvre qui rend la courbe d'offre nationale de ces facteurs élastique au taux de rémunération, les gains enregistrés à court terme par ces deux facteurs de production doivent se dissiper à long terme. Seul le troisième facteur de production, le facteur management, dont l'élasticité de l'offre en fonction du salaire est faible et dont l'expérience requise pour l'obtention d'un poste est une barrière à l'entrée, sera gagnant à long terme.

30. R.J. Wonnacott et P. Wonnacott, (1967).

31. R.J. Wonnacott, (1975), page 78, reprend quelque peu la même position : « la suppression du seul tarif douanier canadien entraînerait une baisse des salaires nominaux, mais pas nécessairement des salaires réels ».

32. R. Dauphin, (1978).

33. D.J. Daly et S. Globerman, (1976).

34. M. Mussa, (1974).

Plusieurs études soulignent que les tarifs canadiens ont eu comme effet d'accroître l'emploi ou d'accroître le salaire monétaire ou réel des travailleurs. Ce favoritisme de la politique commerciale canadienne envers le facteur travail est un thème adopté par une très grande majorité des études. Les tarifs canadiens ont protégé les industries intensives en travail. Selon le modèle néo-classique de la protection tarifaire, la politique commerciale canadienne doit alors être responsable d'un niveau de salaire réel plus élevé. Selon plusieurs modèles qui présentent des modifications mineures à la théorie néo-classique, elle a suscité un niveau de salaire monétaire plus élevé ou un niveau d'emploi plus grand tout en diminuant le revenu réel des travailleurs.

Le favoritisme de la politique commerciale canadienne envers la main-d'œuvre est démontré par plusieurs auteurs et accepté par la très grande majorité des auteurs. Le lien entre, d'une part, le niveau des taux de protection nominale ou des taux de protection effective et, d'autre part, la part des salaires dans la valeur ajoutée, le taux de salaire moyen, ou la valeur ajoutée par homme-heure est établi par plusieurs auteurs et est souvent utilisé pour définir l'impact régional de la politique commerciale canadienne³⁵.

2) *L'impact régional de la politique commerciale canadienne*

a) *La répartition régionale du coût de consommation et du gain aux producteurs*

L'honorable W. Darcy McKeough, trésorier du gouvernement de l'Ontario a publié une étude³⁶ qui complète la présentation du budget de cette province en 1977 et qui tente d'établir les coûts et les avantages régionaux de la protection tarifaire canadienne.

Cette étude du Trésor ontarien suppose que tout actif canadien est pleinement reporté aux consommateurs. Elle suppose également que les coûts de production au Canada sont constants et invariables quel que soit le niveau de production et qu'il existe ou non un tarif à l'importation³⁷.

Cette étude ne veut pas estimer l'ensemble du coût de consommation. Au contraire, elle suppose que le transfert des consommateurs au gouvernement fédéral, occasionné par la consommation de biens protégés, est également réparti dans différentes régions canadiennes. Aucune vérification empirique ne permet actuellement de confirmer ou d'infirmer ce point.

35. Nous élaborerons sur ce thème lors de la discussion des effets régionaux de la politique commerciale canadienne.

36. L'Honorable W.D. McKeough, (1977).

37. C'est tout au moins ce que nous concluons du passage suivant, page 1 : « It also outlines the indirect subsidy implied by the higher prices permitted by national tariff protection which flows from consumers in each province to producers and employees in other provinces ».

Cette étude ne veut pas non plus estimer le transfert des consommateurs d'une région aux producteurs de la même région. Ceci relève du domaine des transferts intraprovinciaux et ne doit pas, selon l'auteur, être considéré dans une analyse de l'impact régional de la protection tarifaire canadienne.

Cette étude se concentre sur l'analyse des flux commerciaux interprovinciaux et, à l'aide des tarifs moyens payés sur les importations internationales et des données sur les échanges de produits manufacturés entre les régions, elle estime le montant du transfert des consommateurs d'une région aux producteurs des autres régions.

Pour vingt industries manufacturières, le tarif moyen est estimé par le montant des tarifs perçus en 1974 sur les importations divisé par la valeur des importations canadiennes de cette même année. L'étude estime le transfert des consommateurs d'une région aux producteurs des autres régions par la sommation pour les vingt industries de $t/(1+t)$ fois la valeur des importations de la région en provenance des autres régions. De façon identique, le transfert des consommateurs des autres régions aux producteurs d'une région est estimé par la sommation pour les vingt industries de $t/(1+t)$ fois la valeur des exportations de la région vers les autres régions canadiennes. La différence entre ces deux effets indique la perte ou le gain net d'une région résultant du commerce interrégional de produits manufacturés pour l'année 1974. Cet effet global net ne tient toutefois pas compte des variations dans la quantité consommée provoquées par l'imposition des tarifs et ainsi ignore le petit triangle du surplus du consommateur.

La valeur du transfert net est positive pour les seules provinces de l'Ontario et du Québec qui connaissent un surplus dans leurs échanges interprovinciaux. La valeur absolue du transfert net est plus grande pour l'Ontario que pour le Québec ; le tarif moyen sur les livraisons interprovinciales ontariennes est toutefois plus faible que le tarif moyen sur les livraisons québécoises correspondantes.

L'étude ne tient pas compte de certains problèmes rattachés aux barrières commerciales canadiennes et à la protection effective accordée à la production canadienne. Le Canada impose un certain nombre de barrières non tarifaires. Une étude a estimée l'équivalent tarifaire des principales barrières non tarifaires imposées par le Canada³⁸. Une étude qui incorpore l'effet sur les prix internes canadiens des tarifs et des barrières non tarifaires est certainement plus valable et exacte que celle qui ne tient compte que des tarifs. Ce point est d'ailleurs mentionné dans une

38. R. Dauphin et G. Audet, *The Regional Impact of Freer Trade in Canada*, étude préparée pour le Conseil Economique du Canada. Les résultats de cette étude figurent à la page 19 du livre publié par le Conseil Economique du Canada, (1975).

étude réalisée récemment par le ministère de l'Industrie et du Commerce du Gouvernement du Québec³⁹.

Plusieurs études canadiennes estiment les taux de protection effective et les comparent aux taux de protection nominale. Si le prix à la consommation est relevé du taux de protection nominale, la valeur ajoutée dans la production est augmentée du taux de protection effective. Ainsi le transfert aux producteurs ne peut être correctement évalué par le taux de protection nominale. Les deux premières études canadiennes de l'impact régional de la politique commerciale canadienne avaient choisi le taux de protection effective pour donner un aperçu des avantages et des coûts régionaux⁴⁰.

Enfin, l'étude du Trésor ontarien néglige de mentionner les problèmes liés aux données sur les livraisons interprovinciales de produits manufacturés. Ces statistiques ne portent pas exclusivement sur les produits finis : ainsi, certaines matières semi-transformées, certains produits intermédiaires et même certains produits finis peuvent être directement ou indirectement enregistrés plus d'une fois dans les échanges interprovinciaux. Pinchin, dans une étude qui sera publiée prochainement⁴¹, tient compte de ce problème, utilise une méthode alternative d'estimation des flux interprovinciaux et fournit un exemple de la sensibilité des résultats à cette faiblesse statistique.

En résumé, plusieurs faiblesses techniques sont présentes dans l'étude du Trésor ontarien. Ce qui est la faiblesse fondamentale de l'étude, c'est toutefois l'absence de la justification théorique de l'approche adoptée.

La théorie de la protection tarifaire définit au niveau national un coût total de consommation lié à l'imposition d'un tarif. Ce coût de consommation par unité de bien est identique pour toute unité du bien qu'elle soit importée ou produite à l'intérieur du pays : ce coût est égal à tP_0 . Par contre, la distinction des unités du bien en fonction du fait qu'elles soient importées ou qu'elles soient produites à l'intérieur fait un sens lorsqu'il s'agit d'établir si le coût aux consommateurs est un transfert à d'autres agents économiques. Dans le cas des unités importées de l'étranger, le coût de consommation signifie un gain au gouvernement égal aux recettes douanières. Dans le cas des unités produites à l'intérieur du pays, le coût de consommation peut signifier un gain aux producteurs, un gain à un ou plusieurs facteurs de production ou aucun gain. Distinguer le coût de consommation rattaché aux importations nationales et celui rattaché à la production nationale permet de distinguer les agents économiques susceptibles de tirer un gain de cette subvention indirecte des consommateurs.

39. Ministère de l'Industrie et du Commerce (Québec), (1978).

40. R. Tremblay, (1970) et R. Dauphin, (1971).

41. H.M. Pinchin, (1974).

Maintenant, distinguer des régions à l'intérieur du pays et reclasser la production nationale en fonction du fait qu'une partie est produite et consommée dans la même région et qu'une autre ne l'est pas ne permet pas en soi de régionaliser les effets de la protection tarifaire. Si les facteurs de production sont mobiles d'une région à l'autre, si les techniques de production sont mobiles d'une région à l'autre et si les entreprises sont mobiles d'une région à l'autre, l'imposition de tarifs ne permet pas d'effets régionaux distincts selon les régions. Chaque travailleur reçoit un salaire réel identique dans toute industrie et dans toute région. Chaque propriétaire de capitaux physiques, de ressources naturelles, de techniques de production et d'entreprises reçoit le même taux de rémunération réelle quelles que soient l'industrie et la région de localisation. De plus, chaque consommateur de toute région paie le même prix pour un bien que l'unité achetée soit importée de l'étranger, produite dans la région de résidence du consommateur ou dans les autres régions du pays.

La localisation de la production sur tout le territoire canadien est le fruit du hasard si tous les éléments de production sont parfaitement mobiles d'une région à l'autre. Rien ne peut expliquer la répartition géographique des activités de production. Il faut que les entreprises, les facteurs et/ou les techniques de production ne soient pas parfaitement mobiles d'une région à une autre du Canada pour que des effets régionaux divergents puissent exister et être liés à la protection tarifaire canadienne. Dans ce cas, les profits et les taux de rémunération monétaire et réelle de tout facteur de production peuvent différer d'une région à l'autre et la protection tarifaire canadienne peut favoriser certaines régions.

En l'absence d'une parfaite mobilité régionale d'un ou de plusieurs éléments de production, il faut définir les sources d'avantages comparés des régions canadiennes et établir le favoritisme de la politique commerciale canadienne envers les produits et les éléments de production. De plus, les régions canadiennes ayant une monnaie commune, aucune variation de la valeur relative de leur monnaie n'est possible afin d'équilibrer la balance commerciale de chacune d'elles et la politique commerciale canadienne, si elle favorise certains éléments de production, peut à la fois être responsable de création d'emplois et d'augmentation de la rémunération réelle de ces éléments de production.

Au niveau des régions canadiennes, aucune étude ne tient compte des divergences dans la mobilité régionale des éléments de production pour définir les domaines d'avantages absolus à la production des différentes régions. Une seule étude, réalisée par Baumann et Marcotte⁴², porte attention à la définition des produits pour lesquels les dix provinces canadiennes auraient des avantages absolus. Si cette première étude peut

42. H.G. Baumann et O. Marcotte, (1977).

déjà permettre d'identifier certains facteurs d'influence sur le commerce interprovincial, les faiblesses de cette étude ne nous permettent pas d'accepter sans embarras l'identification faite des avantages absolus régionaux.

b) *Les effets régionaux de la protection tarifaire canadienne sur la répartition fonctionnelle des revenus et la spécialisation de la production*

Depuis le début des années soixante-dix, le thème de l'impact régional de la politique commerciale canadienne a été nettement privilégié. L'absence d'une parfaite mobilité de facteurs de production, de techniques de production ou d'entreprises peut provoquer des écarts régionaux dans le revenu réel et monétaire des facteurs de production. De cette absence d'une parfaite mobilité, accouplée à l'existence d'une monnaie unique sur tout le territoire peut également résulter des taux d'utilisation et d'emploi différents selon les régions pour un même facteur de production.

La première étude de cette décennie sera celle de Tremblay⁴³ qui tiendra compte de la faible mobilité des Québécois francophones. Cet état de fait, selon l'auteur, conduira naturellement à la discrimination économique, c'est-à-dire à des écarts salariaux au détriment de ce groupe. Cette discrimination est d'autant plus facile que les entreprises francophones font défaut et que les francophones ne contrôlent que 15 pour cent de la production manufacturière québécoise et 2 pour cent de la production minière. Raynauld⁴⁴ avait d'ailleurs démontré, dans les années soixante, que la classe d'entrepreneurs francophones québécois possède des entreprises de petite dimension et des établissements à faible productivité.

Tremblay insiste également sur les effets de détournement de commerce associés à la protection tarifaire canadienne, sur l'absence de la complémentarité des structures industrielles régionales canadiennes et sur la concentration en Ontario de la production des industries à protection effective plus élevée que la moyenne. Ainsi Tremblay soutient que la protection tarifaire canadienne a favorisé et protégé l'emploi ontarien puisque dans les industries fortement protégées, la production ontarienne dépasse la production québécoise dans trente-six industries sur un total de cinquante-trois pour lesquelles le tarif effectif est plus élevé que la moyenne canadienne. De plus, pour démontrer le peu de privilèges retirés par le Québec de la protection tarifaire canadienne, Tremblay souligne que cette province est spécialisée dans la production de biens à faible productivité, faible croissance et qui s'accommode mal de la petitesse du

43. R. Tremblay, (1970).

44. A. Raynauld, (1974).

marché canadien. Ce dernier thème sera repris et développé dans plusieurs études ⁴⁵.

La publication du livre de Tremblay donnera lieu à une controverse. Dauphin reprendra les arguments de Tremblay et contredira les principales conclusions de la première étude.

Dauphin ⁴⁶ démontre que plus le tarif effectif est élevé, plus le Québec exporte vers le reste du Canada et connaît un solde commercial positif dans ses échanges interprovinciaux : selon cet auteur, la protection tarifaire canadienne favorise et protège l'industrie québécoise. Il démontre une corrélation positive entre le taux effectif de protection tarifaire canadienne et l'intensité en main-d'œuvre non spécialisée des industries canadiennes estimée par le taux de salaire moyen dans vingt industries canadiennes. Ainsi, les tarifs canadiens ont favorisé les industries intensives en main-d'œuvre fortement concentrées au Québec.

Cependant, si Dauphin est certain que la production de biens intensifs en main-d'œuvre a été augmentée et favorisée au Canada par les tarifs, il est incertain de l'avantage retiré par les facteurs de production. Il admet que les tarifs canadiens ont pu provoquer une certaine inefficacité et des coûts de production plus élevés pour certaines industries et ainsi annuler l'avantage des bas salaires. Cette inefficacité résulte de la protection commerciale canadienne et américaine qui a affaibli la concurrence sur le marché canadien, réduit l'effort à la recherche et au développement technologique et exigé des entreprises de petite dimension.

Les tarifs canadiens ont protégé les industries intensives en main-d'œuvre non spécialisée et permis l'accroissement de la production de ces biens. Par contre, la production de ces industries est fortement concurrencée par les importations du tiers monde où les salaires sont relativement bas. Malgré que le niveau des salaires québécois soit plus faible que celui du Canada et de l'Ontario, il augmente plus rapidement que celui du tiers monde dont la concurrence est de plus en plus menaçante pour la production québécoise de biens intensifs en main-d'œuvre non spécialisée.

Dauphin présente une autre preuve que la protection tarifaire est à l'avantage du Québec. En supposant l'incidence des tarifs américains identiques sur toutes les régions canadiennes et en supposant qu'un marché commun entre le Canada et les Etats-Unis égaliserait les taux de salaire respectifs du Québec et de l'Ontario avec leur région sœur américaine et favoriserait ainsi l'Ontario, il en conclut que le tarif canadien a permis une augmentation de l'ordre de 8 pour cent du salaire moyen québécois par rapport au salaire ontarien et qu'il a favorisé le Québec au détriment des autres régions canadiennes. Pour expliquer et justifier

45. R. Tremblay, (1976) ; C. Descoteaux, (1975) ; Conseil Exécutif, (1973).

46. R. Dauphin, (1971).

cette conclusion, il admet que le facteur travail est spécifique au Québec et immobile, que les industries intensives en travail ont été fortement protégées par les tarifs canadiens et que ces industries au Québec ont payé historiquement des salaires plus bas qu'ailleurs au Canada, mais plus élevés que les salaires dans les autres secteurs au Québec.

A notre avis, l'hypothèse la plus douteuse dans cette deuxième preuve apportée par Dauphin sur l'avantage octroyé par la protection tarifaire canadienne aux travailleurs québécois est celle qui postule que l'abolition des tarifs américains aurait un impact identique sur le revenu monétaire de toutes les régions canadiennes. Certains auteurs ne sont pas d'accord avec cette position adoptée par Dauphin⁴⁷.

Dans une étude plus récente, Dauphin⁴⁸ examine l'impact de la suppression unilatérale des barrières commerciales canadiennes sur la répartition fonctionnelle et régionale des revenus au Canada. En inversant les situations, nous pouvons en déduire l'impact des barrières commerciales canadiennes actuelles.

Dauphin suppose que le facteur capital est parfaitement mobile internationalement, interrégionalement et intersectoriellement. Il soutient, de plus, que le facteur travail est parfaitement immobile internationalement, parfaitement mobile entre quatre régions canadiennes et parfaitement immobile au Québec. Enfin, il considère les ressources naturelles totalement immobiles entre les régions canadiennes.

Les barrières commerciales canadiennes seraient alors responsables d'un revenu réel moyen de deux pour cent inférieur dans l'ensemble canadien. Le chiffre correspondant au niveau régional serait de l'ordre de 3 à 5 pour cent pour la Colombie-Britannique, les Prairies et les provinces de l'Atlantique, alors qu'il serait de l'ordre de .5 pour cent pour le Québec et de 1 pour cent pour l'Ontario. Cette baisse de revenu réel dans l'ensemble canadien signifie une baisse de 11.5 à 12.8 pour cent pour le revenu monétaire des propriétaires de facteurs primaires⁴⁹ et une augmentation du salaire réel moyen canadien de 3.1 pour cent. Cette augmentation du salaire réel est différente d'une région à l'autre au Canada : .4 pour cent en Colombie-Britannique, .6 pour cent dans la région atlantique, 1.4 pour cent dans la région des Prairies, 4 pour cent en Ontario et 4.7 pour cent au Québec⁵⁰.

47. R.J. Wonnacott et P. Wonnacott, (1967) ; Conseil Economique du Canada, (1975).

48. R. Dauphin, (1978).

49. Cette baisse du revenu monétaire s'applique à l'ensemble des facteurs de production autres que le travail, c'est-à-dire au capital et aux ressources naturelles. Par contre, la mobilité internationale du capital devrait signifier aucun effet sur son taux de rémunération. Il est donc acquis que la baisse du revenu des propriétaires de ressources naturelles est beaucoup plus considérable.

50. Il nous semble y avoir une contradiction entre le fait que les trois facteurs de production soient mobiles sectoriellement et que les changements procentuels des taux de

Ainsi, cette deuxième étude réalisée par Dauphin confirme certaines conclusions énoncées dans la première étude de l'auteur. Les barrières commerciales canadiennes protègent les industries intensives en main-d'œuvre et permettent des salaires plus élevés qu'en leur absence. Cet effet bénéfique sur le salaire réel serait surtout concentré au Québec et en Ontario.

Si nous comparons les études de Dauphin et de Tremblay, nous devons réaliser qu'elles s'accordent à admettre une forte corrélation positive entre le niveau des tarifs canadiens et l'intensité en main-d'œuvre non spécialisée des industries canadiennes. Ce lien est d'ailleurs démontré par plusieurs auteurs. Postner⁵¹ consacre un chapitre de son étude aux relations entre l'intensité en facteurs de 97 industries manufacturières et la structure des tarifs nominaux et de l'équivalent en tarifs nominaux des barrières non tarifaires pour 177 produits. Il analyse la corrélation de rang et découvre que les industries canadiennes dont l'intensité en main-d'œuvre est élevée et dont le coût total des traitements et des salaires est élevé bénéficient d'une protection tarifaire et non tarifaire plus élevée que la moyenne des industries. De plus, ce sont surtout les industries dont l'intensité en main-d'œuvre de formation primaire et secondaire est élevée qui jouissent d'une protection plus élevée que la moyenne. Les industries qui exigent beaucoup de ressources naturelles renouvelables sont également plus protégées. Par contre, les industries qui utilisent avec intensité le capital physique et, surtout, le capital affecté à la construction, et qui utilisent avec intensité les ressources naturelles non renouvelables, sont moins fortement protégées que la moyenne des industries. Ainsi, Postner démontre le favoritisme de la politique commerciale canadienne.

Williams⁵² a également réalisé une étude sur le contenu en facteurs de production du commerce canadien et démontré que les tarifs canadiens de 1970 étaient d'autant plus élevés que les coûts salariaux par dollar de production étaient importants.

Corbo et Martens⁵³ ont également démontré une corrélation de rang négative et significative entre le degré de protection effective dans dix-huit activités manufacturières québécoises et le niveau du salaire hebdomadaire moyen payé dans ces activités.

Si Caves⁵⁴ établit l'existence de liens hautement significatifs et négatifs entre, d'une part, les taux de protection nominale ou effective et, d'autre part, la présence d'économies d'échelle et le degré de concentration dans l'industrie canadienne, il note également une relation signifi-

salaire par industrie à la suite du libre-échange unilatéral soient divergents. C'est ce que suppose R. Dauphin.

51. H.H. Postner, (1975).

52. J.R. Williams, (1976).

53. V. Corbo et A. Martens, (1978a),

54. R.E. Caves, (1976).

cative et négative entre les tarifs canadiens et la valeur ajoutée par travailleur. Helleiner⁵⁵, qui remet en doute les premiers liens établis par Caves, confirme la relation significative et négative entre, d'une part, les taux de protection nominale ou effective et, d'autre part, la valeur ajoutée par travailleur dans les industries canadiennes. Il démontre également que les tarifs canadiens sont d'autant plus élevés que le taux de salaire moyen dans l'industrie est faible.

Ainsi, plusieurs auteurs ont démontré le favoritisme de la politique commerciale canadienne envers la main-d'œuvre. Toutefois, si à la relation négative entre les taux de protection nominale et effective et les taux de salaire dans les industries manufacturières canadiennes et québécoises démontrée par Helleiner et par Corbo et Martens, nous juxtaposons la relation négative entre le taux de protection effective du Canada et le taux de rendement du capital au Canada, établie par Wilkinson et Norrie⁵⁶ et par McFetridge⁵⁷ pour l'ensemble du secteur manufacturier, nous pouvons voir jusqu'à quel point les hauts tarifs canadiens dans les secteurs traditionnels n'ont fait que maintenir des emplois à bas salaires et soutenir des entreprises à faibles taux de profit.

Les études de Dauphin et Tremblay ne se disputent pas au sujet du favoritisme de la protection tarifaire canadienne envers la main-d'œuvre mais au niveau de son impact régional. Dauphin évalue cet effet régional en associant le niveau du tarif effectif à la direction et à la valeur du solde des livraisons interprovinciales des régions canadiennes. Tremblay évalue cet effet en associant le niveau du tarif effectif à la valeur de la production des régions canadiennes⁵⁸.

Si toutes les entreprises, tous les facteurs et toutes les techniques de production ont été historiquement et sont parfaitement mobiles internationalement, la politique tarifaire canadienne n'a eu et n'a aucun effet sur les taux de rémunération des éléments de production dans l'ensemble du Canada.

55. G.K. Helleiner, (1977).

56. B.W. Wilkinson et K. Norrie, (1975) découvrent une corrélation de rang négative entre les taux de protection effective et les taux de rendement du capital dont le coefficient est égal à -0.39 (significatif au niveau de 5%) ou à -0.18 (significatif au niveau de 25%) selon la source des taux de rendement. Il est facile de comprendre que le degré de signification de la relation entre les taux de protection et les taux de rendement du capital peut être beaucoup plus faible que celui de la relation entre ces taux de protection et les salaires puisque le capital financier est beaucoup plus mobile entre les industries et les régions canadiennes que le travail. Voir pp. 60-75.

57. D.G. McFetridge, (1973).

58. Il est à noter que nous passons sous silence le problème du calcul des taux de protection effective à partir d'une analyse d'équilibre partiel. Dans le cadre d'une analyse d'équilibre général, il n'est pas certain, mais probable, que plus le tarif effectif est élevé dans une activité, plus il attire de ressources dans l'activité, voir M. Bruno, (1973). Nous ignorons également le problème que les taux de protection nominale devraient être calculés en utilisant la valeur de la production comme pondération et non pas la valeur des importations : Voir J. Melvin, (1972).

Si les éléments de production ont été historiquement et sont parfaitement mobiles d'une région à l'autre au Canada et immobiles d'un pays à l'autre, aucun effet différencié régional sur les taux de rémunération monétaire et réelle de ces éléments ne peut être attribué à la politique tarifaire canadienne.

Si la mobilité internationale et interrégionale était et est absente pour tout élément de production et si l'offre des éléments de production est considérée invariable en fonction des effets directs et indirects de la politique commerciale canadienne, des effets régionaux sur la répartition fonctionnelle des revenus peuvent être attribués aux tarifs canadiens et la méthode d'analyse de Dauphin est la seule valable. Le solde commercial des échanges interrégionaux de produits, l'intensité en facteurs dans la production des biens et la valeur des taux de protection effective permettent d'identifier les effets régionaux de production, de consommation et de modification dans la rémunération des facteurs de production.

Par contre, si la réalité se situe entre tous ces cas extrêmes et qu'une forte mobilité internationale et interrégionale existe pour certains éléments de production et n'existe pas pour certains autres éléments, la protection tarifaire canadienne peut alors être responsable d'accroissements dans la production de biens dans des régions spécifiques qui sont à la fois le résultat du relèvement des prix intérieurs et de la mobilité indirecte d'éléments de production vers ces régions.

Par exemple, si l'imposition de tarifs a favorisé le développement d'un secteur quelconque dans une région canadienne quelconque et attiré des travailleurs du reste du Canada ou de l'étranger dans cette région, elle a, à la fois, permis l'augmentation de l'offre de biens et de la demande des biens dans cette région et le solde commercial des échanges de cette région ne peut être un indicateur valable de l'impact du tarif dans cette région. En fait, la production totale de cette région peut être, dans ce cas, un indicateur plus valable de l'impact du tarif et la méthode d'analyse de Tremblay serait vraisemblablement préférable à celle de Dauphin.

L'étude de Postner⁵⁹ sur l'impact régional de la politique commerciale canadienne adopte d'ailleurs une méthode d'analyse qui s'apparente quelque peu à celle de Tremblay. Postner estime l'intensité en main-d'œuvre d'une industrie dans une région par le nombre d'employés ou le coût en salaires et traitements d'une industrie dans une région divisé par le nombre total d'employés ou le coût total des salaires et traitements de l'ensemble des industries dans cette même région. Ainsi, il retient une mesure axée sur l'importance relative de la production d'une industrie dans une région et non pas une mesure axée sur la valeur du solde com-

59. H.H. Postner, (1975).

mercial interprovincial de cette industrie dans cette région. Postner démontre par l'analyse de la corrélation de rang que le degré de protection tarifaire et commerciale canadienne est fortement et positivement relié à l'intensité en main-d'œuvre québécoise. Il souligne également la relation positive dans le cas de l'intensité en main-d'œuvre régionale ontarienne⁶⁰. Ainsi, une mesure qui tient compte de la structure de la production ontarienne, c'est-à-dire, de l'importance relative des secteurs dans la production totale ontarienne démontre le favoritisme de la protection tarifaire canadienne envers les travailleurs ontariens.

La mesure de l'intensité en main-d'œuvre régionale utilisée par Postner serait, toutefois, incorrecte pour identifier le favoritisme de la politique commerciale canadienne si la mobilité de certains éléments de production a été historiquement et est actuellement forte régionalement et internationalement et si le développement des secteurs industriels est perçu comme une série d'engrenages irréversibles, un ensemble de relations en amont et en aval. Dans ce cas, la relation entre le niveau absolu de production régionale et le niveau du tarif canadien fait plus de sens et la méthode d'analyse utilisée par Tremblay est la plus valable. Elle démontre le favoritisme accordé par la protection tarifaire canadienne au développement du système productif ontarien.

Ce dernier point nous amène à considérer l'étude de H.M. Pinchin⁶¹ qui traite de l'impact des tarifs canadiens sur le développement des régions canadiennes. Il refuse aux théories d'Heckscher-Ohlin et de Grubel-Mehta-Vernon un pouvoir d'explication de la réalité commerciale canadienne et de l'influence de la politique commerciale canadienne. Il préfère une approche historique où le développement économique des régions canadiennes est considéré comme une série de roues d'engrenage et d'interrelations industrielles. L'imposition de tarifs a certes eu une influence sur le développement de certains secteurs dans des régions et a provoqué, par effet d'entraînement, le développement de secteurs en amont ou en aval dans la même région. Selon Pinchin, la préférence marquée des investisseurs étrangers en faveur de l'économie ontarienne a permis la concentration des industries à haute technologie dans cette province : ce processus a certainement été aidé et accéléré par l'adoption de politiques commerciales favorables et conscientes du phénomène de l'investissement direct étranger. Selon Eastman⁶² et Nappi⁶³, la découverte et le développement des ressources naturelles, de l'énergie électrique, du fer et de l'acier ont également influencé le développement régional

60. Puisque nous résumons très brièvement les conclusions de l'étude de Postner, tout lecteur intéressé à la méthodologie et aux mesures d'intensité est prié de consulter l'étude.

61. H.M. Pinchin, (1974).

62. H. Eastman, (1978).

63. C. Nappi, (1976).

canadien et leurs influences ne doivent pas être négligées dans une étude de l'impact de la politique commerciale canadienne.

Afin de pouvoir définir les effets régionaux de la politique commerciale canadienne, il faut d'abord préciser le degré de mobilité inter-industrielle, interrégionale et internationale pour chacun des éléments de production. Par la suite, les sources et les domaines d'avantages comparés mondiaux et nationaux doivent être précisés pour chacune des régions canadiennes. A partir de ces informations, il est alors possible de saisir l'impact de la politique commerciale canadienne sur la spécialisation des régions et sur la rémunération des facteurs de production spécifiques aux régions.

Conclusion

Plusieurs études traitent de l'impact de la politique commerciale canadienne. Elles permettent de cerner plusieurs aspects de cette politique. Par contre, elles se contredisent fréquemment. Sans vouloir trancher le débat, nous avons présenté une synthèse de tous ces écrits⁶⁴ et nous avons tenté de saisir les causes de ces profondes divergences d'opinion.

Au sujet du coût total de consommation des tarifs canadiens, les auteurs sont en accord sur la méthode d'estimation. Une seule exception : T. Hazledine croit que le transfert des tarifs aux consommateurs est plus élevé dans les industries fortement concentrées et il devrait s'objecter à l'identification du coût de consommation à l'aide uniquement de la valeur du tarif. Le coût net en espèces des tarifs canadiens est souvent évalué à environ 4 pour cent du PNB : cette estimation exclut le transfert au gouvernement des recettes douanières sur les importations et peut inclure ou exclure le petit triangle du surplus aux consommateurs. Si l'hypothèse du petit pays est retenue, la valeur totale des tarifs canadiens est alors transmise aux consommateurs et le coût en espèces des tarifs est égal au coût net de la protection tarifaire canadienne. Par contre, certains auteurs remettent en question cette hypothèse et attribuent aux tarifs canadiens un effet bénéfique sur les termes d'échange, c'est-à-dire un effet positif sur la valeur d'équilibre du taux de change du dollar canadien. Si cet effet est considéré, le coût total de consommation est possiblement diminué de moitié et égal à environ 2 pour cent du PNB. Pour tous les auteurs, l'effet net serait négatif.

Le coût total de consommation représente, d'une part, un transfert au gouvernement et, d'autre part, un transfert aux producteurs. Aucun auteur ne voit comme résultat de la politique commerciale canadienne un gain aux producteurs. L'hypothèse de la concurrence parfaite est

64. Certaines études n'ont peut-être pas été mentionnées. Nous nous excusons de ces oublis involontaires.

retenue implicitement ou explicitement par plusieurs auteurs et les profits à long terme ne représentent que le rendement normal sur le capital investi quelle que soit la situation. L'hypothèse de rendements à l'échelle croissants est adoptée par certains auteurs : malgré que ce phénomène commande des structures oligopolistiques ou monopolistiques le rôle des profits et le pouvoir de détermination des prix par les entreprises sont négligés par ces auteurs.

Par contre, pour certains auteurs, il y a des gains enregistrés par certains facteurs de production à cause de la présence des barrières commerciales canadiennes. Pour d'autres auteurs, il n'y a aucun gain attribué aux facteurs de production par les tarifs. Tous les auteurs s'accordent à définir un effet de spécialisation de la protection tarifaire canadienne. Elle a permis, en protégeant les industries de substitution à l'importation, un accroissement de la production intérieure de biens intensifs en main-d'œuvre. Sous les hypothèses de plein emploi ou d'équilibre de la balance commerciale, elle a, de plus, pénalisé les industries exportatrices et provoqué une baisse de la production de biens intensifs en ressources naturelles.

Ainsi, la plupart des auteurs sont d'accord pour affirmer que les tarifs canadiens ont diminué le revenu monétaire et réel des propriétaires des ressources naturelles. Par contre, ils se contredisent souvent au sujet de l'impact de la politique commerciale canadienne sur le salaire monétaire et réel. S'ils acceptent l'hypothèse de la parfaite immobilité internationale des facteurs de production, certains la rejettent dans le seul cas du facteur travail : ainsi, les tarifs sont responsables, selon que le facteur travail est immobile ou non internationalement, soit d'une augmentation du salaire monétaire et réel, soit d'une augmentation de la population active canadienne. De plus, certains auteurs considèrent la technologie comme donnée et les rendements à l'échelle constants, alors que d'autres voient le retard technologique et l'inefficacité à la production comme le résultat de la politique commerciale canadienne ou encore croient que les rendements à l'échelle sont croissants pour un grand nombre d'industries. Dans le premier cas, il doit y avoir gain aux producteurs ou aux facteurs de production alors que dans le second cas, il n'y a aucun gain, mais un accroissement des coûts de production.

Enfin, certains auteurs croient que tous les facteurs et toutes les techniques de production ne sont pas parfaitement mobiles à l'intérieur du pays ; les tarifs peuvent avoir des effets différenciés selon les régions sur l'emploi et sur les taux de rémunération des facteurs de production. Souvent sans spécifier le degré d'immobilité interrégionale des éléments de production, les auteurs cherchent à identifier les effets de la politique tarifaire canadienne sur la spécialisation, sur la consommation et sur la

répartition fonctionnelle des revenus de chacune des régions canadiennes. Les études sur l'impact régional de la politique commerciale canadienne présentent souvent des problèmes théoriques et empiriques d'interprétation des résultats obtenus.

Louise SÉGUIN-DULUDE,
Ecole des Hautes Etudes commerciales (Montréal).

BIBLIOGRAPHIE

- AMANO, A., (1977), « Specific Factors, Comparative Advantage and International Investment », *Economica*, vol. 44, mai, pp. 131-44.
- BARBER, C.L., (1955). « Canadian Tariff Policy », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 21, No 4, novembre, pp. 513-530.
- BARBER, C.L., (1977), *The Customs Union Issue*, texte présenté au Congrès sur le futur de la fédération canadienne, University of Toronto, 14-15 octobre.
- BAUMANN, H.G. et MARCOTTE, O., (1977), *Regional Comparative Advantage in Canada*, texte présenté à Frédéricton lors du Congrès des Sociétés Savantes, mai.
- BEIGIE, C.E., (1970), *The Canada - U.S. Automotive Agreement : An Evaluation*, the Canadian - American Committee, Montréal.
- BOADWAY, R. et TREDDENICK, J., (1978), « A General Equilibrium Computation of the Effects of the Canadian Tariff Structure », *Revue Canadienne d'Economique*, vol. 11, No 3, août, pp. 424-446.
- BRITTON, J.N.H., (1978), « Locational Perspectives of Free Trade for Canada », *Analyse de Politiques*, vol. 4, No 1, hiver, pp. 4-19.
- BRUNO, M., (1973), « Protection and Tariff Change under General Equilibrium », *Journal of International Economics*, vol. 3, No 3, août, pp. 205-226.
- CAVES, R.E., (1976), « Economic Models of Political Choice : Canada's Tariff Structure », *Revue Canadienne d'Economique*, vol. 9, No 2, mai, pp. 278-300.
- CLINE, W.R., KAWANABE, N., KRONSJÖ, T.O.M. et WILLIAMS, T., (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round, A Quantitative Assessment*, Brookings Institution, Washington, D.C.
- Comité Sénatorial des Affaires Etrangères, (1978), *Les Relations Canada-Etats-Unis, vol. II, Les Relations Commerciales du Canada avec les Etats-Unis*, Imprimeur de la Reine, juin.
- Conseil Economique du Canada, (1975), *Au-delà des Frontières*, Information Canada, Ottawa.
- Conseil Exécutif, (1973), Rapport du Comité interministériel sur les investissements étrangers, *Le Cadre et les Moyens d'une Politique Québécoise Concernant les Investissements Etrangers*, Gouvernement du Québec, septembre.
- CORBO, V. et MARTENS, A., (1978a), *Le Tarif Extérieur Canadien et la Protection de l'Activité Manufacturière Québécoise : 1966-1974*, Centre de recherche et de développement économique, cahier No 18, juin.
- CORBO, V. et MARTENS, A., (1978b), *La Politique Commerciale Tarifaire Canadienne et l'Activité Manufacturière Québécoise : 1966-1974*, texte présenté au Colloque « Economie du Québec et Choix Politiques » du CRDE, 5 octobre.

- CORDEN, W.M., (1974), *Trade Policy and Economic Welfare*, Clarendon Press, Oxford.
- DALES, J.H., (1966), *The Protective Tariff in Canada's Development*, University of Toronto Press, Toronto.
- DALY, D.J. et GLOBERMAN, S., (1976), *Tariff and Science Policies : Applications of a Model of Nationalism*, Ontario Economic Council Research Studies, No 4, University of Toronto Press, Toronto.
- DALY, D.J., KEYS, B.A. et SPENCE, E.J., (1968), *Echelle et Spécialisation dans l'Industrie Manufacturière Canadienne*, étude No 21, Conseil Economique du Canada, Imprimeur de la Reine, Ottawa.
- DAUPHIN, R., (1978), *Les Effets de la Libéralisation des Echanges sur l'Economie Canadienne*, Conseil Economique du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa.
- DAUPHIN, R., (1971), *Les Options Economiques du Québec*, Editions du Jour, Montréal.
- DAUPHIN, R. et AUDET, G., *The Regional Impact of Freer Trade in Canada*, étude préparée pour le Conseil Economique du Canada.
- DESCOTEAUX, C., (1975), *Eléments de Politique Industrielle pour la Définition des Orientations*, Centre de recherche industrielle du Québec, septembre.
- DULUDE, L., (1977 a), « La Politique Commerciale d'un Québec Indépendant et le Contrôle Etranger », dans ASDEQ, *Economie et Indépendance*, Editions Quinze, Montréal, pp. 189-210.
- DULUDE, L., (1977 b), « Une Vue d'Ensemble des Objectifs de la Politique Extérieure d'un Québec Indépendant », dans ASDEQ, *Economie et Indépendance*, Editions Quinze, Montréal, pp. 177-188.
- EASTMAN, H., (1978), « Les Causes et les Conséquences de l'Infra-Structure de l'Economie du Québec et les Relations avec le Reste du Canada », texte présenté au *Colloque sur la dimension économique du projet d'indépendance*, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, 16 mai.
- EASTMAN, H.C. et STYKOLT, S., (1967), *The Tariff and Competition in Canada*, University of Toronto Press, Toronto.
- EMERSON, D.L. (1975), *Problèmes de Production et de Localisation Relatifs à l'Accord Canado-Américain de l'Automobile*, Conseil Economique du Canada, Information Canada, Ottawa.
- GOLT, S., (1978), *The Gatt Negotiations 1973-1979 : the Closing Stage*, British-North American Committee, Londres.
- GORDON, M.J., (1978), « A World Scale National Corporation Industrial Strategy », *Analyse des Politiques*, vol. 4, No 1, hiver, pp. 46-56.
- GORDON, M.J., (1974), « Canadian Manufacturing : A Strategy for Development », *The Business Quarterly*, hiver, pp. 52-57.
- HAZLEDINE, T., (1978), *Protection ; and Prices, Profits and Productivity in Thirty-Three Canadian Manufacturing Industries*, Discussion Paper No 110, Conseil Economique du Canada, avril.
- HELLEINER, G.K. (1977), « The Political Economy of Canada's Tariff Structure : an Alternative Model », *Revue Canadienne d'Economie*, vol. 10, mai, pp. 318-26.

- JOHNSON, H.G., (1960), « The Cost of Protection and the Scientific Tariff », *Journal of Political Economy*, vol. 68, août, pp. 327-45.
- JONES, R.W., (1971), « A Three-Factor Model in Theory, Trade and History » dans Bhagwati J.N. et al. (eds.), *Trade, Balance of Payments, and Growth*, North Holland, Amsterdam.
- KRAUSS, M.B., (1972), « Recent Development in Customs Union Theory : An Interpretive Survey », *Journal of Economic Literature*, vol. 10, No 2, juin, pp. 413-436.
- LANDRY, B., (1977), « Le Québec et le Fédéralisme : Eléments de Bilan Economique », dans ASDEQ, *Economie et Indépendance*, Editions Quinze, Montréal, pp. 19-66.
- LEAMER, E.E. et STERN, R.M., (1970), *Quantitative International Economics*, Allyn and Bacon, Boston.
- MACKINTOSH, W.A. (1964), *The Economic Background of Dominion-Provincial Relations*, Royal Commission Report on Dominion-Provincial Relations, Appendice III, 1939. Réimpression par McClelland and Stewart, Toronto.
- McFETRIDGE, D.G., (1973), « Market Structure and Price — Cost Margins : An Analysis of the Canadian Manufacturing Sector », *Revue Canadienne d'Economie*, vol. 6, No 3, août, pp. 344-368.
- McKEOUGH, W.D. (L'Honorable), (1977), *Interprovincial Trade Flows, Employment and the Tariff in Canada*, Supplementary Material to the 1977 Ontario Budget, 19 avril.
- MELVIN, J. (1972), « A Weighting Problem in the Calculation of Effective Rates of Protection : A Comment », *Economic Record*, vol. 48, n° 122, juin, pp. 290-292.
- METZLER, J.A., (1949), « Tariffs, the Terms of Trade and the Distribution of National Income », *Journal of Political Economy*, vol. 57, n° 1, février, pp. 1-29.
- MICHAELY, M., (1977), *Theory of Commercial Policy, Trade and Protection*, the University of Chicago Press, Chicago.
- Ministère de l'Industrie et du Commerce, (1978), *La Politique Commerciale dans un Projet d'Association Economique*, Direction des études en relations internationales, Direction de la recherche et de la planification, Gouvernement du Québec, 31 mars.
- MUNDELL, R.A., (1957), « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, vol. 47, juin, pp. 321-35.
- MUSSA, M., (1974), « Tariffs and the Distribution of Income : the Importance of Factor Specificity, Substitutability, and Intensity in the Short and Long Run », *Journal of Political Economy*, vol. 82, pp. 1191-1204.
- NAPPI, C., (1976), « Examen Critique de Quelques Hypothèses Sous-jacentes à la Nouvelle Politique Commerciale Suggérée par le Conseil Economique du Canada », *L'Actualité Economique*, 52^e année, n° 4, octobre-décembre, pp. 524-533.
- PINCHIN, H.M., (1974), *The Regional Impact of the Canadian Tariff*, version de juin, texte non publié.

- POSTNER, H.H., (1975), *Analyse Intersectorielle du Contenu en Facteurs de Production du Commerce Canadien*, Conseil Economique du Canada, Information Canada, Ottawa.
- RAKOWSKI, J.J., (1970), « Capital Mobility in a Tariff Ridden International Economy », *American Economic Review*, vol. 60, sept., pp. 753-60.
- RAKOWSKI, J.J., (1969), « Is Labour Mobility a Substitute for Trade ? », *The Economic Journal*, vol. 79, mars, pp. 174-78.
- RAY, M., (1975), « Regional Economic Development and the Location of U.S. Subsidiaries, dans Manitoba Economic Development Advisory Board », *Incentives, Location, and Regional Development*, Conférence tenue à Winnipeg, pp. 15-66.
- RAY, M., (1971), « The Location of American Subsidiaries in Canada », *Economic Geography*, vol. 47, n° 3, juillet, pp. 389-400.
- RAYNAULD, A., (1974), *La Propriété des Entreprises au Québec, les Années 60*, Les Presses de l'Université de Montréal, Montréal.
- TREMBLAY, R., (1970), *Indépendance et Marché Commun Québec-Etats-Unis*, Editions du Jour, Montréal.
- TREMBLAY, R., (1976), « La Politique Commerciale Fédérale et l'Economie Québécoise », *L'Actualité Economique*, 52^e année, n° 4, octobre-décembre, pp. 459-472.
- WILKINSON, B.W. et NORRIE, K., (1975), *Protection Effective et Rendement du Capital*, Conseil Economique du Canada, Information Canada, Ottawa.
- WILLIAMS, J.R. (1976), *Resources, Tariffs and Trade : Ontario's Stake*, Ontario Economic Council Research Studies, n° 6, University of Toronto Press, Toronto.
- WILLIAMS, J.R., (1978), *The Canadian - United States Tariff and Canadian Industry : a Multisectoral Analysis*, University of Toronto Press, Toronto.
- WILTON, D.A., (1972), « An Econometric Model of the Canadian Automotive Manufacturing Industry and the 1965 Automotive Agreement », *Revue Canadienne d'Economie*, vol. 5, n° 2, mai, pp. 157-181.
- WONNACOTT, R.J., (1975), *Les Options Commerciales du Canada*, Conseil Economique du Canada, Information Canada, Ottawa.
- WONNACOTT, R.J. et WONNACOTT, P., (1967), *Free Trade Between the United States and Canada, the Potential Economic Effects*, Harvard University Press, Cambridge.
- WURZBURGER, B.W., (1978), *An Examination of the Small - Open - Economy Hypothesis for Canadian Exports*, papier présenté au Congrès de l'Association Canadienne d'Economie, 28 mai.
- YOUNG, J.H., (1958), *La Politique Commerciale du Canada*, Commission Royale d'Enquête sur les Perspectives Economiques du Canada, Imprimeur de la Reine, Ottawa.