

**Rodrigue Tremblay Ph.D**

Économiste, professeur émérite de l'Université de Montréal

**(1970)**

# Indépendance et marché commun Québec–États-Unis

**(Manifeste économique)**

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole  
Professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec  
et collaboratrice bénévole

Courriel : <mailto:mabergeron@videotron.ca>

Dans le cadre de la collection : "Les classiques des sciences sociales"  
dirigée et fondée par Jean-Marie Tremblay,  
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Site web <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque  
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web : <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole,  
professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec,  
courriel : <mailto:mabergeron@videotron.ca>

À partir de :

Rodrigue Tremblay, Ph.D. (1970). Économiste, professeur émérite de l'Université de  
Montréal

**Indépendance et marché commun Québec – États-Unis.**

Une édition électronique réalisée à partir du livre de M. Rodrigue Tremblay,  
Montréal : Les Éditions du Jour, 1970, 127 pp. Collection : Les idées du jour.

[Autorisation de l'auteur accordée le 1<sup>er</sup> décembre 2005 de diffuser cette œuvre sur ce  
site].

Courriel : [rodrigue\\_tremblay@yahoo.com](mailto:rodrigue_tremblay@yahoo.com)

Polices de caractères utilisés :

Pour le texte : Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft  
Word 2001 pour Macintosh.

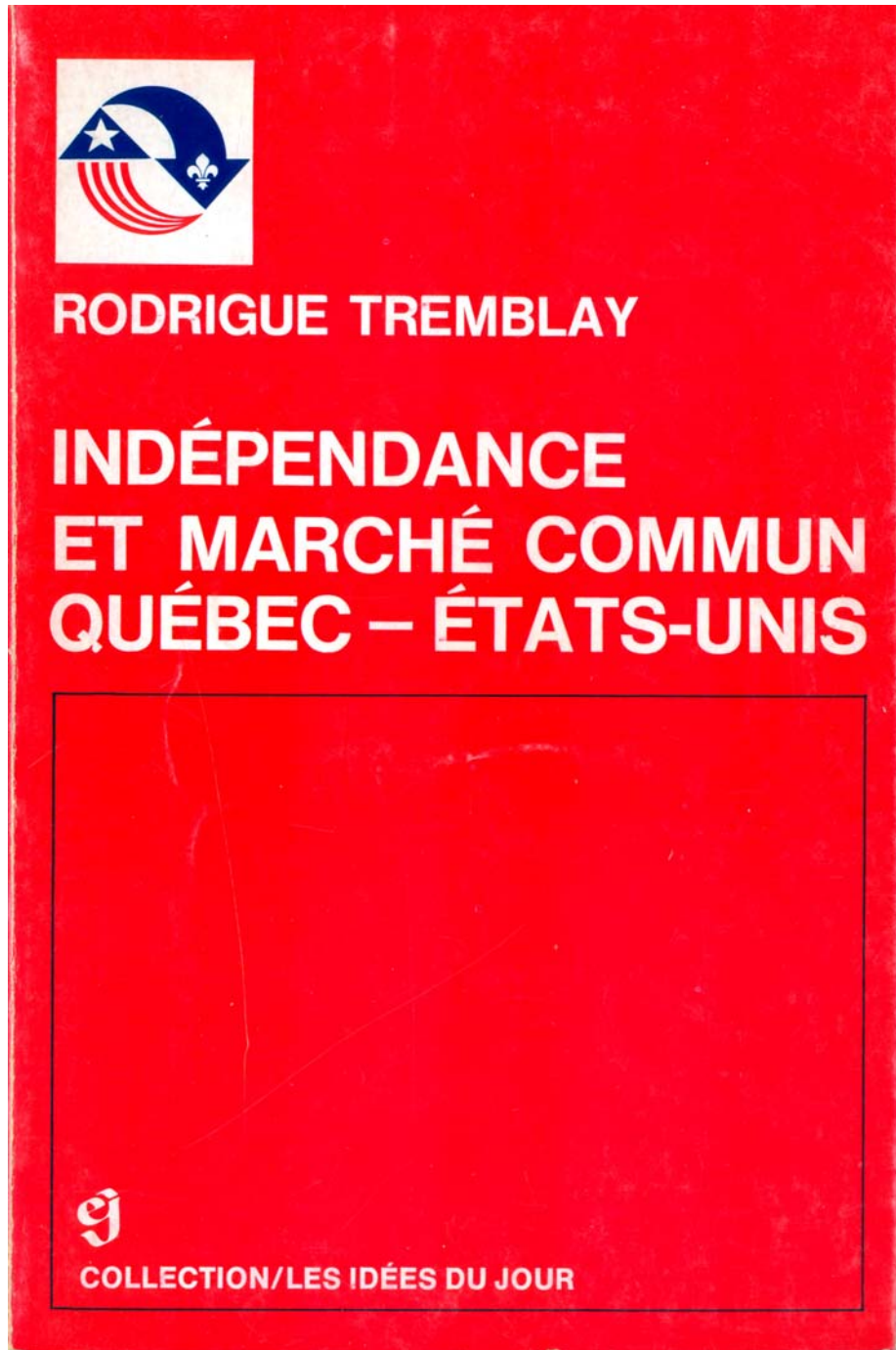
Mise en page sur papier format  
LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition complétée le 31 décembre, 2005 à Chicoutimi, Québec.



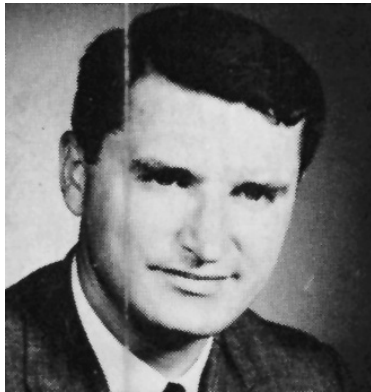
Rodrigue Tremblay, Ph.D.

Économiste, professeur émérite de l'Université de Montréal (1970)



Maquette : Jacques Gagnier

Dans cet ouvrage provocateur, l'auteur fait le point sur la situation du Québec et des Québécois en Amérique du Nord. À partir de résultats scientifiques qui illustrent les pertes substantielles que le Québec subit à l'intérieur du marché commun canadien (deux milliards de dollars de pertes annuelles minimales), il propose une solution pour accroître le niveau de vie des citoyens du Québec.



**Rodrigue Tremblay** est un des économistes nord-américains les plus brillants. Né à Matane au Québec en 1939, il est diplômé des Universités Laval, de Montréal et Stanford en Californie. Il fut attaché pendant deux ans au *Stanford Research Center in Economic Growth* et il est présentement professeur d'économie et de finance internationale à l'Université de Montréal.

Conseiller économique de nombreux organismes publics et privés, il a publié plusieurs travaux scientifiques dont un livre de base en science

économique intitulé *L'Économie*.

*J'ai beau regarder, lire, observer, interroger, je ne vois aucun abus, s'exerçant sur une échelle un peu vaste, qui ait péri par la volontaire renonciation de ceux qui en profitent.*

*J'en vois beaucoup, au contraire, qui cèdent à la virile résistance de ceux qui en souffrent.*

*Décrire les conséquences des abus, c'est donc le moyen le plus efficace de les détruire.*

*(Frédéric Bastiat)*

# Table des matières

## [Avant-Propos](#)

## [Introduction](#)

Réflexions d'un économiste sur l'orientation future du Québec.

## [Chapitre premier](#)

Le Québec dans le marché commun canadien.

## [Chapitre deuxième](#)

Les industries du Québec et la protection apparente et réelle qu'elles reçoivent à l'intérieur de l'union canadienne.

## [Chapitre troisième](#)

Le Tarif canadien et le commerce du Québec avec le reste du Canada.

## [Chapitre quatrième](#)

La position concurrentielle du Québec dans un marché commun Québec - É.-U.

## [Chapitre cinquième](#)

L'accession du Québec à l'indépendance et les problèmes monétaires à court terme.

## [Chapitre sixième](#)

Réalisme de la formule indépendance et marché commun Québec-É.-U.

## [Chapitre septième](#)

Les Québécois francophones et le monde économique : le rôle de l'État québécois.

## [Chapitre huitième](#)

Conclusions et perspectives d'avenir.

## [Annexe A](#)

## [Annexe B](#)

## [Annexe C](#)

## [Annexe D](#)

### **Du même auteur**

The Role of International Financial Intermediation in the International Payments Mechanism, 1967, 241 pages, University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.

La science économique, La librairie des Presses de l'Université de Montréal, 1968.

La théorie du commerce international, La librairie des Presses de l'Université de Montréal, 1969.

Équilibre de la balance des paiements dans un contexte d'équilibre général, dans Actualité économique, octobre-décembre 1968.

L'équilibre de la balance des paiements et l'intégration des marchés de capitaux — le cas du Canada, 1923-1930 dans Revue Canadienne d'Économie/The Canadian Journal of Economics, novembre 1968.

L'Économique, Holt, Rinehart et Winston, Montréal 1969, 608 pages.

L'Économique, Problèmes et Exercices, en collaboration avec G. Dahmen et C. Masson, Holt, Rinehart et Winston, Montréal 1970.

## AVANT-PROPOS

[Retour à la table des matières](#)

*La participation du Québec au marché commun canadien plutôt qu'à un marché commun Québec — États-Unis se solde pour les citoyens du Québec par une perte nette ANNUELLE minimale de deux milliards de dollars (2 000 millions de dollars par année). Nos études et celles de tous les autres économistes canadiens qui ont analysé scientifiquement la situation permettent en effet d'établir avec le plus haut niveau de précision qu'il est humainement possible d'atteindre dans les circonstances que, sur le plan économique du moins, la participation du Québec à un marché commun canadien est doublement désavantageuse pour les citoyens du Québec. Car, non seulement cette adhésion à un marché commun, que nous qualifions ici de contre nature, coûte-t-elle aux citoyens du Québec un minimum de deux milliards par année, (soit un minimum de \$335 pour chaque homme, femme et enfant du Québec), sous forme de prix aux consommateurs artificiellement élevés et d'une structure industrielle inefficace, mais elle cantonne les revenus des Québécois dans une des positions les plus inférieures en Amérique du Nord. Le revenu personnel par habitant de tous les Québécois (85 % francophones, 15 % anglophones) est en effet d'environ 11 pourcent inférieur à la moyenne canadienne ; il est de 27 pourcent inférieur à celui de l'Ontario, 50 pourcent inférieur à celui de l'ensemble des États-Unis et 75 pourcent inférieur à celui de la côte Ouest américaine. — La position du seul Québécois francophone est encore plus désavantagée à ce titre puisqu'il a été établi par la Commission Royale d'enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme que la minorité anglophone du Québec était celle qui recevait les revenus les plus élevés au Canada. (Au Québec, le revenu moyen du citoyen francophone est de 35 pourcent inférieur à celui du citoyen anglophone).*

*La population québécoise dans son ensemble perçoit clairement que le sort économique de second ordre qui lui est présentement réservé est relié d'une certaine façon à la participation de l'économie québécoise au marché commun canadien, lequel est artificiellement axé dans une direction Est-Ouest non-économique. Aussi récemment qu'en mai 1968, en effet, une enquête de l'Institut Canadien de l'Opinion Publique révélait que 69 pourcent de la population totale du Québec se prononçait en faveur de l'abaissement de toutes les barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis. Ce pourcentage était considérablement inférieur dans les autres régions du Canada.*

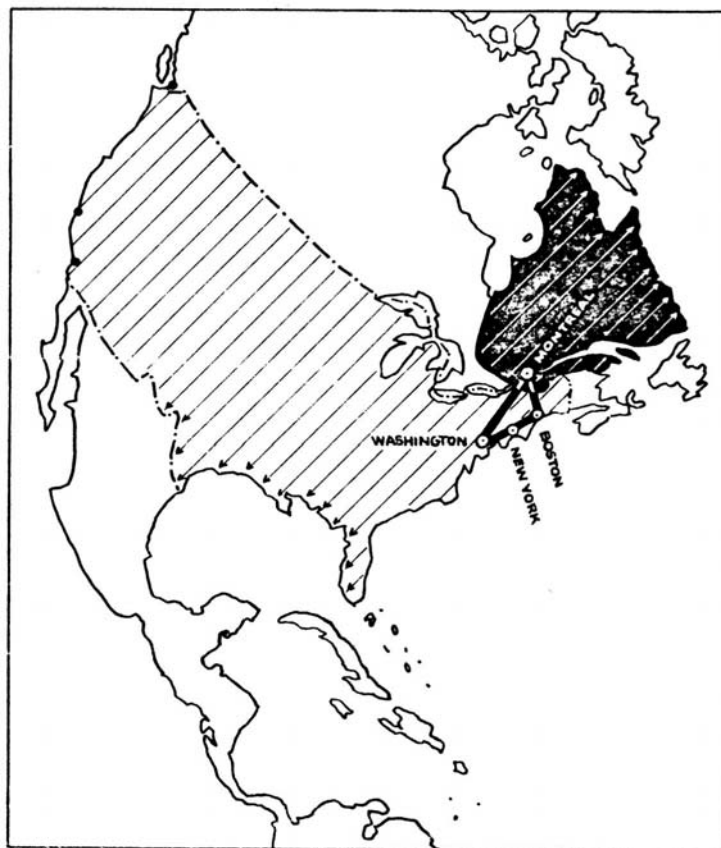
*Seuls, semble-t-il, les politiciens québécois feignent d'ignorer le problème de nature essentiellement économique et se cantonnent dans des discussions stériles sur des réformettes constitutionnelles. Tôt ou tard, il faudra bien que ces derniers fassent leur éducation auprès de la population québécoise dont le sens commun rencontre dans ce domaine les analyses les plus scientifiques.*

*Si le premier problème économique fondamental du Québec touche tous les Québécois, qu'ils soient francophones ou anglophones, le deuxième problème fondamental s'applique uniquement à la majorité francophone. Il existe une évidence de plus en plus irréfutable que l'assujettissement politique des Québécois francophones dans le cadre politique qui accompagne le marché commun canadien contribue à faire d'eux un peuple de valets, de traducteurs et d'éternels intermédiaires (pour ceux qui réussissent !) et de prolétaires qui ne peuvent même pas être assurés de travailler dans leur langue dans leur propre pays (pour les autres !). Les Québécois francophones, malgré leur très forte majorité numérique au Québec, sont systématiquement soumis à une discrimination et une ségrégation économiques ici même au Québec. La presque totalité des entreprises manufacturières et minières leur échappent (ils possèdent 15 pourcent des entreprises manufacturières et 2 pourcent des entreprises minières) tandis qu'à compétence égale, le Québécois francophone est moins bien rémunéré que son confrère anglophone, que ce dernier soit autochtone ou immigrant. Leur gouvernement régional se trouve dans l'impossibilité pratique de modifier cette situation, même s'il avait la compétence technique pour le faire, dû à la concentration des pouvoirs économiques aux mains du gouvernement central lequel est naturellement contrôlé par des anglophones.*

*Cet ouvrage ne traite donc que des deux sujets que nous venons de soulever parce que c'est notre conviction profonde que ce sont là les deux pôles économiques d'où découlent inévitablement tous les autres problèmes économiques du Québec. Que le lecteur ne s'attende donc pas à trouver ici une analyse du chômage « structurel » au Québec ou des investissements québécois stagnants depuis 1965. Qu'il ne pense pas trouver non plus une analyse des paiements nets de péréquation entre le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec. — Toutes ces choses ont leur importance bien sûr, mais, lorsque l'on « va au fond des choses », ces aspects conjoncturels et institutionnels de l'activité économique au Québec occupent une place secondaire par rapport aux deux problèmes économiques fondamentaux du Québec, soit la participation actuelle à un marché commun contre nature et une situation de discrimination et de ségrégation économiques de la très grande majorité de la population québécoise.*

*Université de Montréal,  
le 18 septembre 1970.*





## INTRODUCTION

*L'humanité, en somme, est assez bête ; elle fait lentement et mal par révolutions ce qu'elle pourrait faire plus vite et beaucoup mieux par réformes si elle avait un peu plus d'esprit. (Léon Walras)*

## Réflexions d'un économiste sur l'orientation future du Québec

[Retour à la table des matières](#)

On a souvent reproché aux hommes de science de ne pas intervenir dans les débats d'intérêt public et de laisser plutôt aux seuls hommes politiques la lourde tâche de proposer à la population diverses orientations politiques et d'en expliquer les conséquences. En temps normal, quand la gouverne de l'État est avant tout

affaire d'administration et de gestion, il est bon qu'il en soit ainsi puisque ce n'est là qu'un reflet de la division des tâches dans la société, bien illustrée d'ailleurs par le dicton populaire que « trop de cuisiniers gâtent la sauce ».

Il en va tout autrement cependant en périodes troublées et de mutation, quand la population est confrontée avec des projets politiques radicaux dont la mise en application peut comporter de profondes transformations dans son mode de vie et dans son niveau de vie. L'adhésion ou non à un programme politique est souvent alors conditionnelle à une connaissance préalable, la plus exacte possible, des effets que toute réorganisation politique proposée aura sur la vie de chacun. Personne en effet n'aime s'engager dans de grandes décisions à l'aveuglette. Seuls les irréfléchis et les manipulateurs politiques n'hésitent pas à tenter les entreprises les plus risquées les yeux bandés, en se payant le luxe de faire supporter leurs erreurs par les autres une fois reposée la poussière du moment. Or, la prévision des effets des politiques revêt des aspects techniques qui exigent de ceux qui les formulent une expertise dont sont dépourvus beaucoup d'hommes politiques. La neutralité confortable de l'homme de science est difficilement justifiable en pareils cas, surtout quand le sujet débattu est étroitement rattaché à sa spécialité.

Le projet d'indépendance du Québec, en faveur duquel quelque vingt-quatre (24%) pourcent de la population du Québec et au-delà du tiers des Québécois francophones se sont directement ou indirectement prononcés lors de la dernière élection de 1970, constitue à notre avis l'exemple patent d'un projet politique dont les modalités d'application sont les plus incertaines et les conséquences les plus nébuleuses. C'est un témoignage à la profonde volonté des Québécois francophones de jouir de l'indépendance politique qu'un si grand nombre d'entre eux ait appuyé l'option indépendantiste sans que les modalités de cette indépendance leur aient été clairement exposées. L'ignorance et l'incertitude nourrissent la crainte cependant, et l'idée même d'indépendance, loin de gagner de nouvelles adhésions dans l'avenir, risque de perdre des adeptes si on ne présente pas à la population un plan détaillé de la transition du Québec à l'indépendance.

En effet, tout parti voué à l'idée d'indépendance du Québec doit inévitablement concentrer ses efforts à gagner à sa cause de 15 à 20 pourcent d'électeurs additionnels, c'est-à-dire tendre à obtenir la majorité des votes francophones au Québec.

Or, il saute aux yeux de tous que ce sont les modalités économiques, monétaires et financières de l'indépendance qui soulèvent les plus grandes craintes et les résistances les plus farouches. Rares, en effet, sont les Québécois francophones<sup>1</sup>, qui s'opposent à ce que les Québécois aient le contrôle de leurs

---

<sup>1</sup> Nous ne faisons pas allusion aux anglophones, immigrants ou pas, du Québec car l'idée d'un Québec francophone indépendant ne peut, à notre avis, susciter l'enthousiasme que d'une très faible minorité d'entre eux, malgré la promesse formelle que tous les droits culturels acquis seraient préservés dans un Québec indépendant.

institutions et qu'ils ne soient plus tributaires pour leurs choix collectifs de la bienveillance d'une majorité anglophone. Entre la dignité et l'assujettissement, le choix n'est pas difficile à faire. La vie d'une personne est un tout, cependant, et il est normal que l'on ne veuille pas s'affranchir sur le plan politique si en se faisant on créait sur le plan économique une situation qui mette en danger les moyens même d'existence. Le « *primo vivere* » vaut pour les individus comme pour les peuples. Ce n'est pas un fait du hasard par exemple que ce sont les étudiants et les électeurs des zones défavorisées de Montréal qui ont accordé le plus massivement leur appui au Parti Québécois lors de la dernière élection. Pour l'avenir, cependant, il est essentiel que les hommes politiques se rendent compte que la majorité des Canadiens français du Québec sont ni pauvres, ni jeunes. Et ce sont les « ni pauvres, ni jeunes » qui feront ou pas l'indépendance du Québec.

Par quoi le Québécois francophone moyen est-il préoccupé lorsque confronté avec l'idée d'indépendance du Québec ? Il n'est nul besoin de faire une analyse exhaustive des motivations humaines pour savoir qu'il s'interroge pour savoir :

- 1) s'il gardera son *emploi* une fois le Québec séparé du Canada ;
- 2) s'il pourra en obtenir un facilement s'il est déplacé à la suite de transformations dans les flux commerciaux ;
- 3) si son *pouvoir d'achat* sera plus élevé ou moins élevé dans un Québec indépendant ;
- 4) si les *épargnes* qu'il a accumulées jusqu'à maintenant disparaîtront ou non ;
- 5) si ses *propriétés* seront confisquées ou pas ;
- 6) si le *nouveau dollar québécois* aura un cours international et pourra être librement converti dans les autres monnaies ;
- 7) si le gouvernement du Québec pourra faire face aux *représailles économiques éventuelles* du reste du Canada sans être obligé de fermer les frontières ;
- 8) si la fuite éventuelle des capitaux ne risque pas après l'indépendance de forcer le gouvernement québécois à appliquer un *contrôle serré des changes* ;
- 9) si, en d'autres termes, un Québec indépendant ne deviendrait pas un petit *ghetto économique appauvri et isolé, sur les bords du Saint-Laurent*.

Nous le répétons, il est remarquable que plus du tiers des Québécois francophones aient directement ou indirectement voté pour l'indépendance sans que des réponses vraiment articulées aient été présentées pour fixer les esprits sur les aspects fondamentaux que nous venons de soulever.

Il est vrai que le programme du Parti Québécois comporte un vague projet de réintégration commerciale et monétaire avec le reste du Canada, une fois l'indépendance réalisée, par le truchement d'une monnaie commune, d'une même banque centrale et d'une politique tarifaire uniformisée. Parce que ce projet de réintégration économique avec les anciens partenaires sous-estime gravement les conséquences psychologiques (« backlash » politique) de la séparation du Québec pour les Anglo-Canadiens et, surtout, parce que *la formule proposée, au mieux, n'améliore nullement la situation économique présente du Québec sur ce continent*, il en est résulté une double conséquence que les tenants de l'indépendance préfèrent ne plus y faire allusion alors que son caractère irréaliste renforce dans l'esprit de plusieurs les craintes auxquelles nous avons fait allusion plus haut. En réalité, que l'on parle de fuite éventuelle de capitaux spéculatifs, de transferts de sièges sociaux et de ralentissement dans les investissements réels d'entreprises « Canadian » implantées au Québec, tout semble logiquement indiquer que c'est le reste du Canada qui contribuera le plus à rendre difficile la période de transition du Québec vers l'indépendance.

Je ne veux pas insister, dans cet ouvrage, sur les effets de la réaction négative anticipée du reste du Canada à la volonté d'indépendance politique du Québec. Je voudrais plutôt dans cet ouvrage, démontrer *premièrement* que le nationalisme économique « Canadian », qui a toujours existé à des degrés divers et qui connaît présentement un regain de popularité au Canada anglais, est fondamentalement préjudiciable aux intérêts du Québec et surtout des Québécois francophones et, *deuxièmement*, que la seule façon de rallier une majorité de Québécois à l'idée d'indépendance du Québec est de l'associer à l'idée d'un MARCHÉ COMMUN avec les États-Unis. — C'est la façon, à notre avis, de non seulement rallier un pourcentage accru de Québécois à l'idée d'indépendance mais, surtout, d'éviter les embûches économiques, monétaires et financières qui accablent un Québec nouvellement indépendant et isolé. Nous voulons en effet démontrer que l'INDÉPENDANCE DU QUÉBEC ASSORTIE D'UN MARCHÉ COMMUN AVEC LES ÉTATS-UNIS se traduirait par des avantages économiques appréciables pour le Québec à moyen et long terme et permettrait en plus de contourner la plupart des perturbations économiques lors de la transition vers l'indépendance.

### **Avantages à long terme**

Des études récentes nous permettent d'établir, en effet, ce que la plupart des Québécois savaient déjà d'expérience, à savoir que le *nationalisme économique « Canadian »* vis-à-vis les États-Unis a signifié pour le Québec :

- 1) Premièrement, des PRIX PLUS ÉLEVÉS qu'aux États-Unis pour une foule de biens commercialisables dont la production est en grande partie concentrée en Ontario ;
- 2) Deuxièmement, des SALAIRES ET DES REVENUS MOINS ÉLEVÉS qu'aux États-Unis parce que le mur tarifaire canadien moule la taille des entreprises sur l'étendue du marché canadien et accroît le nombre des industries à faible productivité.

Nous savons aujourd'hui que la fragmentation du marché nord-américain en un marché américain et en un marché canadien est la cause directe d'une perte de 10 à 11 pourcent en *revenu réel par habitant pour l'ensemble du Canada*. Les prix artificiellement élevés au Canada sont, en effet, responsables pour environ 4 pourcent des chiffres cités ci-haut, tandis que les revenus monétaires artificiellement abaissés au Canada sont responsables pour l'autre 6 ou 7 pourcent de la perte globale <sup>1</sup>.

Ce qui est vrai pour l'ensemble du Canada l'est doublement pour le Québec qui doit payer les mêmes prix artificiellement élevés que le reste de la confédération canadienne mais qui possède une proportion démesurée des industries à basse productivité, soit celles des biens de consommation, alors que les industries de biens durables à plus forte productivité sont surtout concentrées en Ontario, derrière la protection du mur tarifaire canadien.

En effet, alors que les salaires dans le secteur manufacturier sont en moyenne de trente (30) pour cent plus élevés aux États-Unis qu'au Canada, les salaires dans le même secteur au Québec sont d'environ 15 pourcent inférieurs à ceux de l'Ontario. Il faut donc un curieux exercice de l'esprit pour prétendre que le nationalisme économique « Canadian » est bénéfique à la grande majorité des travailleurs québécois. Il est de plus inconcevable que des écarts de cette grandeur soient l'unique effet des désavantages géographiques (coûts de transport et climat).

Par contre, s'il est vrai que l'insulation du marché canadien du marché américain maintient les salaires anormalement bas et des prix artificiellement élevés, une troisième conséquence de cette insulation consiste à procurer aux détenteurs de capitaux des rendements qui sont de 15 à 20 pour cent plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

D'un strict point de vue économique, il est apparent que placé devant une alternative, soit participer à un marché commun avec le reste du Canada, soit participer à un marché commun avec les États-Unis, que l'avantage du Québec réside d'emblée en une participation à un marché commun avec les États-Unis.

---

<sup>1</sup> R. J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade Between the United-States and Canada* – Harvard University Press, 1967.

D'ailleurs, il en serait sans doute de même pour le reste du Canada si ce n'était de l'attachement aux institutions britanniques d'une certaine élite politique et de l'influence prépondérante des milieux financiers de Bay Street. Ces deux types d'influence n'ont cependant aucun poids auprès des Québécois francophones.

Que signifierait donc pour le Québec son transfert du marché commun canadien vers le marché commun Québec-États-Unis ? Nous supposons que ce transfert s'effectue simultanément, grâce à des négociations préalables, à l'accession du Québec à l'indépendance, le nouveau pays possédant sa propre banque centrale et sa propre monnaie, reliée par un taux fixe au dollar américain. (Nous expliquerons plus loin cet aspect monétaire).

Que signifierait encore un marché commun du Québec avec les États-Unis ? Essentiellement, ce serait le même arrangement économique que possède la Belgique, par exemple, avec la France, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest, la Hollande et le Luxembourg à l'intérieur du Marché Commun européen. Il en résulte un commerce libre à l'intérieur du marché commun, un seul tarif à l'endroit des autres pays et une libre circulation des facteurs de production. Ce sont là les caractéristiques du marché commun que le Québec forme présentement avec le reste du Canada. Ce marché commun permet au Québec de vendre certains produits dans le reste du Canada mais le Québec est dans l'obligation, en contrepartie, d'acheter des produits des autres provinces même s'il en coûtait moins cher d'acheter ces produits aux États-Unis (exemples : automobiles, appareils ménagers... etc...). La question évidente concernant un Québec indépendant consiste à savoir s'il serait possible, une fois les tarifs américains abolis pour les produits québécois commercialisables, d'orienter une partie des exportations québécoises vers le vaste marché américain, tout en s'approvisionnant aux États-Unis à meilleur compte pour une partie de nos importations (tout commerce n'étant pas coupé avec le reste du Canada).

Pour répondre à cette question, il faut savoir ce que nous exportons et ce que nous importons. À ce sujet, nos connaissances sont beaucoup plus précises qu'elles ne l'étaient il y a quelques années.

Considérons, en premier lieu, les exportations du Québec en dehors du Canada dont la très grande partie se dirige déjà vers les États-Unis. Avec un produit national brut de \$19.9 milliards en 1969, le Québec exporta du *papier-journal* pour une somme de \$516 millions (15.8 % des exportations), de *l'aluminium et des alliages de métaux* pour \$329 millions (10 %). des véhicules et des pièces (automobiles et motos-neige) pour \$302 millions, du *minerai de fer* pour \$251 millions, du *cuivre et des alliages* pour \$215 millions, de *l'amiante* pour \$167 millions, des *avions*, pour \$145 millions, de la *pâte de bois* pour \$93 millions, du *matériel de communication* pour \$82 millions et du bois *d'œuvre* pour \$65 millions. Toutes ces exportations québécoises procurèrent à l'économie canadienne des devises fortes (dollars américains) au montant d'environ \$3.3 milliards. Il est

évident que la participation d'un Québec indépendant à un marché commun Québec-États-Unis ne pourrait qu'accroître ces exportations à la suite de l'abolition des tarifs entre les deux pays.

Le point central consiste à établir si la baisse dans les exportations du Québec vers le reste du Canada, causée par la mise en place de la nouvelle structure tarifaire entre le Québec et les États-Unis et le reste du Canada, pourra être plus que compensée, et dans des délais relativement courts, par une réorientation d'une partie de ces exportations québécoises vers le marché américain. — Nous ne faisons pas allusion aux produits que nous importons du reste du Canada car toute baisse dans ces importations pourra être remplacée sans trop de difficultés par une augmentation de nos importations en provenance des États-Unis. — Donc, s'il nous est possible de démontrer qu'un Québec indépendant, membre d'un marché commun Québec-États-Unis, pourrait compenser toute perte de marchés dans le reste du Canada par un élargissement de ses ventes aux États-Unis, il est clair que les citoyens d'un tel Québec indépendant s'en trouveraient avantagés au triple point de vue du niveau soutenu de l'activité économique, des salaires plus élevés et des prix d'achat des produits abaissés.

Nous nous efforcerons donc dans les pages qui suivent d'analyser le type de production que le Québec exporte dans le reste du Canada et de voir si le remplacement de l'actuelle structure tarifaire par celle que possèdent présentement les États-Unis serait de nature à favoriser ou non un Québec indépendant.

## CHAPITRE PREMIER

### Le Québec dans le marché commun canadien

[Retour à la table des matières](#)

L'appartenance à l'union canadienne représente pour le Québec un arrangement économique de second ordre pour deux raisons fondamentales :

- 1) Premièrement, à cause du nationalisme économique « Canadian » passé et présent, qui trouve sa principale manifestation dans le tarif canadien vis-à-vis les États-Unis et qui est en grande partie responsable du déséquilibre économique qui existe entre le Québec et l'Ontario, en plus de forcer les travailleurs québécois à se contenter de bas salaires tout en obligeant les consommateurs québécois à déboursier des prix artificiellement élevés.
- 2) Deuxièmement, à cause de l'impossibilité pratique dans lequel se trouve le gouvernement du Québec de contrecarrer la discrimination économique à laquelle sont soumis les Québécois francophones.

De là découle la nécessité pour le Québec de s'affranchir du nationalisme économique croissant du reste du Canada, d'acquérir son *indépendance* et de l'assortir d'une adhésion simultanée à un *marché commun Québec-États-Unis*.

Depuis les jours où un groupe de financiers britanniques et quelques politiciens à leur solde <sup>1</sup> décidèrent de forcer les relations économiques de cette partie du

---

<sup>1</sup> En effet, il y avait au moins six membres du Cabinet Canadien sur les douze directeurs canadiens de la compagnie « The Grand Trunk Railway ». Ce n'est donc pas surprenant que la dette de cette compagnie de chemin de fer à l'endroit du gouvernement canadien dépassait en 1867 \$26 millions. « En autant que les produits étrangers étaient exclus du pays par des tarifs élevés, il en résultait une stimulation du commerce Est-Ouest et une assurance de revenus élevés pour le réseau de chemins de fer ; en autant que les produits réussissaient à s'introduire au Canada malgré la barrière tarifaire, le gouvernement en tirait des revenus qui pouvaient alors servir à couvrir les déficits des chemins de fer ». Voir W. T. Easterbrook et H. G. J. Aitken, *Canadian Economic History*, Toronto 1958, page 308 et page 394.

Voir aussi la récente et intéressante étude de Pierre Berton – *The National Dream : The Great Railway 1871-1881*, McClelland et Steward, Toronto, dans laquelle les Pères de la Confédération canadienne sont décrits comme ayant été des voleurs de grands chemins qui ne pensaient qu'à s'emplier les poches par le truchement du chemin de fer.



continent dans une direction Est-Ouest plutôt que Nord-Sud comme la géographie et les forces économiques les dirigeaient, plusieurs Canadiens et sans aucun doute une très grande majorité des Québécois francophones ont toujours senti que c'était là un prix trop élevé pour préserver des institutions britanniques et pour créer une oasis préférentielle pour les capitaux anglo-canadiens. Qui ne s'est pas interrogé pour savoir pourquoi le téléviseur qui coûte \$600 aux États-Unis exige un déboursé de \$1,000 au Canada ? Qui ne s'est pas demandé un jour pourquoi les salaires au Canada étaient en moyenne de trente (30) pourcent inférieurs à ceux des États-Unis alors même que les rendements sur les capitaux investis au Canada sont de 15 à 20 pourcent supérieurs à ceux réalisés aux États-Unis ? La situation est encore plus pitoyable au Québec car les salaires y sont encore inférieurs de quinze (15) pourcent à ceux de l'Ontario.

Il est évident que sur un continent aussi vaste que le continent Nord-Américain, on ne s'attend pas à ce que tous les prix et tous les salaires soient uniformes. Les avantages et les désavantages géographiques influencent la localisation des industries de différents niveaux de productivité, de sorte que les régions qui possèdent des industries à forte productivité ont des niveaux de revenus plus élevés que celles dont la structure industrielle est trop chargée d'industries en déclin ou à basse productivité.

Deux aspects de la question doivent immédiatement être soulevés à ce stade. En premier lieu, *les prix* des produits à l'intérieur d'un vaste marché commun ne peuvent pas diverger d'une région à l'autre d'un pourcentage supérieur à celui que ne justifient les coûts de transport et les frais supplémentaires de mise en marché. Par exemple, le Québec est tout particulièrement bien situé pour produire de l'aluminium (et ses produits dérivés) parce qu'il a un réservoir à bon marché de ressources hydroélectriques. Eh bien, si le prix d'une livre d'aluminium est de 28¢ à Montréal, et que les frais de transport de Montréal à Boston sont de 2¢ la livre, le prix de la livre d'aluminium québécois à Boston ne sera pas éloigné de 28¢ la livre à Boston, s'il n'existe pas de barrière tarifaire entre les deux régions. Évidemment, si le gouvernement canadien désire promouvoir, pour des raisons politiques, un commerce Est-Ouest et érige des tarifs pour ralentir les importations canadiennes de produits américains, les États-Unis pourront prélever un tarif de 5¢ la livre sur les ventes d'aluminium québécois aux États-Unis, de sorte que le prix de cet aluminium à Boston ne sera plus 28¢ mais bien 33¢ la livre. — Il est possible alors que les producteurs américains (Alcoa, Reynolds ou autres) puissent concurrencer avec succès le producteur québécois sur le marché de la Nouvelle-Angleterre même si leurs usines sont plus éloignées de ce marché et même si leurs coûts de production sont plus élevés. Il est reconnu en effet que les prix de l'aluminium québécois sont de 10 pourcent inférieurs à ceux qui prévalent aux États-Unis. Entre-temps, et *c'est là le point central, en forçant le producteur canadien à limiter sa production pour un marché plus restreint, il est tout probable que l'on réduise son efficacité en l'empêchant de récolter des économies de dimension et que l'on force ainsi ses coûts de production vers la hausse.* Le prix de la livre

d'aluminium peut alors être de 30¢ à Montréal plutôt que de 26¢. Par conséquent, l'effet d'une politique de commerce Est-Ouest est double : 1) Premièrement, un vaste marché est en partie soutiré à l'effort de vente du producteur québécois par la barrière tarifaire Canada-États-Unis ; 2) Deuxièmement, en cantonnant le producteur québécois dans un marché plus étroit, on limite artificiellement le niveau de ses opérations, la dimension de ses usines et la dimension de l'industrie dans laquelle il opère de sorte que son efficacité est réduite, la productivité des travailleurs abaissée et les salaires comprimés.

Le deuxième aspect de la question que nous soulevons relatif à la structure industrielle des régions consiste à savoir que la localisation des industries et des entreprises peut être influencée par la *politique tarifaire* et par les politiques gouvernementales en général, en autant que celles-ci influencent les coûts de production. En effet, tous les tarifs que le Canada impose pour empêcher les produits étrangers (surtout américains) de pénétrer au Canada et ceux que les États-Unis prélèvent de leur côté pour ralentir l'entrée de produits canadiens (et québécois) aux États-Unis ne sont pas de même niveau. Certains sont plus élevés que d'autres. Par exemple, le tarif canadien moyen qui protège l'industrie d'équipements industriels et électriques, surtout localisée en Ontario, est de 22 pourcent. Par contre, le tarif canadien moyen qui protège l'industrie des textiles, en grande partie localisée au Québec, n'est que de 15.4 pourcent. Cependant, contrairement à ce qu'on serait porté à penser à premier abord, ce n'est pas l'importance du tarif qui protège une industrie qui est primordial mais ce sont surtout les tarifs qui sont prélevés sur les produits intermédiaires qu'une industrie utilise pour parvenir au produit fini. Car, il est évident qu'une telle protection accordée aux produits intermédiaires élève leurs prix et cause nécessairement une hausse dans les coûts de production de l'industrie qui doit se les procurer pour sa propre production. La position concurrentielle d'une telle industrie peut alors être mise en péril, même si apparemment ses propres produits sont protégés par un tarif. Nous allons donc nous attarder quelque peu sur ce phénomène de la protection tarifaire réelle ou « effective » et voir comment certaines industries du Québec sont défavorisées à ce chapitre et voir les conséquences du retrait d'un Québec indépendant de l'union canadienne et son adhésion simultanée au marché commun Québec-États-Unis.

## CHAPITRE DEUXIÈME

### **Les industries du Québec et la protection tarifaire apparente et réelle qu'elles reçoivent à l'intérieur de l'union canadienne**

[Retour à la table des matières](#)

Les raisons qui amènent les résidents d'un pays ou d'une région à s'unir avec d'autres pays ou d'autres régions sont habituellement de deux ordres. La première est involontaire et est le résultat de la force militaire qui brise la volonté des individus et la remplace par les objectifs impérialistes du pays conquérant. L'appartenance forcée de la Tchécoslovaquie à l'empire de l'Union Soviétique est sans aucun doute l'exemple le plus frappant de ce type d'intégration forcée des pays et des économies. La deuxième est voulue et recherchée puisqu'elle est le résultat d'un calcul économique jugé favorable au bien-être des populations. C'est ce type de rapprochement volontaire qui prévaut présentement en Europe entre la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, la Hollande, la Belgique et le Luxembourg à l'intérieur du Marché Commun européen. C'est le même type de considérations qui incite la Grande-Bretagne à délaissier ses liens avec le Commonwealth et à rechercher son adhésion dans la Communauté Économique Européenne.

Si donc les grands pays trouvent avantageux de rechercher des rapprochements économiques avec leurs voisins jusqu'à la fusion complète de leurs économies, et cela malgré les quelques entraves au caractère absolu de leur souveraineté nationale, on comprend facilement pourquoi il est souvent impératif pour les plus petits pays de ne pas s'isoler économiquement, de crainte dans cette ère moderne de devenir des îlots de pauvreté dont la seule richesse risque de n'être qu'une souveraineté d'apparat.

Heureusement, un nombre de plus en plus grand d'hommes politiques à travers le monde perçoivent avec plus ou moins de clarté cet impératif fondamental de notre temps. Les hommes politiques sont cependant souvent en retard dans ce domaine par rapport aux populations car l'expérience et le sens commun de ces dernières se révèlent souvent de meilleurs baromètres pour percevoir les intérêts fondamentaux des peuples que les cheminements intellectuels laborieux des stratèges politiques. Ces derniers sont habituellement dans l'obligation de ménager

des intérêts particuliers et ils doivent assurer leur survie électorale. Bien souvent, les intérêts des majorités sont souvent camouflés par l'apparence des situations présentes, de sorte qu'une étude en profondeur est nécessaire pour dégager ce que les gens ressentent d'instinct ou d'expérience.

Nulle part ailleurs dans le domaine économique cette distinction entre les apparences et la réalité est-elle davantage nécessaire que lorsque l'on se penche sur les effets de la protection tarifaire accordée à certaines industries d'un pays ou d'une région. Car, en autant que le prix des matériaux primaires et des produits intermédiaires sont maintenus artificiellement élevés par les tarifs canadiens, par exemple, il en résulte un désavantage économique direct pour les industries qui doivent acheter ces matériaux et ces produits. Si donc la protection tarifaire apparente accordée à ces industries est relativement basse, il peut même alors en résulter une *protection tarifaire réelle négative* qui contracte leurs niveaux d'opération et leur bloque l'accès aux marchés d'exportation. Cet effet déprimant sur certaines industries vient alors s'ajouter, bien entendu, à celui qui découle des tarifs des pays adjacents. Que cela ait été le résultat d'une politique concertée ou pas, une étude approfondie de la structure tarifaire canadienne entreprise au département d'Économie de l'Université de Montréal, nous a permis d'établir que *l'Ontario possède un nombre disproportionné d'industries pour lesquelles la protection tarifaire réelle est très élevée à l'intérieur de l'union canadienne. Le contraire vaut pour le Québec. Cette constatation s'accompagne d'un autre résultat tout aussi important selon lequel la structure tarifaire actuelle des États-Unis serait considérablement plus avantageuse pour les industries du Québec que l'actuelle structure tarifaire de l'union canadienne.*

### **Le tarif canadien et l'industrie québécoise.**

On sait depuis longtemps que le Québec possède une des bases industrielles les plus faibles, surtout lorsqu'on la compare à la structure industrielle de l'Ontario. Ce que l'on sait moins cependant c'est jusqu'à quel point la structure tarifaire canadienne est responsable de ce déséquilibre industriel entre le Québec et l'Ontario. On ignore aussi combien plus avantageuse serait la structure tarifaire américaine pour les industries québécoises, en plus de leur procurer un marché suffisamment vaste pour permettre une spécialisation et une production de masse. En effet, malgré la présence à nos portes d'un riche marché d'écoulement qui nous aurait permis de nous spécialiser dans des industries à haute productivité et à hauts salaires, nous avons choisi de participer à un marché commun canadien contre nature. En réalité, lors des négociations qui ont précédé l'actuelle Confédération, les dirigeants politiques québécois du temps ont décidé, par ignorance ou par calcul, de participer à ce réalignement du commerce continental dans une direction non-économique Est-Ouest, afin d'alimenter en achalandage un chemin de fer déficitaire. Ils participèrent aussi à l'élaboration de cette politique dite « Nationale » qui consista essentiellement à ériger un mur tarifaire entre le Canada et les États-Unis qui élevait les prix d'une foule de produits pour les résidents de

toutes les régions canadiennes mais subventionnait lourdement le développement industriel de la province la mieux située pour ce nouveau commerce Est-Ouest et la mieux pourvue en capitaux, c'est-à-dire l'Ontario. Il ne faut donc pas s'étonner que l'Ontario constitue encore aujourd'hui le centre du nationalisme économique « Canadian ». — Il convient plutôt de se demander pourquoi les Québécois et, surtout les Québécois francophones, ont-ils si longtemps accepté comme peuple de participer à ce marché de dupes. Sans doute la complexité de la réalité économique a-t-elle détournée la majorité de notre population de la perception de ses véritables intérêts économiques.

On sait que le Québec est abondamment bien pourvu en ressources de matières premières et en forces motrices. C'est ce qui lui permit, en 1969, d'exporter à l'extérieur du Canada (surtout aux États-Unis) pour \$3 300 millions de produits. Ces exportations québécoises sont parmi toutes les exportations les plus stables car elles se composent de produits dont la demande aux États-Unis est forte et croissante. Ainsi, tel que mentionné précédemment, le Québec exporta en 1969, pour \$516 millions de papier journal, pour \$329 millions d'aluminium et divers alliages, pour \$251 millions de minerai de fer, pour \$215 millions de cuivre et d'alliages, pour \$167 millions d'amiante, pour \$93 millions de pâte de bois, pour \$82 millions de matériel de communication et pour \$65 millions de bois d'œuvre.

Il n'est donc pas surprenant de constater que ces industries, principalement axées sur l'exportation vers les États-Unis, occupent aussi une part importante dans la production totale du Québec. Cette importance se maintiendra quelque soit le statut politique du Québec et s'accroîtra certainement avec l'établissement d'un marché commun Québec-États-Unis. Quoique nous ne possédions pas la ventilation complète des productions manufacturières au Québec pour l'année 1966, les données indiquent néanmoins que les cinq principales industries manufacturières au Québec, en ce qui concerne la valeur totale de la production, sont :

- 1) *l'industrie des aliments et boissons* avec une production de \$1 895 millions en 1966 ;
- 2) *l'industrie du papier et des produits connexes* avec \$1 132 millions ;
- 3) *l'industrie des métaux primaires* avec \$848 millions ;
- 4) *l'industrie du vêtement* avec \$739 millions ;
- 5) *l'industrie du textile* avec une production de \$731 millions.

Ces cinq secteurs manufacturiers représentent au delà de 50 % (une production de \$5 345 millions sur une production manufacturière totale de \$10 456 en 1966) de la production manufacturière totale du Québec. Or, de ces cinq industries

fondamentales, un produit presque uniquement pour le marché québécois (76.5 %), soit l'industrie des aliments et boissons. Deux ont une très grande partie de leur marché à l'étranger, et surtout aux États-Unis, soit l'industrie du papier (54.0 %) et l'industrie des métaux primaires (43.9 %). — Finalement, deux autres desservent une partie appréciable du marché canadien en dehors du Québec, soit l'industrie du vêtement (56.1 %) et l'industrie du textile (38.3 %) <sup>1</sup>.

Avant de voir cependant quel serait l'effet de l'adhésion du Québec à un marché commun Québec-États-Unis sur ces deux dernières industries québécoises, analysons l'influence de la structure tarifaire canadienne sur l'économie du Québec et sur celle de l'Ontario.

Disons tout d'abord que la moyenne des tarifs apparents ou nominaux au Canada est de 16.0 % de la valeur des produits importés, que ces tarifs sont plus élevés pour les produits finis que pour les produits intermédiaires et les matériaux bruts. De plus, comme nous l'avons souligné précédemment, plus les tarifs apparents prélevés sur les produits intermédiaires et sur les matériaux bruts sont élevés, plus basse est la production tarifaire réelle accordée aux producteurs de produits finis. En effet, tout producteur de produits finis doit acheter des matières premières et des produits semi-ouvrés afin de les transformer en produits prêts à être écoulés. Par conséquent, si un tarif prélevé sur les importations de produits semi-ouvrés, par exemple, élève les prix de ces produits, cet accroissement artificiel dans les coûts de fabrication équivaut à une réduction de la protection tarifaire réelle que lui procure le tarif apparent prélevé sur les importations de son propre produit fini. D'une part, le tarif sur le produit fini permet au producteur d'élever son prix, tandis que, d'autre part, les tarifs prélevés sur les produits qu'il achète l'obligent à déboursier davantage pour se procurer ses matériaux et ses produits semi-ouvrés. L'évaluation de la protection tarifaire accordée à une industrie s'obtient donc en soustrayant l'effet négatif des tarifs de leur effet positif.

On se rend bien compte, dans ces conditions, que l'analyse des effets des tarifs sur les économies régionales relèvent davantage de la protection tarifaire réelle que du seul tarif apparent. Ainsi, alors que la moyenne des tarifs canadiens apparents ou nominaux est de 16.0 %, tel qu'indiqué précédemment, la moyenne des tarifs réels ou « effectifs » au Canada est égale à 30.6 % des valeurs ajoutées dans les industries protégées, la valeur ajoutée se définissant comme la différence entre la valeur d'un produit fabriqué par une entreprise et les achats de matériaux et de produits intermédiaires que l'entreprise doit effectuer au cours de la production. Par conséquent, nous pouvons dès maintenant établir que les productions manufacturières qui jouissent d'un taux de protection tarifaire réelle plus élevé que la moyenne canadienne de 30.6 % peuvent être considérées, de prime abord, favorisées par rapport à celles pour qui la protection réelle est inférieure à cette

---

<sup>1</sup> Cf. « Les échanges entre le Québec et le monde extérieur », *Bureau de la Statistique du Québec, Statistiques*, vol. IV, n° 2.

moyenne. Or, *sur 53 groupes de produits jouissant d'une protection tarifaire réelle égale ou supérieure à la moyenne, l'Ontario était fortement représenté (c'est-à-dire avait une production dans ces secteurs qui dépassait celle du Québec) dans 36 groupes alors que le Québec ne possédait que 13 groupes.* Quatre groupes de produits fortement protégés au Canada étaient à peu près également répartis dans les deux provinces.

Fait intéressant, dans huit des 36 industries fortement protégées, localisées en Ontario, il n'y avait pas de contrepartie digne de mention au Québec.

Il existe une présomption que les industries fortement protégées dans un pays fabriquent des produits pour lesquels les coûts de transport ne sont pas le facteur déterminant dans la localisation des entreprises. En effet, si les produits étaient très coûteux à transporter, il n'y aurait nul besoin d'ériger une haute barrière tarifaire pour bloquer leur entrée de l'étranger. Ce n'est pas le fait du hasard, par exemple, que le tarif réel canadien pour les cimenteries est égal à 4.0 % alors que celui sur les appareils électroménagers (radio, TV) est égal à 51.4 %. Par conséquent, ce sont les tarifs réels très élevés qui ont l'impact le plus prononcé sur la structure industrielle d'un pays et sur chacune des économies régionales. Ces hauts niveaux de protection réelle ont des effets économiques facilement prévisibles. Premièrement, les secteurs fortement protégés drainent vers eux des ressources qui iraient, en d'autres circonstances, vers des secteurs non-commercialisables ou vers des secteurs axés vers l'exportation. Parce que ces industries sont hautement protégées, elles peuvent se permettre des coûts de production plus élevés sans risquer leur survie, c'est-à-dire qu'elles peuvent déboursier davantage pour la main-d'œuvre, les matériaux, et les produits intermédiaires. Deuxièmement, la forte protection tarifaire permet à chaque entreprise dont la production est soulagée de la concurrence extérieure de charger le prix international pour le produit, plus le pourcentage que les concurrents étrangers doivent déboursier en coûts de transport et en droits douaniers. Plus le tarif est élevé, plus le prix domestique est élevé. Troisièmement, les industries d'exportation sont directement désavantagées par ces tarifs élevés puisqu'elles doivent concurrencer les industries protégées pour obtenir de la main-d'œuvre, des matériaux et des produits intermédiaires. C'est pourquoi on considère à juste titre le tarif comme étant autant une taxe aux exportations domestiques qu'un impôt prélevé sur les produits importés.

Faut-il alors s'étonner après les constatations énoncées plus haut, que l'épicentre de l'inflation au Canada se trouve toujours concentré en Ontario alors que le Québec et les autres provinces plus pauvres doivent subir les assauts des politiques anti-inflationnistes et « nationales » du gouvernement fédéral même si leur taux de chômage est démesurément élevé et que l'activité économique est stagnante ? Parce que les industries canadiennes les plus fortement protégées sont concentrées en Ontario, ce qui en fait une région où les coûts de production sont plus élevés que dans le reste du Canada, il en résulte une tendance structurelle à communiquer à l'ensemble de l'union canadienne par le truchement des prix à la

hausse, toute tendance inflationniste dans cette province *quelle que soit l'évolution de l'activité économique dans les autres régions*. C'est là un facteur conjoncturel négatif pour le Québec qui n'entre pas présentement dans les politiques anticycliques du gouvernement central.

Le désavantage le plus sérieux pour le Québec, parce qu'il est permanent, relève cependant de ce biais de la structure tarifaire canadienne en faveur de l'Ontario. Qu'on ait consciemment élaboré cette structure tarifaire ou qu'elle soit le résultat des pressions des milieux d'affaires ontariens, cela ne modifie nullement le fait que la taille et le degré de spécialisation du secteur manufacturier au Québec n'ont pas été favorisés au même titre que ceux du secteur manufacturier ontarien. De plus, quoiqu'il soit difficile de l'établir avec des données statistiques, on peut supposer que ce haut niveau de protection tarifaire concentré en Ontario a eu comme résultat additionnel de brimer la croissance et même l'apparition d'industries québécoises d'exportation.

*En conclusion, on peut résumer l'analyse précédente en disant que la structure tarifaire canadienne fonctionne surtout au profit de l'Ontario, alors même que ces tarifs ralentissent les exportations du Québec en plus de cantonner plusieurs entreprises québécoises dans un marché trop étroit pour permettre une production efficace et productive.*

*En résumé, donc, l'Ontario peut compter sur 68 % des industries les plus hautement protégées au Canada, le Québec sur 24 %, alors que 9 % sont également réparties dans les deux provinces. Et devant une telle situation, faut-il encore s'étonner que l'Ontario soit portée au nationalisme économique et s'efforce de préserver son marché en s'isolant de l'économie américaine ?*

Le tableau qui suit identifie les 53 groupes de produits les plus protégés au Canada, en spécifiant pour chacun le tarif apparent ou nominal, le tarif réel « effectif », de même que sa localisation principale en Ontario ou au Québec.



**Tableau 1**  
**Les 53 industries les plus fortement protégées**  
**par le tarif canadien <sup>1 2</sup>**

Nom de l'industrie	Le tarif apparent ou nominal %	Le tarif réel ou effectif %	% de la valeur ajoutée <sup>3</sup> par chaque industrie par rapport à la valeur ajoutée au Canada par cette même industrie	
			En Ontario %	Au Québec %
Brasseries	35.9	53.2	46.4	24.9
Distilleries	171.2	641.9	61.2	27.5
Industrie du vin	25.2	45.2	72.8	négl. <sup>4</sup>
Huiles végétales	4.7	35.9	70.6	négl.
Confiseries	17.3	31.6	63.8	27.3
Manufactures de produits de tabac	72.5	213.8	30.7	69.3
Articles divers en cuir	23.1	39.5	49.5	45.8
Industrie du caoutchouc	20.1	40.6	76.8	20.0
Accessoires d'automobile en tissu	30.3	90.9	93.0	négl.
Feutre pressé et aéré	24.2	84.4	90.9	négl.
Préparation des fibres	20.0	67.6	76.5	19.7
Tapis et carpettes <sup>5</sup>	28.2	66.8	52.9	négl.
Fabrication de boîtes en bois	22.5	40.2	69.2	18.8
Industrie du meuble de maison	25.8	45.7	48.1	37.7
Autres industries du meuble	25.8	43.8	72.8	37.3
Industrie du meuble de bureau	26.8	41.8	76.0	29.2
Manufactures de boîtes (carton ondulé)	20.8	59.6	48.1	30.0
Autres transformations du papier	22.2	37.0	67.1	24.8
Sacs en papier et en plastique	20.7	36.6	43.2	37.1
Boîtes pliantes et montées	20.8	31.4	60.5	28.1

<sup>1</sup> Les tarifs effectifs ont été calculés par James R. Melvin et Bruce W. Wilkinson pour l'année 1963 – voir Effective Protection in The Canadian Economy, Conseil Économique du Canada.

<sup>2</sup> L'arrivée des réductions tarifaires dans le cadre des accords Kennedy a affecté le classement des tarifs effectifs des diverses industries. Cependant, les réductions tarifaires nominales consenties affectent surtout les produits intermédiaires et ont eu pour effet bien souvent de hausser le tarif effectif des produits finis.

<sup>3</sup> Les chiffres sur la valeur ajoutée sont ceux de 1965. BFS-31-205.

<sup>4</sup> Négligeable.

<sup>5</sup> Il existe six (6) producteurs de tapis et carpettes au Québec, mais les données statistiques sont tenues confidentielles par le Bureau Fédéral de la Statistique. Pour l'année 1965, cependant la valeur totale des expéditions de tapis et carpettes pour l'ensemble du Canada fut de \$79.9 millions, alors que pour l'Ontario les expéditions se montaient à \$43.3 millions, la différence étant produite par trois autres provinces dont le Québec, la Nouvelle-Écosse et le Manitoba.

(Suite)

Nom de l'industrie	Le tarif apparent ou nominal %	Le tarif réel ou effectif %	% de la valeur ajoutée <sup>1</sup> par chaque industrie par rapport à la valeur ajoutée au Canada par cette même industrie	
			En Ontario %	Au Québec %
Estampage, matricage et revêt (métaux)	21.6	50.8	59.6	26.7
Prod. métalliques d'arch. et d'ornementation	18.0	33.6	55.4	25.1
Carrosserie (camion) et remorque	70.7	57.6	66.9	10.0
Mat. roulant de chemin de fer	16.6	33.4	66.1	négl.
Appareils électro-ménagers (radio, TV)	20.7	51.4	87.0	12.1
Gros appareils (électriques ou non)	19.7	41.5	76.3	négl.
Petits appareils électriques	19.7	36.1	85.8	13.3
Batteries	17.4	30.6	66.9	négl.
Abrasifs	20.5	48.1	89.3	négl.
Autres prod. minéraux non métalliques	19.9	40.7	66.5	17.3
Produits du gypse	25.0	39.0	31.7	négl.
Produits en béton	18.3	33.7	49.8	28.5
Savon et composé de nettoyage	19.5	37.4	87.2	9.4
Produits médicaux et pharmaceutiques	22.5	31.9	51.1	48.3
Balais, vadrouilles, brosses	30.0	61.1	68.9	14.5
Articles en mat. plastiques	19.1	35.3	59.6	33.8
Moulins à farine	8.8	38.1	25.2	32.3
Fab. de gants en cuir	23.1	37.4	21.8	59.1
Manuf. de crépins en cuir	21.3	37.2	19.0	81.0
Textiles synthétiques	30.3	64.0	négl.	50.1
Sacs de coton et de jute	14.7	53.5	19.4	49.2
Linoléums et tissus enduits	24.9	46.4	31.2	68.8
Fabr. de tissus de laine	19.3	42.6	38.2	57.7
Filés et tissus de coton	20.0	40.0	négl.	77.5
Bonneterie et tricot	31.1	77.1	39.4	51.0
Ind. des bas et chaussettes	25.2	40.1	34.1	64.7
Articles en fourrure	25.0	103.4	26.0	62.7
Manuf. de gants en tissus	26.5	37.1	34.6	65.4
Ind. des corsets et soutiens-gorge	28.4	36.4	38.1	62.0
Ind. des cercueils	25.5	34.3	39.0	42.8
Papier-toiture asphalté	25.0	54.7	37.9	42.0
Fils et câbles électriques	20.3	45.6	40.4	52.3
Bijouterie et orfèvrerie	22.5	46.9	71.7	19.0

<sup>1</sup> Les chiffres sur la valeur ajoutée sont ceux de 1965. BFS-31-205.

## APPENDICE

### Au chapitre deuxième

[Retour à la table des matières](#)

Nous voudrions, pour le bénéfice des spécialistes en matières économiques, approfondir quelque peu ce phénomène d'un impact discordant de la structure tarifaire canadienne selon que l'on considère les industries du Québec et celles de l'Ontario. En particulier, nous voudrions souligner la contribution que peut apporter une connaissance précise de la localisation des industries les plus fortement protégées au Canada à la compréhension de certains problèmes économiques du Québec et de la région de Montréal.

Dans une étude intitulée : « Les orientations du développement économique régional dans la province de Québec », publiée par le Ministère Fédéral de l'Expansion Économique Régionale, trois économistes de l'Université de Montréal, les professeurs B. Higgins, F. Martin et A. Raynauld, parvinrent à la conclusion que « *le Québec non seulement n'a pas les « bonnes » industries mais dans celles qu'il possède, il ne peut pas maintenir sa position concurrentielle* ».

La même étude permet aussi d'établir un phénomène ahurissant, à savoir une variation relative nette de — 27 611 emplois manufacturiers au Québec pendant la période de forte croissance économique de 1961 à 1965. — On a pu établir que ce retard québécois dans la croissance du nombre d'emplois manufacturiers était attribuable jusqu'à concurrence de — 16 223 emplois à la piètre composition industrielle du Québec et de — 11,378 emplois à un mouvement des industries québécoises vers le reste du Canada<sup>1</sup>. De là la conclusion précédente que l'économie du Québec est non seulement mal-en-point quant à son type d'industries, mais que le phénomène va en empirant.

Rares sont les hommes politiques québécois qui saisissent clairement la gravité et l'urgence d'une situation économique aussi chancelante. Mais diagnostiquer le problème ne suffit pas. Il faut en plus expliquer les causes sous-jacentes qui lui ont

---

<sup>1</sup> La signification de ces pertes d'emplois doit être interprétée dans le sens suivant : si, par exemple, dans une industrie concentrée au Québec, il se crée, à l'aide d'une technologie nouvelle ou pour toute autre raison 100 nouveaux emplois en Ontario alors qu'il se produit en même temps une rationalisation de l'industrie au Québec qui provoque la perte de 100 emplois, il en résulte une perte relative d'emplois au Québec.

donné naissance et proposer les remèdes qui sont les plus susceptibles de le corriger.

Or, cette constatation de la concentration de l'emploi manufacturier au Québec dans les industries à faible croissance ou en déclin et à faible productivité peut s'expliquer en bonne partie, spécialement pour la perte d'emplois attribuables à la composition industrielle, par l'influence dévastatrice de la structure tarifaire canadienne sur la composition industrielle du Québec et surtout par cette limitation artificielle que le tarif canadien impose à la croissance des industries que nous possédons déjà. En effet, d'une part la politique tarifaire canadienne a favorisé les industries localisées en Ontario, et, d'autre part, la politique fédérale du commerce Est-Ouest a forcé les industries québécoises à produire pour un marché restreint. Or, ces industries sont en grande partie des industries de biens de consommation dont la demande est à faible élasticité — prix et revenu — et qui exigent des procédés de fabrication de masse pour être productives (textiles, vêtements, produits en cuir, etc.). Ces industries s'accommodent mal de l'étroitesse du marché canadien. Tel n'est pas le cas de la plupart des industries fortement protégées en Ontario dont la demande est plus élastique et qui s'accommodent davantage du marché canadien et peuvent ainsi maintenir un niveau moyen de productivité.

Le tableau suivant illustre bien la situation lorsqu'on isole les industries canadiennes les plus hautement protégées et qu'on observe le comportement des industries localisées en Ontario et celles qui sont localisées au Québec. Pendant la période 1961-65, la plupart des industries protégées en Ontario ont connu des taux de croissance très rapide avec une progression similaire dans l'emploi. Le contraire est justement vrai pour les quelques industries protégées localisées au Québec qui ont connu des taux de croissance pitoyables et qui ont, en conséquence, perdu des emplois. Ce sont les industries québécoises des moulins à farine, des crépins et chaussures en cuir, des linoléums et tissus enduits, l'industrie des bas et chaussettes et les articles en fourrure qui ont le plus souffert, malgré leur protection tarifaire, puisque leur taux de croissance fut négatif. Toutes ces industries ont besoin d'un marché plus vaste et, si possible, mieux protégés pour pouvoir croître et hausser leur productivité. Ce marché, ce n'est pas l'union canadienne qui le leur fournit. *Ce serait plutôt le riche marché des États-Unis, si le Québec se rendait compte une fois pour toutes que ses avantages vitaux résident dans un commerce Nord-Sud et non pas Est-Ouest, comme le lui impose le carcan tarifaire de l'union canadienne.*

**Tableau 2**

**Diverses statistiques sur les industries canadiennes les plus protégées par le tarif canadien**

	<b>Part du Québec dans l'emploi canadien</b>	<b>Variation procentuelle de l'emploi au Canada par ind.</b>	<b>Variation dans l'emploi dues aux conditions régionales Québec</b>	<b>Variation dans l'emploi dues aux conditions régionales Ontario</b>
	<b>%</b>	<b>1961-65</b>	<b>1961-65</b>	<b>1961-65</b>
				- 102
Brasseries	31.94	- 4.0%	- 18	
Distilleries	34.52	1.0	- 193	187
Industrie du vin	—	23.0	- 4	- 63
Huiles végétales	—	10.0	—	- 24
Confiseries	27.34	3.0	-214	590
Produits de tabac	76.56	-2.0	8	346
Articles divers en cuir	—	15.0	- 274	320
Industrie du caoutchouc	30.96	31.0	- 277	192
Industrie textiles diverses (tissus pour autos)	—	—	1,033	1,039
Feutre pressé et aéré	—	3.0	- 15	6
Préparation des fibres	—	9.0	0	-16
Tapis et carpettes	42.25	89.0	—	- 647
Fabrication de boîtes en bois	—	10.0	- 256	320
Industrie du meuble de maison	—	14.0	- 51	146
Autres ind. du meuble	41.28	34.0	293	- 104
Ind. de meuble de bureau	33.22	—	-111	192
Manuf. de boîtes en carton	—	13.0	- 270	251
Autres transformations du papier	—	22.0	112	- 202
Sacs en papier et en plastique	—	—	N.D.	N.D.
Boîtes pliantes et montées	—	—	—	—
Estampage matricage (métaux)	27.89	36.0	644	- 581
Prod. mét. d'architecture et d'ornementation	29.02	29.0	- 24	- 545
Carrosserie (camion) et remorque	12.06	48.0	117	- 382
Mat. roulant de chemin de fer	21.58	45.0	—	1,128
App. Électroménagers (radio TV)	13.46	0.0	-1,458	1,336
Gros appareils électriques ou non	—	15.0	—	312
Petits appareils électriques	9.80	29.0	- 246	332
Batteries	—	14.0	—	42
Abrasifs	—	14.0	—	134
Autres prod. minéraux non métalliques	—	37.0	—	51
Produits du gypse	—	6.0	- 1	—

(suite)

	Part du Québec dans l'emploi canadien	Variation procentuelle de l'emploi au Canada par ind.	Variation dans l'emploi dues aux conditions régionales Québec	Variation dans l'emploi dues aux conditions régionales Ontario
	%	1961-65	1961-65	1961-65
Produits en béton	28.43	28.0	102	39
Savon et composé de nettoyage	14.84	-2.0	96	-157
Produits med. et pharmaceutiques	—	14.0	46	-6
Balais, vadrouilles et brosses	—	14.0	-43	106
Articles en mat. plastiques	30.03	45.0	-413	469
Moulins à farine	29.11	-5.0	72	42
Fab. de gants en cuir	—	1.0	-33	42
Manuf. de crépins en cuir et chaussures	53.32	-7.0	-654	374
Textiles synthétiques	61.90	30.0	-519	—
Sacs de coton et de jute	—	6.0	19	-5
Linoléums et tissus enduits	69.08	6.0	13	-11
Fabr. de tissus de laine	—	10.0	83	-87
Filés de tissus de coton	72.57	4.0	-158	—
Bonneterie et tricot	48.66	21.0	722	-583
Ind. des bas et chaussettes	66.22	19.0	351	-298
Articles en fourrure	59.70	24.0	68	6
Manuf. de gants en tissus	—	—	—	—
Ind. des corsets et soutiens-gorge	—	18.0	-52	52
Ind. des cercueils	—	2.0	27	-9
Papier-toiture asphalté	—	15.0	-152	270
Fils et câbles électriques	41.79	20.0	-35	-54
Bijouterie et orfèvrerie	28.44	5.0	-79	60

Source : *La croissance de l'emploi dans les industries manufacturières*, Bureau Fédéral de la Statistique, catalogue n° 31-503.

## CHAPITRE TROISIÈME

### Le tarif canadien et le commerce du Québec avec le reste du Canada

[Retour à la table des matières](#)

Une observation attentive de la réalité économique au Canada permet de constater que l'objectif premier du nationalisme économique « Canadian » a été réalisé et qu'une partie importante des échanges a été orientée dans une direction Est-Ouest plutôt que Nord-Sud. Il en est résulté un marché commun canadien contre nature puisqu'il repose avant tout sur un *effet de détournement de commerce* plutôt que sur un *effet de création de commerce*. En somme, la plupart des régions économiques de l'union canadienne ne sont pas naturellement complémentaires mais fondamentalement concurrentes.

En effet, cette politique du commerce forcé Est-Ouest a permis d'assurer à l'Ontario un accès privilégié aux marchés des autres régions de l'union (effet de création de commerce), mais ceci en obligeant toutes les régions du Canada à acheter des produits à des prix supérieurs à ceux du marché mondial et surtout américain. Les grands gagnants de ce marché commun contre nature que représente l'union canadienne ont donc été les producteurs de l'Ontario qui sont subventionnés par les consommateurs des autres régions et surtout du Québec.

En d'autres termes, il serait plus économique et plus conforme aux avantages comparatifs dont jouit le Québec, de réduire ses importations coûteuses en provenance de l'Ontario et d'accroître celles en provenance des États-Unis, tout en réalignant une partie de ses exportations de l'Ontario vers les États-Unis afin de bénéficier des économies de dimension ou d'échelle qu'offre un vaste marché de consommation. C'est un secret de polichinelle que l'industrie du textile est en difficultés au Québec à cause de l'étroitesse du marché canadien qui l'empêche de s'adonner à la fabrication en série et l'oriente vers une production trop diversifiée. Non seulement l'industrie québécoise du textile est acculée à l'inefficacité par un marché canadien trop étroit, malgré l'excellence et le modernisme de ses

équipements, mais elle doit en plus déboursier des sommes artificiellement gonflées pour se procurer cette machinerie à cause du mur tarifaire canadien <sup>1</sup>.

Cette industrie québécoise du textile illustre bien la position doublement désavantageuse dans laquelle se trouvent les industries de transformation du Québec, dont la basse productivité et les bas salaires sont en grande partie artificiels et causés par une politique tarifaire spécialement conçue pour industrialiser l'Ontario. Si donc le Québec pouvait assurer un débouché suffisamment vaste pour ses industries, il en résulterait une hausse dans le niveau de productivité dans le secteur manufacturier québécois et une augmentation dans le niveau de vie des Québécois. *Nous nous appliquerons donc à démontrer dans ce chapitre que le retrait du Québec de ce marché commun contre nature qu'est l'union canadienne pour former un marché commun Québec-États-Unis, tout en acquérant son indépendance politique chemin faisant, non seulement n'abaisserait pas le niveau de vie des Québécois mais le rapprocherait du niveau de vie des Américains.*

### **Les flux commerciaux.**

Les données statistiques du volume des échanges commerciaux entre le Québec et les autres régions canadiennes ne sont pas aussi précises et détaillées que celles qui existent pour les flux commerciaux entre les pays dûment constitués. En effet, il n'existe pas de frontières entre le Québec et les autres régions canadiennes comme il existe des frontières entre le Québec et les états de la Nouvelle-Angleterre, par exemple. Pour évaluer ces flux commerciaux entre le Québec et les autres régions canadiennes, le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec doit donc faire un recensement des manufacturiers québécois en leur demandant d'identifier la destination de leurs expéditions. Les importations québécoises en provenance des autres régions du Canada sont encore plus difficiles à évaluer avec précision puisque les acheteurs sont habituellement beaucoup moins concentrés que les vendeurs.

Néanmoins, le Ministère de l'Industrie et du Commerce québécois a pu évaluer les exportations que le Québec expédia vers les autres provinces pour l'année 1961. Des évaluations précises pour les importations québécoises de produits fabriqués dans le reste du Canada font encore défaut, mais une évaluation éclairée, surtout en tenant compte de la forte concentration des industries les plus protégées en Ontario, permet de croire que celles-ci sont fort importantes <sup>2</sup>. De plus, étant donné les fortes entrées de capitaux au Québec, il est permis de croire, en se référant à la théorie des transferts, que la balance commerciale du Québec est déficitaire et que les importations québécoises surclassent les exportations du Québec.

---

<sup>1</sup> Une situation identique existe pour l'industrie de la chaussure. – Récemment cinq manufacturiers québécois de chaussures se sont groupés en vue de l'exportation vers le marché américain.

<sup>2</sup> Voir annexe B à la fin du présent ouvrage.



L'équilibre ou non de la balance commerciale du Québec avec le reste du Canada n'est pas un facteur essentiel dans l'analyse des flux commerciaux entre le Québec et le reste du Canada de même qu'il ne l'est pas pour l'étude des flux commerciaux potentiels entre le Québec et les États-Unis dans le cadre d'un marché commun Québec-États-Unis. En réalité, le problème se situe surtout au niveau des exportations québécoises car rares sont les produits importés du reste du Canada qui ne pourraient pas l'être à meilleur compte des États-Unis avec un marché commun Québec-États-Unis.

De plus, en posant comme hypothèse que le Québec forme un marché commun avec les États-Unis et érige donc entre lui et les autres provinces du Canada la structure tarifaire américaine, il ne faudrait pas croire que tout le commerce entre le Québec et les autres régions canadiennes serait coupé, pas plus que le tarif entre le Canada et les États-Unis n'empêche le Québec d'y exporter au delà de 15 pour cent de sa production totale. En réalité, tout l'impact de la substitution de la structure tarifaire américaine à la structure tarifaire canadienne se situe au niveau de la réorientation de certaines industries québécoises handicapées par l'étroitesse du marché canadien vers un marché américain qui permet d'élever leurs productivités. Cette substitution permet aussi, évidemment, d'élever le niveau de vie des Québécois en leur procurant des produits à meilleur compte et en leur permettant de retirer des revenus qui reflètent la productivité accrue de leurs industries.

Par conséquent, un œil non-averti, cantonné dans l'analyse statique des phénomènes économiques, peut être terrifié de constater que les exportations, québécoises vers le reste du Canada en 1961 représentaient 31.1 pour cent de la production manufacturière ou quelque 22 pour cent du produit national brut du Québec. En réalité, ce n'est là qu'un résultat normal et prévisible d'une politique tarifaire visant à promouvoir le commerce canadien sur un axe Est-Ouest. Bien plus, c'est même là une nécessité économique que le Québec exporte une part appréciable de sa production vers les autres provinces car, en dernière analyse, nous payons nos importations avec nos exportations, de sorte qu'en leur absence l'Ontario ne pourrait pas déverser au Québec et dans les autres provinces ses produits industriels artificiellement majorés. Il convient sans doute de se rappeler ici que le tarif nominal canadien est en moyenne de 16.0 %. En autant que les producteurs canadiens haussent leurs prix en conséquence et que les importations québécoises en provenance des autres provinces sont au moins aussi importantes que nos exportations vers le reste du Canada, il en résulte dès lors une perte annuelle des consommateurs québécois qui dépasse facilement le milliard de dollars. Lorsqu'on y ajoute les pertes d'efficacité au niveau de la production, la perte annuelle des Québécois est beaucoup plus élevée (voir l'Annexe – B).

L'analyse devient vraiment intéressante cependant quand on s'arrête à étudier le type de produits que le Québec exporte vers les autres provinces. En réalité, ce sont pour la plupart des produits dont une production exigerait théoriquement

qu'elle soit menée sur une haute échelle pour pouvoir recueillir les économies d'échelle qui s'y rattachent. Que constatons-nous en effet ? Nous constatons que le Québec exporte vers les autres provinces surtout *des produits de textile, des vêtements, des produits en cuir, des produits de caoutchouc, des produits du tabac, du matériel de transport*. — Or, la plupart de ces industries sont en déclin au Québec parce que la petitesse du marché commun canadien ne leur permet pas de produire efficacement en se spécialisant et en produisant sur une grande échelle. En outre, nous savons que c'est la région des Cantons de l'Est qui exporte la plus grande partie de sa production vers les autres provinces (40.5 %), tandis que c'est la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean qui exporte davantage vers l'extérieur du Canada et vers les États-Unis avec 62.8 % de sa production manufacturière ainsi exportée. Prenons donc note que la région du Québec qui exporte davantage vers les autres provinces canadiennes est aussi celle qui est la mieux située par rapport au riche marché de la Nouvelle-Angleterre <sup>1</sup>.

**Tableau 2**

**Destination des expéditions manufacturières  
du Québec, évaluées pour 1961**

Industries	Québec %	Autres provinces canadiennes %	Étranger surtout E-U %	Total %
Aliments et boissons	76.5	18.1	5.4	100%
Industrie du tabac	31.7	67.5	0.8	100
Industrie du caoutchouc	41.5	57.0	1.5	100
Industrie du cuir	47.9	50.0	2.1	100
Industrie du textile	58.5	38.3	3.2	100
Bonneterie	49.8	48.9	1.3	100
Industrie du vêtement	43.4	56.1	0.5	100
Industrie du bois	70.2	16.9	12.9	100
Meuble et ameublement	64.8	34.1	1.1	100
Imprimerie, édition et industries connexes	98.0	2.0	.0	100

<sup>1</sup> Le Général Allard, ancien délégué commercial québécois à New-York, a déjà raconté l'incident suivant. Un fabricant de meubles québécois ayant été persuadé d'exposer quelques-uns de ses modèles à New-York reçut une commande d'une chaîne de magasins connue aux États-Unis pour meubler ses vitrines. Malheureusement, la maison québécoise dû refuser la commande parce que toute sa production annuelle ne suffisait pas à meubler les vitrines de la chaîne de magasins. Nul doute que ce genre d'incidents tournerait rapidement à l'avantage du Québec dans un marché commun Québec-E.U., puisque plusieurs entreprises se spécialiseraient en réduisant l'éventail de leurs modèles, accroissant ainsi du même coup et leur marché et leur productivité.

Industries	Québec %	Autres provinces canadiennes %	Étranger surtout E-U %	Total %
Produits métalliques	64.6	33.3	2.1	100
Machinerie	40.8	41.2	18.0	100
Industrie du papier et produits connexes	29.9 29.7	16.1 44.1	54.0 26.2	100 100
Matériel de transport				
Appareils et matériel électrique	39.3	53.4	7.3	100
Produits minéraux non métalliques	73.6	23.7	2.7	100
Pétrole et charbon	60.0	40.0	.0	100
Produits chimiques	46.9	45.7	7.4	100
Industries manif. diverses	55.4	36.7	7.9	100
<b>TOTAL</b>	<b>54.1</b>	<b>31.1</b>	<b>14.8</b>	<b>100</b>

Source : Bureau de la Statistique du Québec, Vol. 1V, n° 2, 1965.

En somme, le Québec exporte surtout vers les États-Unis les produits pour lesquels il est vraiment productif (papier, aluminium, métaux raffinés, etc.), il exporte vers le marché canadien des produits de consommation dont la production s'accommode le moins bien d'un marché étroit (textile, vêtements, produits en cuir, etc.), et importe en toute vraisemblance de l'Ontario des produits dont la production domestique est la plus hautement protégée (appareils électro-ménagers, automobiles, appareils électriques de toutes sortes, des tapis et des carpettes, etc.).

Nous le déclarons sans ambages, c'est vraiment là une position peu enviable pour le Québec car elle place ses citoyens dans l'obligation de subventionner les industries fortement protégées de l'Ontario, en plus de biaiser sa structure industrielle vers des industries qui s'accommodent le moins bien d'un marché artificiellement limité en étendue et de ralentir considérablement les exportations potentielles que le Québec pourrait effectuer aux États-Unis. Tout semble indiquer qu'il y irait de l'avantage fondamental du Québec d'accentuer ses exportations manufacturières vers les États-Unis et de réduire ses importations de produits coûteux en provenance de l'Ontario.

## CHAPITRE QUATRIÈME

### La position concurrentielle du Québec dans un marché commun Québec – États-Unis

[Retour à la table des matières](#)

Advenant le retrait du Québec du marché commun canadien pour son adhésion à un marché commun Québec- États-Unis, le Québec pourrait-il écouler aux États-Unis une partie des produits qu'il exporte présentement dans une direction Est-Ouest ?

Pour répondre scientifiquement à une telle question, il faut en premier lieu établir clairement quelles sont les forces fondamentales qui orientent les flux commerciaux. Ces dernières se divisent en trois grandes catégories. Le fait qu'une région exporte ou non un produit dépend, en effet de ce que l'on peut appeler les *coûts de production de base, des frais de transport* vers le marché visé et du degré de *protection tarifaire* dont jouit une industrie à l'intérieur du marché visé. Par conséquent plus il y a de convergence entre l'hospitalité du milieu économique environnant et l'efficacité dans la production, plus aussi le rapport poids/valeur des produits est bas, c'est-à-dire plus les distances, économiques sont petites, plus aussi le marché visé est protégé des concurrents étrangers, plus il sera facile à une région d'exporter ses produits à l'intérieur du marché commun. Évidemment, certaines des conditions précitées peuvent se neutraliser les unes les autres si, par exemple, l'étendue du marché protégé est trop étroit pour supporter une production efficace. Qu'en est-il pour les produits que le Québec exporte présentement ? Les exportations que nous faisons présentement aux États-Unis ne soulèvent aucun problème de sorte que nous devons concentrer notre attention sur les produits que le Québec exporte vers le reste du Canada.

Dans l'état actuel des choses, les industries québécoises qui exportent vers le reste du Canada sont des industries à faible productivité et en déclin. Ce ne sont ni des industries de pointe à haute productivité, ni des industries qui dépendent de nos réservoirs de forces motrices et de ressources de matières premières. Ce sont, en réalité, des industries qui ont besoin d'une fabrication de masse pour prospérer. Or, le marché commun canadien ne peut leur procurer les débouchés abondants qui leur permettraient de se spécialiser en réduisant la gamme des produits et d'élever

ainsi leur productivité<sup>1</sup>. Est-il possible que le marché américain soit réceptif à ces produits du Québec ?

Notre réponse est doublement affirmative. En effet, même sans aucune rationalisation des procédés de production dans les industries québécoises du textile, du vêtement, du caoutchouc et des matières plastiques de même que l'industrie des produits en cuir, les coûts de production et de transport favorisent le Québec alors même que les tarifs américains offrent en général à ces industries québécoises une plus grande protection que les tarifs canadiens. Malgré cette protection tarifaire plus élevée, la richesse et l'étendue du marché américain permettent d'éviter les effets négatifs de détournement de commerce que nous retrouvons à l'intérieur du marché commun canadien.

Considérons en premier les coûts de production et les frais de transport.

On sait qu'aux États-Unis le marché le plus riche est la région comprise dans un triangle formé des villes de Chicago, Boston et Washington. C'est là un marché d'une grande richesse et qui, pour le Québec, a l'avantage d'être situé en grande partie sur la côte est du continent avec les centres peuplés de New York, Chicago, Philadelphie, Washington, Baltimore, Boston, Cleveland, Détroit, Pittsburg et Newark. Plusieurs de ces villes, entre parenthèses, reçoivent souvent la visite des Expos de Montréal, lesquels contribuent certainement à attirer des touristes au Québec et à faciliter l'accès du marché américain à nos producteurs.

Deux économistes canadiens, R. J. Wonnacott et P. Wonnacott<sup>2</sup>, au terme d'une étude qui a duré plusieurs années, ont pu classer les diverses régions nord-américaines en fonction de leur position concurrentielle vis-à-vis le marché triangulaire de Chicago-Boston-Washington pour diverses productions. Chaque région, dont le Québec, fut analysée en fonction de ses coûts en main-d'œuvre, des frais de transport pour les produits finis, des coûts des matériaux et des coûts en capitaux. Or, pour les industries qui nous intéressent (textile, vêtement, caoutchouc et matières plastiques, produits en cuir), il fut établi que le Québec était parmi les cinq régions économiques canadiennes et les treize régions américaines, la région la plus favorisée. En effet, sur un total de 16 industries, le Québec détenait la location la plus favorable pour neuf industries, soit celles du textile, du vêtement, des produits de bois, de l'équipement électrique, du caoutchouc et des matières plastiques, des produits en cuir, des produits métalliques, de l'équipement de transport et des produits manufacturiers divers.

---

<sup>1</sup> Un économiste canadien a déjà fait la démonstration de cette proposition dans, H. Edward English, *Industrial Structure in Canada's International Competitive Position*, Montréal : Private Planning Association, 1964.

<sup>2</sup> R. J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade Between the United States and Canada*, Harvard University Press, 1967.

Quoique publiés en 1967, ces résultats n'ont fait l'objet d'aucune publicité dans les cercles politiques de la capitale fédérale ou de ceux du Québec. Un observateur averti pourrait facilement en conclure qu'il existe une conspiration du silence pour dissimuler à la population canadienne et surtout à la population québécoise les vraies données de la situation. On préfère se cantonner dans des discours solennels, des débats stériles ou du « dialogue » soporifique.

Il n'en demeure pas moins que tout semble indiquer que le Québec aurait avantage à réorienter vers le marché américain adjacent une partie des exportations qu'il expédie vers le reste du Canada.

Mais il y a plus encore.

En effet, une étude attentive révèle que les produits de transformation dans lesquels le Québec puise ses principales exportations vers le reste du Canada sont plus fortement protégés des concurrents étrangers (Japon, autres pays asiatiques et certains pays du bloc communiste européen) à l'intérieur de la structure tarifaire américaine que par le tarif canadien. Ceci signifie en particulier, que les industries québécoises du textile, du vêtement et des matières plastiques, entre autres, recevraient une protection tarifaire accrue dans le cadre d'un marché commun Québec-États-Unis, en plus d'avoir accès à un marché qui permet la fabrication de masse. La classification américaine des produits n'étant pas toujours identique à la classification canadienne, nous indiquons dans le tableau 3 les tarifs comparatifs de trois industries québécoises qui desservent présentement le marché canadien. Les États-Unis font un emploi plus fréquent des contingentements dans ces secteurs que le Canada, de sorte que la protection tarifaire mentionnée est une protection minimale.

**Tableau 3**  
**Tarifs <sup>1</sup> apparents et réels pour certaines industries québécoises**  
**dans le marché commun canadien et**  
**dans un marché commun Québec-États-Unis**

Industries	Marché commun canadien		Marché commun Québec-États-Unis	
	Tarif apparent %	Tarif réel %	Tarif apparent %	Tarif réel %
Industries des bas et chaussettes	25.2	40.1	27.2	61.1
Industries des vêtements pour dames	28.4	36.4	33.6	64.5
Matières plastiques	8.2	12.3	23.0	41.7

<sup>1</sup> Les tarifs américains sont tirés de G. Basevi, "The United States Tariff Structure : Estimates of Effective Rates of Protection of United States Industries and Industrial Labor", dans *Review of Economics and Statistics*, mai 1966.

Les démonstrations des deux derniers chapitres devraient donc convaincre les plus timorés que le retrait du Québec du marché commun canadien pour adhérer à un marché commun Québec-États- Unis, loin d'affaiblir l'économie québécoise et d'abaisser le niveau de vie de ses habitants, se solderait par un gain économique net. Il nous apparaît primordial cependant qu'une telle adhésion soit négociée simultanément et non pas après une éventuelle accession à l'indépendance du Québec. En effet, même si le potentiel économique est présent, le transfert pour une région d'une zone tarifaire à une autre suscite d'autant moins de difficultés d'adaptation que les entreprises sachent à quoi s'en tenir à mesure que se déroulent les événements. Nous consacrerons donc le prochain chapitre à l'analyse des problèmes à court terme auxquels le Québec devra faire face lors de la transition à la fois vers l'indépendance et vers l'adhésion du marché commun Québec-États-Unis. Ces problèmes sont surtout d'ordre monétaire et nous verrons comment l'aide des États-Unis dans ce domaine pourrait les réduire à leur plus simple expression.

## CHAPITRE CINQUIÈME

### **L'accession du Québec à l'indépendance et les problèmes monétaires à court terme**

[Retour à la table des matières](#)

Plus encore peut-être que la crainte d'une quelconque baisse dans le niveau de vie, la hantise des perturbations monétaires anticipées à la suite de l'accession éventuelle du Québec à l'indépendance est sans aucun doute l'obstacle qui détourne le plus de Québécois de l'idée d'indépendance. À notre avis, ces réticences sont fondées et fort compréhensibles car la stabilité monétaire est un des éléments les plus fragiles de toute économie moderne. Lorsqu'une personne n'a encore réalisé aucune épargne ou quand sa position financière est fortement débitrice, il lui est facile d'ignorer les perturbations dans la valeur de la monnaie car elle peut souhaiter ouvertement ou non que les réalignements collectifs contemplés dans le domaine politique et économique la libèrent miraculeusement de ses obligations ou lui permettent d'acquérir de la propriété à bon compte.

Ce n'est cependant pas un luxe que peuvent se payer la majorité de la population québécoise, qu'elle soit francophone ou non. Le travailleur qui participe à un fonds de pension, le rentier qui possède des biens immeubles, le chef de famille qui détient un portefeuille de titres, le citoyen qui envisage de voyager à l'extérieur du Québec, tous désirent être fixés sur l'unité monétaire d'un Québec indépendant, sur le niveau du taux de change, sur la convertibilité ou non de cette monnaie avec les autres monnaies, sur l'étendue du contrôle des changes du gouvernement québécois autonome.

En réalité, un grand nombre de ces craintes relèvent du mythe et elles apparaissent d'autant plus facilement dans les esprits qu'il n'existe aucun plan précis pour couvrir les aléas inévitables d'une courte période de transition.

Tout comme nous avons démontré dans les chapitres précédents que l'accession du Québec à l'indépendance ne conduit pas inéluctablement à une baisse du niveau de vie de sa population mais qu'au contraire une telle indépendance assortie d'une adhésion simultanée à un marché commun Québec-États-Unis, augmentera ce niveau de vie, nous nous appliquerons à démontrer dans ce chapitre qu'un tel projet



n'implique nullement le chaos monétaire s'il est réalisé par un gouvernement compétent.

### **La Banque du Québec et le dollar québécois**

Lorsqu'un pays fait partie d'un marché commun avec un ou plusieurs autres, il est entendu que les obstacles légaux à la libre circulation des produits et des facteurs de production à l'intérieur de l'union douanière doivent être maintenus à leur niveau le plus bas.

En effet, les échanges sont d'autant plus fournis et féconds qu'il règne le moins d'incertitude possible quant à la valeur des produits libellés en diverses unités monétaires. Une telle stabilité des monnaies peut être assurée de deux façons : 1) ou bien les pays s'entendent pour n'avoir qu'une seule monnaie à l'intérieur du marché commun, 2) ou bien les pays s'entendent pour établir une parité fixe entre leurs monnaies nationales en limitant les dévaluations ou les réévaluations aux situations de déséquilibre fondamental.

Quel arrangement monétaire le Québec devrait-il rechercher avec les États-Unis en se joignant à ce dernier dans un marché commun ? Nous croyons qu'il faut rejeter d'emblée l'idée d'adopter le dollar américain, non pour des raisons politiques évidentes, mais parce qu'une telle mesure réduirait considérablement le rôle d'une future Banque du Québec. Il serait beaucoup plus sage que la Banque du Québec soit investie du pouvoir d'émettre des dollars québécois, et de fixer cette monnaie québécoise à parité avec le dollar américain, un dollar québécois valant sur le marché des changes un dollar américain.

Une telle parité présuppose que la nouvelle Banque du Québec prenne trois actions distinctes :

*Premièrement*, il lui fait négocier avec la Banque du Canada la mise sur pieds d'un Fonds de Stabilisation des changes en dollars américains ou en or à même la quote-part que les citoyens du Québec possèdent à la Banque du Canada et au Ministère des Finances. En 1970, le Fonds de Stabilisation des changes canadien possédait pour au delà de \$4 milliards d'or de devises fortes et de droits de tirage auprès du Fonds Monétaire International. Et comme la population du Québec est d'environ 29 pourcent de la population canadienne, le transfert de réserves officielles aurait donc été en 1970 de plus d'un milliard de dollars.

*Deuxièmement*, la Banque du Québec devra négocier au nom du gouvernement du Québec le transfert d'une partie de la dette publique fédérale au prorata de la population.

*Troisièmement*, une partie du portefeuille d'actifs et d'exigibilités de la Banque du Canada devra être transférée à la Banque du Québec pour lui permettre d'émettre et de surveiller une masse monétaire d'environ \$7 à \$8 milliards de dollars québécois.

Ce sont là les éléments essentiels de la conversion du système monétaire canadien en un système monétaire québécois. Et quoique les détails techniques risquent d'être nombreux, cette conversion ne soulève aucun problème particulier et devrait, elle aussi, faire l'objet de procédures coïncidant avec l'accession à l'indépendance et à l'adhésion au marché commun Québec-États-Unis.

### **Le dollar québécois et les mouvements de capitaux spéculatifs**

Autant les aspects institutionnels de l'établissement d'un système monétaire québécois ne soulèvent pas de problèmes spéciaux, autant la période de transition risque de mettre à l'épreuve le dollar québécois sur le marché des changes. Les sorties de capitaux spéculatifs apparaissent inévitables pendant les quelques mois que durera la transition. Tout ce que l'on ignore, c'est l'ampleur de ces sorties.

On sait, cependant, où ces capitaux iront et où ils n'iront pas. Ils seront convertis dans la monnaie la plus forte, c'est-à-dire le dollar américain. New York sera leur destination et non pas Toronto puisque le dollar canadien sera lui aussi soumis à des pressions.

Deux choix s'offriront alors au gouvernement du Québec : 1) ou bien bloquer ces transferts spéculatifs au moyen d'un contrôle des changes pendant quelques mois, 2) ou bien passer une entente avec le gouvernement américain pour qu'il lui reprête automatiquement les fonds transférés. — La deuxième solution est, à notre avis, de beaucoup préférable et s'intègre parfaitement dans les négociations pour le marché commun Québec-États-Unis. Pour que ces prêts américains aient une portée psychologique, et établissent dès lors une confiance dans le dollar québécois, il sera nécessaire qu'ils soient substantiels. Une fois cette confiance établie, le cours normal des flux commerciaux, des mouvements de capitaux et de la balance des paiements toute entière sera la principale source d'influence sur le taux de change du dollar québécois, compte tenu de l'évolution du niveau des prix au Québec par rapport aux États-Unis. Les réserves du Fonds de Stabilisation des changes seront alors utilisées pour maintenir la parité entre le dollar québécois et le dollar américain. Il est possible aussi qu'il y ait parité entre le dollar québécois et le dollar canadien, si ce dernier est à parité avec le dollar américain.

*En conclusion*, il devrait être évident aux yeux de tous que l'aide financière américaine sera essentielle pour que la mise sur pied d'une monnaie québécoise ne débouche pas sur l'instabilité monétaire ou sur un contrôle serré des changes qui ralentirait l'adhésion du Québec au marché commun Québec-États-Unis. Le

simple fait que le Federal Reserve Board américain fasse connaître d'avance son intention d'assister le dollar québécois pendant la période de transition sera sans aucun doute suffisant pour décourager les spéculateurs effrayés et pour maintenir la stabilité sur le marché des changes.

La formule *indépendance et marché commun Québec-États-Unis* est sans contredit celle qui comporte les plus grands avantages économiques pour le Québec, que ces avantages apparaissent au moment même de la transition ou par le truchement d'échanges commerciaux qui reflètent davantage la réalité économique. Ce qu'un Québec isolé ne pourrait faire qu'à grands frais à court terme et avec des conséquences économiques néfastes à moyen et à long terme, le marché commun avec les États-Unis permettrait de le faire avec une assistance précieuse en plus de fournir en longue période des résultats économiques positifs.

## CHAPITRE SIXIÈME

### Réalisme de la formule Indépendance et marché commun Québec – États-Unis

[Retour à la table des matières](#)

Placés devant une proposition aussi hardie, quoique logique, du jumelage de l'indépendance du Québec et d'une participation à un marché commun Québec-États-Unis, certains seront sans aucun doute portés à soulever des objections d'ordre pratique pour mettre en doute son réalisme. Disons tout d'abord que si les Québécois, et en particulier les Québécois francophones, se plaisaient dans l'union canadienne, s'ils étaient persuadés qu'ils en tirent des avantages économiques irremplaçables, il va de soi que le *statu quo* devrait être préservé et qu'il ne serait pas nécessaire de rechercher des solutions de changements.

Tel n'est cependant pas le cas au Québec aujourd'hui. Rares sont les Québécois en effet qui se déclarent satisfaits du sort qui leur est fait dans cette union canadienne. Les jeunes Québécois le sentent d'instinct, alors que les plus âgés le savent d'expérience que tout compte fait, cette Confédération les tue. Pour plusieurs, seule la croyance en de supposés avantages économiques pour le Québec dans ce marché commun Est-Ouest les poussent encore à mener une lutte d'arrière garde, essentiellement défensive, pour que le Québec continue de faire partie de la Confédération. Nous ne nions pas qu'il existe quelques avantages économiques localisés. Mais ce qui était encore hier pris superficiellement pour acquis, devrait être fortement ébranlé, même dans les esprits les plus irréductibles, par l'analyse que nous avons présentée dans les chapitres précédents.

Et il convient d'insister fortement sur le point que c'est le Québec dans son ensemble, et non pas seulement les Québécois francophones, qui est défavorisé économiquement par la participation du Québec à l'union canadienne, au lieu d'être une entité politique indépendante associée aux États-Unis dans un marché commun. Si nous avons limité notre étude aux seuls effets économiques de la Confédération sur le statut des Québécois francophones, les résultats auraient été de beaucoup plus dévastateurs. En effet, les Québécois ne contrôlent qu'environ 15 pourcent de la production manufacturière du Québec et 2 pourcent de la production minière. De plus, ils ne participent directement qu'à 5 pour cent des exportations

du Québec, que ce soit vers le reste du Canada, les États-Unis ou les autres pays. Nous consacrerons le chapitre suivant pour expliquer cette faible participation des Québécois francophones à la vie économique de leur pays. Pour l'instant, interrogeons-nous pour savoir comment les Québécois en général conçoivent la place du Québec dans l'économie nord-américaine.

### Le marché commun Québec - États-Unis

Nul n'est besoin d'être économiste au Québec, pour se rendre compte que les prix d'une foule de produits sont plus élevés qu'aux États-Unis et que le contraire est vrai pour les salaires qui sont plus bas qu'aux États-Unis. Une grande majorité de Québécois perçoivent, peut-être d'une façon confuse, que les seuls désavantages géographiques ne peuvent expliquer tous ces écarts et que l'appartenance à la Confédération y est pour quelque chose. Aussi récemment qu'en mai 1968, l'Institut Canadien de l'Opinion Publique effectua un sondage scientifique pour connaître l'opinion des Canadiens à l'idée d'un marché commun Canada-États-Unis <sup>1</sup>. La question posée était la suivante :

« Croyez-vous que le Canada serait avantage ou désavantagé s'il laissait les produits américains entrer en franchise au pays et que les produits canadiens entrent librement aux États-Unis » ?

### Tableau 4

#### Résultats d'un sondage de l'institut canadien de l'opinion publique sur l'opportunité d'un marché commun avec les États-Unis. (mai 1968)

Options	Québec %	Ontario %	Ouest %
Favorable à la proposition	69	51	52
Non favorable à la proposition	18	32	30
Aucune opinion	13	17	18
	100 %	100 %	100 %

Tel qu'anticipé, de toutes les régions canadiennes, c'est le Québec qui se montra le plus favorable à l'idée, *malgré le peu d'études qui aient été faites pour démontrer tous les avantages de cette proposition*. En effet, 69 pour cent des Québécois se déclaraient en faveur de la proposition, alors que ce pourcentage n'était que de 51 pour cent en Ontario et 52 pour cent dans les provinces de l'Ouest.

<sup>1</sup> Cf. *The Ottawa Citizen*, 17 mai 1968.

Nous ne serions pas étonné, de plus, que la proportion des Québécois francophones soit supérieure à 69 pour cent, compte tenu des liens que la minorité anglophone entretient avec Toronto et le reste du Canada en général.

Devant un tel support populaire, il est quand même étonnant qu'il y ait si peu d'hommes politiques québécois qui aient discuté cette proposition avec la population. Ceci, à notre avis, est dû à deux facteurs principaux. Premièrement, notre personnel politique québécois se recrute surtout dans les milieux juridiques de sorte qu'on a tendance à éviter les sujets complexes rattachés aux flux commerciaux, aux tarifs, à la productivité et aux niveaux de salaires. Deuxièmement, il n'y a pas toujours concordance parfaite entre les intérêts de l'ensemble de la population québécoise, et ceux de l'élite politique québécoise. Pour plusieurs hommes publics, la recherche du pouvoir est une fin en soi de sorte qu'un pouvoir qui n'est pas intégral dans toutes les sphères de l'activité ne vaut pas les efforts qu'il exige pour le conquérir. Parler de la participation à un marché commun, et des contraintes qu'une telle participation impose nécessairement à chaque gouvernement, surtout lorsqu'on ne perçoit pas clairement soi-même les avantages économiques qu'elle comporte, est une chose difficile qui requiert un effort spécial.

Quoiqu'il en soit, nul peuple et nul homme politique ne peut échapper aux réalités économiques et, quiconque voudrait réaliser l'indépendance du Québec envers et contre tous se heurterait rapidement à des obstacles insurmontables et aurait tôt fait de se mettre la population à dos. C'est pourquoi nous n'hésitons pas à déclarer que la formule proposée ici d'une indépendance assortie d'un marché commun Québec-États-Unis serait non seulement la façon la plus rationnelle de résoudre les problèmes fondamentaux du Québec mais que c'est la formule qu'une forte majorité de la population québécoise serait la mieux disposée à accepter.

#### **Avantages des États-Unis à accepter le Québec dans un marché commun nord-américain**

L'économie du Québec en est une d'environ 20 milliards de dollars tandis que la production totale aux États-Unis oscille autour de 1 000 milliards de dollars. C'est donc dire que la taille de l'économie du Québec n'est que le 50<sup>e</sup> de celle de l'ensemble des États-Unis. En somme, l'économie du Québec est aussi importante que celle d'un état américain moyen.

Cette petite taille procurera des avantages précieux au Québec dans toute demande d'adhésion à un marché Québec-États-Unis car l'économie américaine n'en sera nullement perturbée. Il ne faudrait donc pas anticiper les difficultés qu'éprouve la Grande-Bretagne à se détacher du Commonwealth pour solliciter son entrée dans le Marché Commun Européen. Ce ne sont pas les ventes québécoises de textiles, de vêtements ou de souliers de cuir aux États-Unis qui vont débalancer ces mêmes secteurs américains. Le Québec n'est pas le Japon. En réalité, il sera

beaucoup plus facile de négocier un marché commun Québec-États-Unis qu'il ne le serait de négocier un marché commun Canada-États-Unis. De plus, même dans les secteurs précités, la petite taille de l'économie québécoise rendra avantageux la spécialisation et la fabrication en masse de quelques lignes de production, de sorte que les industries concernées aux États-Unis ne devraient pas être aux abois.

S'il est vrai que les nouvelles exportations du Québec aux États-Unis auront un impact négligeable sur l'ensemble de l'économie américaine, *il n'en va pas de même des exportations que le Québec expédie déjà aux États-Unis*. Celles-ci sont à la fois volumineuses et stratégiques. Quoiqu'il soit difficile d'établir des pourcentages précis sur l'importance que représentent *le papier-journal, les produits d'aluminium, les motos-neige, le minerai de fer, le cuivre et d'autres produits semblables* d'origine québécoise dans l'approvisionnement total des États-Unis, il est évident que ces pourcentages atteignent une importance beaucoup plus grande que la seule taille de l'économie du Québec ne le laisserait supposer.

Alors même que le reste du Canada a entrepris une guerre des nerfs avec les États-Unis au sujet d'une éventuelle politique continentale des ressources, il apparaîtra à tous combien précieux sera pour les États-Unis l'assurance d'un accès à nos forces motrices et à nos ressources de matières premières, dont l'abondance est pour ainsi dire sans limite. On n'aura qu'à considérer les négociations récentes entre l'Hydro-Québec et la Consolidated Edison Co. de New York pour exporter de l'électricité du Labrador jusqu'à New York pour évaluer l'importance stratégique du Québec pour l'économie américaine. Nul besoin d'insister, le Québec possède déjà son « lobby » à Washington.

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

## **Conclusion**

Il ressort d'une évaluation réfléchie de la réalité qu'il y va de l'intérêt commun à la fois pour un Québec indépendant et pour les États-Unis de former un marché commun Québec-États-Unis, assurant ainsi la libre circulation des produits et des facteurs de production sur la majeure partie de ce continent. Et qui plus est, tout porte à croire qu'une vaste majorité de Québécois se rallieraient à cette solution,

tandis que des intérêts économiques et politiques puissants aux États-Unis contribueraient à coup sûr à disposer favorablement le gouvernement américain à la proposition.



## CHAPITRE SEPTIÈME

### Les Québécois francophones et le monde économique : le rôle de l'État québécois

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons indiqué au début de cet ouvrage que les problèmes fondamentaux du Québec à l'intérieur de l'union canadienne étaient doubles ; soit premièrement, le désavantage économique fondamental découlant de la participation du Québec à un marché commun contre nature orienté dans un axe Est-Ouest au bénéfice de l'Ontario et du maintien des institutions politiques britanniques et deuxièmement, la discrimination économique dont sont victimes les Québécois francophones du Québec dans le monde économique, et cela surtout dans les entreprises anglo-canadiennes.

De même que la plupart des Québécois ont toujours ressenti d'une manière imprécise et inarticulée que l'organisation économique de *l'union canadienne travaillait directement contre eux*, sensation que notre étude vient documenter et confirmer, de même l'impression d'une foule de Québécois à l'effet, *qu'à compétence égale, les Québécois francophones sont moins bien rémunérés* que les autres travailleurs a été scientifiquement établi par le troisième rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme <sup>1</sup>.

Les résultats de la Commission B-B étaient d'autant plus dévastateurs que la preuve était scientifiquement faite que ce n'était pas à Ottawa ou à Toronto que les employés francophones étaient victimes de la discrimination économique mais que cette discrimination était la plus forte et la plus répandue ici même au Québec et surtout à Montréal. Les résultats venaient enfin expliquer pourquoi une majorité numérique (les travailleurs francophones) pouvait être soumise à une ségrégation économique par une minorité économique (les employeurs anglo-canadiens), laquelle ségrégation se traduisait inévitablement en des revenus inférieurs pour les francophones, à *qualifications égales*.

---

<sup>1</sup> *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, Livre III – Le monde du travail, Ottawa, septembre 1969.

En effet, une fois pris en considération les facteurs d'âge, d'occupation industrielle, d'instruction, de profession et de chômage, lesquels peuvent tous à des degrés divers expliquer une partie des écarts de revenus constatés entre les travailleurs francophones et non francophones d'égale compétence, il fut établi que près de 40 pourcent de ces écarts de revenus ne pouvait scientifiquement s'expliquer que par un phénomène généralisé de discrimination économique.

Parce que le groupe ethnique francophone au Québec ne contrôle que très peu de capitaux — les francophones ne contrôlent en effet que 15 pour cent de la production manufacturière du Québec et 2 pour cent de la production minière — il en résulte une situation foncièrement malsaine qui conduit tout naturellement à la discrimination économique. Les revenus des Québécois francophones sont en effet plus bas que ceux des autres Québécois, à l'exception des immigrants de fraîche date. Or, ce phénomène peut être facilement expliqué par la science économique. La science économique peut en plus fournir la solution au problème.

### Tableau 5

#### Facteurs de disparité des revenus à Montréal, Toronto et Ottawa

(Mesure en pourcentage, de l'influence de certains facteurs sur l'écart à Montréal (\$1,898), à Toronto (\$1,093) et à Ottawa (\$1,496) entre le revenu du travail des Canadiens d'origine française et celui des Canadiens d'origine britannique pour le recensement de 1961).

FACTEURS EXPLICATIFS	INFLUENCE (%)		
	MONTRÉAL	TORONTO	OTTAWA
1) Âge	5.9	16.1	10.7
2) Industrie	4.2	4.4	7.6
3) Instruction-profession	45.1	44.1	62.4
4) Chômage	6.3	13.0	9.2
5) Autre (ethnicité, discrimination, etc.)	38.5	22.4	10.1
<b>TOTAL :</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Source : Raynauld, Marion et Béland, « La répartition des revenus » Livre III, Rapport de la Commission Royale d'Enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, 1969, p. 69-70.

La discrimination économique apparaît dans un pays quand les membres d'un groupe identifiable, sont systématiquement refoulés dans certaines catégories

occupationnelles (habituellement inférieures), et quand les travailleurs d'une même occupation ont des revenus différenciés même à compétence égale.

Ces deux aspects de la discrimination économique sont largement répandus au Québec, et ce sont les travailleurs francophones qui en font les frais. Puisqu'il existe, en effet, une complémentarité entre le capital et le travail appartenant à un même groupe ethnique, il en résulte que la proportion de travailleurs francophones dans une entreprise sous contrôle francophone est plus élevée que dans une entreprise sous contrôle anglo-canadien. *De plus, cette complémentarité entre les facteurs de production (capital et travail) appartenant à un même groupe ethnique sera plus élevée pour les niveaux de scolarité ou les groupes occupationnels supérieurs que pour les autres classes.* On s'attend, en effet, qu'il y ait davantage de complémentarité entre une entreprise anglo-canadienne et l'embauche d'ingénieurs anglophones qu'entre une entreprise anglo-canadienne et l'embauche de femmes de ménage anglophones.

*Or, nous savons que ce type de ségrégation économique est prévalant au Québec, et qu'il l'est d'autant plus que le Québec est politiquement assujéti à un gouvernement canadien contrôlé par des Anglo-canadiens.* Nous verrons ci-après comment la formule d'un Québec indépendant assorti d'un marché commun Québec-États-Unis permettra de faire un pas important pour minimiser les conséquences de cette ségrégation économique qui se pratique présentement aux dépens de Québécois francophones.

Mais il y a plus, puisque même à compétence égale et à l'intérieur de la même occupation, les travailleurs francophones au Québec reçoivent une rémunération inférieure. En effet, des résultats non encore publiés découlant d'une étude du professeur Gérald Marion, directeur du département de Sciences Économiques de l'Université de Montréal, du professeur André Raynauld du même département et du professeur R. Béland, révèlent que les revenus de travail des francophones du Québec sont d'environ \$1,951 inférieurs à ceux des travailleurs anglophones, et que seulement 40 pour cent de cet écart moyen découle de facteurs d'hétérogénéité du travail comme le niveau de scolarité et la pyramide des âges. En autres termes, environ 60 pour cent de l'écart des revenus des Québécois francophones et anglophones possédant les mêmes qualifications est directement attribuable à une ségrégation économique et à une discrimination économique.

TOUTE PERSONNE QUI PERÇOIT ET COMPREND LE POURQUOI D'UNE TELLE SITUATION NE PEUT HONNÊTEMENT FAVORISER LE MAINTIEN DU *STATU QUO*.

Car, il doit apparaître clairement à toute personne avertie que ce n'est pas là une situation qui peut être longtemps tolérée sans entraîner les conséquences les plus néfastes.

### **Le rôle du gouvernement québécois dans un Québec indépendant.**

La ségrégation économique et la discrimination économique dont sont victimes les Québécois francophones dépendent donc de deux causes fondamentales :

Premièrement, les Québécois francophones ne contrôlent pas suffisamment d'entreprises à l'intérieur de l'économie québécoise, et deuxièmement, les entreprises anglo-canadiennes au Québec ne se comportent pas toutes comme des citoyens québécois.

Nous sommes d'avis que le gouvernement d'un Québec indépendant et intégré économiquement à un marché commun Québec-États-Unis devrait s'employer prioritairement à corriger ces deux lacunes. Seul l'État d'ailleurs peut y remédier. Dans la situation présente, ni le gouvernement fédéral, pour des raisons politiques et électorales évidentes, ni le gouvernement provincial du Québec, à cause de la concentration des pouvoirs et politiques économiques à Ottawa, ne peuvent s'attaquer de front à de tels problèmes. *Seul un gouvernement québécois muni de tous les pouvoirs d'un État moderne pourra faire en sorte qu'une part grandissante des épargnes du Québec serve à mettre sur pied des entreprises contrôlées par des francophones, que ces entreprises soient privées ou étatiques. Seul aussi un gouvernement québécois muni de tous les pouvoirs d'un État moderne normal pourra exercer sur les entreprises qui opèrent au Québec, qu'elles soient francophones, anglo-canadiennes ou américaines, l'influence déterminante pour qu'elles placent les intérêts de la majorité du pays au premier rang.*

On pourra objecter que la participation du Québec au marché commun Québec-États-Unis forcera le nouveau gouvernement québécois à faire certains compromis cela nous répondons qu'il ne peut pas en être autrement et nous réaffirmons que l'indépendance du Québec ne peut pas se faire envers et contre tous. Nous ajoutons cependant que l'entreprise américaine au Québec est celle qui déjà respecte le mieux le caractère propre du Québec et de ses habitants et qu'il en sera davantage ainsi avec un État québécois indépendant. Nous ajouterons, de plus, qu'à vouloir tout faire en même temps, on ne fait jamais rien. Il ne faudrait pas s'attendre que l'économie québécoise devienne, comme par magie, une économie totalement soumise au contrôle des Québécois francophones quelques mois après le retrait du Québec de l'Union canadienne. Les choses ne vont pas à ce rythme dans le domaine économique et ce serait tromper la population du Québec que de lui faire croire qu'il en sera autrement. Le nouveau gouvernement québécois devra de toute nécessité être acquis à l'approche pragmatique, tout en étant lucide dans les objectifs qu'il poursuivra pour le bien-être de la population et tout en poursuivant ces objectifs avec énergie et compétence. Un gouvernement indépendant peut être déterminé et énergique sans pour autant détruire la stabilité politique du pays et sans provoquer des réductions dans le niveau de l'activité économique. Nous ajouterons finalement que le futur gouvernement d'un Québec indépendant offrira

sans doute plus de stabilité aux producteurs et aux investisseurs que les futurs gouvernements « Canadian » vendus à l'idée du nationalisme économique en Amérique du Nord et de l'hostilité à l'endroit des entreprises américaines.

## CHAPITRE HUITIÈME

### Conclusions et perspectives d'avenir

[Retour à la table des matières](#)

Cette étude aurait pu ne jamais être publiée. Ce ne sont d'ailleurs pas les suggestions en ce sens qui ont fait défaut. Nous avons la plus profonde conviction que nous aurions manqué à notre devoir d'homme de science à la recherche de la vérité et de citoyen québécois si cet effort n'avait pas été entrepris. Les travaux scientifiques ont leur importance mais ils parviennent rarement à la connaissance du grand public et les résultats obtenus ne sont souvent retenus que plusieurs années après leur découverte.

Nous déposons donc devant la population du Québec ce tour d'horizon de la situation économique du Québec dans l'union canadienne et de celle qui est réservée aux Québécois francophones à l'intérieur même du Québec. À chacun maintenant d'orienter ses réflexions et son action comme il l'entend. Il est à souhaiter, cependant, que chacun le fera en toute connaissance de cause, à partir de la réalité telle que l'on peut humainement l'évaluer.

*C'est à dessein que nous nous sommes limités aux deux sources principales des problèmes économiques qui assaillent à la fois le Québec et les Québécois francophones. Tous les autres problèmes économiques québécois viennent se greffer, à notre avis, sur ces deux pôles de la mauvaise orientation économique du Québec dans le marché commun canadien et de l'impuissance d'un gouvernement québécois tronqué à solutionner les problèmes de ségrégation et de discrimination économiques dont les Québécois francophones sont victimes ici même au Québec<sup>1</sup>. C'est notre conviction la plus profonde que discuter du niveau des investissements, de l'efficacité administrative du gouvernement, du développement*

---

<sup>1</sup> **Note :** Au moment d'aller sous presse, les résultats d'une étude officielle de la part du Québec dans les dépenses et les revenus du gouvernement fédéral viennent d'être publiés (La Presse, 26 septembre 1970). Il y ressort qu'au chapitre de la péréquation, le Québec a perdu en moyenne de 1960-61 à 1967-68 un montant annuel de \$11.5 millions selon les calculs basés sur les « bénéfices reçus », et un montant annuel de \$203.4 millions selon les calculs basés sur les « flux financiers ». – Non seulement donc les Québécois sont victimes d'un marché commun canadien contre nature, mais le gouvernement fédéral ne joue même pas son rôle compensatoire d'égalisation des revenus régionaux puisqu'il dépense moins au Québec qu'il n'en retire.

économique, du progrès social, du niveau du chômage au Québec, de l'aménagement du territoire, du partage fiscal, du fédéralisme « rentable », de la langue de travail, des changements constitutionnels, du découpage des compétences législatives, etc., ne fait que brouiller une situation déjà confuse et ne peut conduire à des solutions véritables si les deux aspects économiques fondamentaux que nous avons illustrés ici ne sont pas traités simultanément.

**« Aux grands maux, les grands remèdes »**

Il est néanmoins paradoxal qu'aucun programme de partis politiques au Québec ne se soit attaqué aux fondements mêmes des problèmes économiques du Québec et des Québécois francophones. Ce n'est sûrement pas par mauvaise volonté ou par oubli mais parce qu'il est beaucoup plus difficile « d'aller au fond des choses » que de répéter des clichés, sans compter que les phénomènes économiques sont pour la plupart difficiles à percevoir dans toute leur complexité. En réalité, ces phénomènes économiques font peur par leur importance dans la vie de chacun et par leur aspect quelque peu mystérieux.

Nous voudrions terminer en souhaitant que les hommes politiques québécois, qui ont la lourde responsabilité de guider le Québec pendant la période la plus critique de son histoire, trouveront quelques appuis dans le diagnostic global que nous portons sur la situation économique du Québec et des Québécois francophones, et qu'ils s'arrêteront pour considérer sérieusement avec le reste de la population, les remèdes que nous proposons pour corriger une situation qui se perpétue depuis plus d'un siècle. *La solution globale réside dans un Québec indépendant dans un marché commun Québec-États-Unis. C'EST LE DÉFI À RELEVER.*

## ANNEXE A

### [Retour à la table des matières](#)

Cette annexe a pour but d'élaborer davantage sur le sujet traité dans le chapitre troisième.

En effet, tout au long du chapitre troisième et de l'ouvrage en général, nous nous sommes efforcés de démontrer trois aspects fondamentaux des relations commerciales du Québec avec le monde extérieur. En premier lieu, le Québec exporte, surtout vers les États-Unis, des produits qui ont peu ou rien à voir avec les politiques commerciales du gouvernement canadien. Deuxièmement, le Québec exporte vers le reste du Canada, et surtout vers l'Ontario, des produits dont la production de masse exige un vaste marché pour la réduction des coûts unitaires et la hausse de la productivité. Le marché américain de la Côte Est serait, à notre avis, beaucoup plus profitable à l'écoulement de ces produits québécois que le marché ontarien, d'autant plus que le marché américain est davantage protégé pour ces produits que ne l'est le marché canadien. Troisièmement, l'Ontario exporte dans les autres provinces et surtout au Québec des biens durables qui sont fortement protégés au point de vue tarifaire et pour lesquels le Québec aurait avantage à s'approvisionner aux États-Unis.

Nous avons alors déduit de cet état de choses que le marché commun canadien constituait pour le Québec un marché commun contre nature et que l'appartenance à un marché commun naturel comme celui du Québec-États-Unis se traduirait par une hausse substantielle dans le niveau de vie des Québécois.

Cette situation, à elle seule, devrait être suffisamment contraignante pour que tout citoyen éclairé du Québec se rende à l'évidence et cesse de mener une lutte d'arrière-garde pour préserver un marché commun canadien qui travaille directement contre les intérêts les plus vitaux du Québec. Cependant, il y a plus encore. De récentes compilations statistiques pour l'année 1967 permettent d'établir un quatrième aspect des relations commerciales et financières du Québec avec le monde extérieur. En effet, si on en juge par les expéditions et les achats de produits manufacturés du Québec avec l'Ontario, le poids de l'évidence semble indiquer que *la balance commerciale du Québec avec cette dernière est fortement déficitaire*. Ainsi, pour la seule année 1967, la valeur totale des expéditions manufacturières en provenance du Québec vers l'Ontario furent de l'ordre de



\$2,170 millions alors que les achats québécois de produits manufacturés en Ontario se montèrent à \$2,633 millions, laissant donc à ce seul poste un déficit pour le Québec d'environ \$463 millions.

Or, il est évident que ce sera surtout le commerce entre le Québec et l'Ontario qui sera modifié par l'adhésion du Québec à un marché commun Québec-États-Unis. Non pas que l'Ontario cessera d'exporter au Québec, puisque le tarif entre le Québec et l'Ontario sera à peu de choses près (après négociations) celui qui existe entre les États-Unis et le Canada. Cependant, il va de soi que les produits ontariens pour lesquels les coûts de transport n'occupent pas une place prépondérante dans le prix final seront achetés en franchise aux États-Unis plutôt qu'aux prix artificiellement élevés de l'Ontario. Nous le répétons, l'inverse ne vaut pas pour le Québec car une forte proportion de nos expéditions vers les autres provinces et l'Ontario met en cause des produits moins fortement protégés dont les prix se rapprochent davantage des prix internationaux, et pour lesquels le marché américain de la Côte Est représente un marché naturel.

Puisque les distances entre le Québec et les autres provinces canadiennes sont plus importantes que celles qui séparent le marché québécois du marché ontarien, il est normal que les relations commerciales qui existent entre le Québec et ces autres provinces soient moins affectées par tout changement de régime tarifaire. En effet, plus les coûts de transport sont élevés entre deux points de commerce, plus les tarifs et les autres directives gouvernementales doivent être accentués pour influencer la direction des flux commerciaux. Par conséquent, il est permis de croire que le commerce existant présentement entre le Québec et la Colombie-Britannique, par exemple, est moins le résultat des politiques du gouvernement fédéral que ne le sont les échanges entre le Québec et l'Ontario ou entre le Québec et les États-Unis. C'est pourquoi la modification proposée dans le régime tarifaire du Québec aura des effets moins prononcés sur les échanges Québec-provinces canadiennes autres que l'Ontario que sur les échanges Québec-Ontario. Le tableau suivant résume les échanges de produits manufacturés entre le Québec et le reste du Canada pour l'année 1967.

Tableau 6

**Échanges commerciaux pour les produits manufacturés entre le  
Québec et les autres provinces canadiennes (1967)**

(1,000 dollars)

	<b>Destination canadienne des expéditions manufacturières du Québec en 1967 <sup>1</sup></b>	<b>Origine canadienne des achats manufacturiers du Québec en 1967</b>	<b>Balance</b>
<b>Ontario</b>	2, 169,829.	2, 632.564.	-462,735.
<b>Terre-Neuve et Labrador</b>	91,455.	285.	91,170.
<b>Île-du Prince-Édouard</b>	27,133.	8,517.	18,616.
<b>Nouvelle-Écosse</b>	147,204.	59,102.	88,102.
<b>Nouveau-Brunswick</b>	149,184.	46,462.	102,722.
<b>Manitoba</b>	184,648.	52,965.	131,693.
<b>Saskatchewan</b>	114,816.	20,665.	94,151.
<b>Alberta</b>	205,099.	112,296	92,803.
<b>Colombie-Britannique</b>			
<b>Yukon et Territoires du Nord-Ouest</b>	292,539.	63,476.	229,063.

**Sources :** Données officielles du Ministère de l'industrie et du Commerce du Québec et du Bureau Fédéral de la Statistique.

Comme on l'aura constaté, c'est avec l'Ontario que le Québec enregistre un déficit dans les échanges de produits manufacturés alors que ces mêmes échanges avec les autres provinces canadiennes sont excédentaires, quoique mettant en cause des volumes de moindre importance. Il faudrait connaître la nature précise des exportations manufacturières du Québec vers ces autres provinces pour prédire l'impact que le changement tarifaire proposé aurait sur ces dernières.

Nous sommes d'avis que les études présentement en cours établiront que les produits québécois exportés dans ces provinces sont déjà protégés par des tarifs relativement bas et que les ventes québécoises ne pourraient donc pas être substantiellement réduites par le tarif canadien. En tout état de cause, ces réductions possibles ne seraient sûrement pas du même ordre que l'accroissement de nos exportations aux États-Unis.

<sup>1</sup> Ces chiffres ne peuvent qu'être approximatifs puisque certaines des exportations vers les autres provinces peuvent comprendre des marchandises qui ne sont qu'en transit au Québec.

### Les emprunts du Québec à l'étranger

Nulle part ailleurs que dans le domaine des emprunts à long terme les liens naturels entre le Québec et les États-Unis sont-ils les plus évidents et les plus forts. L'économiste québécois Jacques Parizeau a déjà, on le sait, fait état de l'attitude des milieux financiers de Toronto à l'endroit du Québec, laquelle ne peut mieux être décrite que par cette phrase « *we don't buy foreign bonds* » que certaines maisons de courtage torontoises utilisent pour désigner les titres financiers québécois. Or, en réalité, le reste du Canada prête très peu au Québec, comme en fait foi l'importance des dettes québécoises libellées en dollars américains. Malgré l'influence prépondérante que le groupe financier constitué de la Banque de Montréal et de la Société Ames and Company exerce sur le gouvernement du Québec en matière d'emprunts, c'est le marché financier américain qui fait le meilleur accueil aux obligations du Québec. Ainsi, notre entreprise nationale la plus importante, l'Hydro-Québec emprunte presque exclusivement sur le marché américain et sur le marché québécois. Au 31 mars 1970, en effet, l'Hydro-Québec détenait une dette de \$1, 330, 817,000 libellés en dollars américains et \$40 millions en Euro-dollars. À la même date, le gouvernement québécois lui-même avait une dette en cours de \$260 millions libellés en dollars américains et \$48.2 millions libellés en Euro-dollars. Lorsque l'on considère que la dette totale du gouvernement québécois était au 31 mars 1970 de \$2, 227, 875,420. et que celle de l'Hydro-Québec était de \$2, 714, 386,626. on se rend rapidement compte du rôle crucial que remplit le marché financier américain pour les emprunts du Québec. La ville de Montréal et certaines autres municipalités font aussi fréquemment appel au marché américain pour leurs emprunts, mais des données récentes à ce sujet font malheureusement défaut.

**Tableau 7**  
**Dettes en cours des organismes québécois et la source des fonds**  
**(31 mars 1970)**

Monnaies dans lesquels les emprunts sont libellés	Gouvernement du Québec (en dollars canadiens)	Hydro-Québec et filiales <sup>1</sup> (en dollars canadiens)
Dollars canadiens	\$1, 829, 994,029.	\$1, 276, 308,626.
Dollars américains	\$ 260, 000,000.	\$1, 330, 817,000.
Euro-dollars	\$ 48, 160,000.	\$ 40, 000,000.
Deutsche marks	\$ 139, 721,391.	\$ 67, 261,000.
Dette totale	\$ 2, 277, 875,420 <sup>2</sup>	\$2, 714, 286,626.

Source : Données officielles.

<sup>1</sup> 77, 370,000 US \$ pour les filiales.

<sup>2</sup> La dette totale du gouvernement du Québec est composée d'une dette obligataire de \$2, 105, 539,970. de bons du trésor pour un montant de \$53, 000,000. et d'une dette assumée au montant de \$119, 335,450

Il se dégage de ce qui précède que *l'intégration commerciale* du Québec aux autres provinces canadiennes sur un axe Est-Ouest est une intégration forcée, tandis que *l'intégration financière* du Québec avec les États-Unis est un fait accompli. Il n'est nul besoin ici d'insister sur les efforts répétés que les directeurs de la Bourse de Toronto ont multipliés depuis plusieurs années dans le but d'affaiblir la Bourse de Montréal (Rapport Moore, prohibition de l'arbitrage sur les valeurs, entre autres) pour comprendre que dans le domaine financier comme dans les autres le Québec est plus ou moins bafoué. Ce sont nos fortes exportations aux États-Unis et notre accès facile au marché financier américain qui seront garants de la stabilité et de la force du futur dollar québécois. *Présentement, nos exportations, l'influx net de touristes au Québec et les emprunts sur le marché financier américain, contribuent à maintenir la stabilité du dollar canadien. Les mêmes forces contribueront à maintenir la stabilité du dollar québécois.*

## ANNEXE B

### Conclusions auxquelles sont parvenus quelques Auteurs canadiens sur les effets des politiques

[Retour à la table des matières](#)

A) B. W. Wilkinson, *Canada's International Trade : An Analysis of Recent Trends and Patterns*, The Private Planning Association of Canada, 1968.

1. ...Les exportations canadiennes reposent encore fortement sur l'abondance des ressources naturelles. Environ 35 pour cent des exportations mettent en cause des produits bruts du secteur primaire. À eux seuls, cinq produits — le blé, le minerai de fer et ses concentrés, le minerai de nickel et ses concentrés, le pétrole brut et le gaz naturel, de même que l'amiante non-œuvré, constituèrent 23 pour cent de toutes les exportations (canadiennes) en 1965. Les deux tiers des exportations de produits manufacturés et, par conséquent, environ 45 pour cent de toutes les exportations canadiennes mettent en cause des produits, originant des industries manufacturières primaires — c'est-à-dire que ce sont des produits qui incorporent au-delà de 50 pour cent de produits tirés du secteur primaire de l'économie canadienne. La pâte à papier, le papier-journal de même que l'acier et le fer primaire sont d'excellentes illustrations de ce phénomène. En conclusion, on peut dire que presque 80 pour cent des exportations canadiennes relèvent d'une façon ou d'une autre des ressources naturelles.

2. ...Les exportations de l'industrie manufacturière secondaire sont inversement proportionnelles à l'importance des tarifs étrangers et canadiens. Les réductions dans les tarifs des autres pays ont facilité l'accès des marchés étrangers aux exportateurs canadiens tout en leur permettant de jouir d'économies d'échelle. De même, les réductions dans les tarifs canadiens ont diminué la protection dont jouissaient les industries canadiennes, tout en stimulant la rationalisation des procédés de production et en renforçant la position concurrentielle internationale des industries manufacturières canadiennes. Ce fut parmi les produits (tels les biens d'investissement) pour lesquels les économies d'échelle de la mise en marché étaient les moins importantes que les augmentations dans les exportations ont été les plus substantielles.

3. ...L'impact le plus important de la mise sur pied d'une zone de libre échange (avec les États-Unis) devrait être supporté par le secteur manufacturier secondaire. Les industries manufacturières primaires seraient beaucoup moins affectées ... Il y aura cependant des exceptions. Par exemple, il est à prévoir que des produits tels le papier autre que le papier-journal, les métaux non-métalliques ouvrés et non-ouvrés, de même que les produits pétrochimiques profiteraient fortement d'une baisse dans les tarifs étrangers (américains).

4. ...Si les taux de salaire canadiens continuent à être inférieurs à ceux des États-Unis selon un écart d'environ 25 pour cent et si les économies d'échelle (internes et externes) dans la production peuvent être indifféremment reproduites au Canada et aux États-Unis et que la qualité des administrateurs était identique dans les deux pays, il y aurait alors un avantage de coûts de production d'environ 6 à 6 ½ pour cent à établir les usines au Canada plutôt qu'au Sud de la frontière. — Toutes choses étant égales par ailleurs, *l'avantage de localisation sera plus prononcé dans les industries pour lesquelles les coûts de main-d'œuvre occupent une place importante dans la valeur totale du produit et ce serait présumément dans ce genre d'industries que la production canadienne aurait tendance à se spécialiser.* — Une version plus raffinée de cet argument consiste à dire que la spécialisation ne se ferait pas tellement sur une base d'industrie mais à l'intérieur de chaque industrie, le Canada se spécialisant dans les procédés à fortes intensités-travail.

B) J. H. Dales — *The Protective Tariff in Canada's Development*, University of Toronto Press, 1966.

1. ...*Les évaluations du professeur Young sur le coût monétaire du tarif canadien — une étude effectuée pour le compte de la Commission Gordon mais qui, signe intéressant, fut désavouée par cette Commission, démontrèrent que les Canadiens déboursèrent un montant de près d'un milliard de dollars (ou 4 pourcent du PNB) pour cette politique protectionniste dans la seule année de 1956*<sup>1</sup>. En une seule année, donc, les Canadiens payèrent aux industries manufacturières un subside dont le montant dépasse en importance *le double des coûts en capital de la Voie Maritime du Saint-Laurent*. C'est avec une apathie impressionnante que ce chiffre ahurissant a été reçu par les dirigeants canadiens. Comme il arrive si souvent dans un pays où l'« Establishment » est isolé de tout stimulant concurrentiel, on s'est contenté d'ignorer ces résultats désagréables sans les réfuter.

2. ...Il y a « quelque chose » dans l'économie canadienne qui retient le niveau de vie canadien à un niveau qui est anormalement bas par rapport à celui des États-Unis et par rapport au taux de croissance du PNB canadien. — Ce sont là des résultats cependant que les théories économiques prédisent lorsque le

---

<sup>1</sup> J. H. Young, *Canadian Commercial Policy*, (Ottawa 1957) pages 72-73 et Appendice A.

protectionnisme effectif est appliqué dans une économie ouverte ; au Canada, les données portent à croire que ces tendances ont apparu à la fois sur une base nette et sur une base brute.

3. ...Dans ce (livre), je me suis efforcé de démontrer que le tarif canadien est une des conséquences d'un désir de grosseur pour le plaisir de la chose, que le tarif contribuait à ce résultat, et que le coût principal de son succès dans ce domaine était apparu sous la forme d'une détérioration dans le mode de vie économique — et même non-économique — des Canadiens.

C) R. J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade Between United States and Canada*, Harvard University Press, 1967.

1. ...L'élimination des tarifs américains ouvrirait les portes du riche marché américain aux producteurs canadiens et ces derniers seraient alors forcés de réorganiser leur production et d'abaisser les prix et les coûts de production sous l'effet de la pression des importations américaines entrant au Canada en franchise.

2. ...Si on mesure la productivité du travail en divisant la production totale par le nombre heures-homme utilisé, il ressort que le travailleur moyen au Canada est considérablement moins productif que son confrère américain. Il y a deux explications possibles à ce phénomène : le travailleur canadien peut être moins productif parce qu'il est moins efficace du point de vue physique et mental, ou parce que la force ouvrière canadienne doit travailler dans des conditions désavantageuses spécifiques à la situation canadienne.

Dans notre étude, nous soutenons que l'explication la plus fondamentale est la deuxième, plus précisément, *la basse productivité de la main-d'œuvre canadienne est avant tout le résultat de l'organisation actuelle de l'industrie canadienne qui oriente ses efforts vers un marché domestique trop petit*. Un grand nombre d'industries canadiennes ne produisent pas sur une échelle suffisamment vaste pour récolter les contractions dans les coûts qui accompagnent la production de masse.

3. ...Dans le secteur manufacturier, les tarifs nord-américains actuels ont abouti à la fragmentation des lignes de production au Canada. Avec une éventuelle situation de libre échange en Amérique du Nord, les entreprises manufacturières canadiennes recevraient un double stimulant à la spécialisation de la part de la pression concurrentielle des entreprises américaines et de l'accès libre au marché américain.

Par contre, si on en juge par le tarif canadien modérément bas et de l'importance des exportations de produits primaires, les industries canadiennes du secteur primaire sont déjà fortement concurrentielles au niveau international, et sont déjà parvenues ou se rapprochent d'un degré optimal de spécialisation. Dans

le secteur des ressources naturelles, donc, il existera peu ou pas de pressions pour que les producteurs individuels modifient leurs méthodes de production.

4. ...Nous avons évalué le coût monétaire pour le Canada des tarifs nord-américains à environ 10.5 pour cent du Produit National Brut Canadien. — Le coût pour les États-Unis est moindre, à la fois sur une base absolue et relative, puisqu'il ne dépasse pas un pourcent du PNB américain <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> **Note de l'auteur** – Cette perte *annuelle* attribuable aux tarifs nord-américains représente donc une somme d'environ 8 milliards de dollars pour le Canada. La perte annuelle *pour le Québec* se situe donc aux environs de *deux milliards de dollars par année*, puisque l'économie québécoise constitue environ le quart de l'économie canadienne. C'est là une perte *annuelle* minimale de \$335 pour chaque homme, femme et enfant du Québec.



## ANNEXE C

**Liste des tarifs nominaux et effectifs pour 133 industries canadiennes par ordre d'importance de la protection réelle. (1963)**

[Retour à la table des matières](#)

Tarifs nominaux (apparents)	Tarifs effectifs (réels)	Industries	Pourcentage par industrie, de la valeur ajoutée en \$ par rapport à celle de l'industrie manufacturière correspondante au Canada	
			Québec	Ontario
25.0	103.5	articles en fourrure	62.5	26.0
30.3	90.9	tissus d'automobile	—	93.0
24.2	84.4	feutre pressé et aéré	—	90.9
31.1	77.1	<b>bonneterie</b>	51.0	39.4
15.7	70.0	produits de la pierre	43.3	37.7
20.0	67.6	préparation des fibres	19.7	76.5
28.2	66.8	tapis et carpettes	—	52.9
30.3	64.0	<b>textiles synthétiques</b>	50.1	—
30.0	61.1	balais, brosses, vadrouilles	41.5	68.9
20.8	59.6	boîtes en carton ondulé	30.0	48.1
20.7	57.6	remorques	10.0	66.8
25.0	54.7	papier toiture asphalté	42.0	37.9
15.0	53.6	manuf. de véhicules divers	—	—
14.7	53.5	sacs de coton et jute	49.2	19.4
20.7	51.4	appareils électro-ménagers (radio TV)	12.1	87.0
22.5	48.7	portes châssis et bois dressé	29.5	33.0
20.5	48.1	abrasifs	—	89.3
22.5	46.9	bijouterie, orfèvrerie	19.0	71.7
24.9	46.4	linoléums, tissus enduits	68.8	31.2
25.8	45.7	<b>meubles de maison</b>	37.7	48.1

**Sources :** *Effective protection in the Canadian Economy*, J. R. Melvin et B. W. Wilkinson, Economic Council of Canada.

– Bureau Fédéral de la Statistique, *Industries manufacturières du Canada*, 1965, 31-205, 31-206 et 31-203.

**Notes :**

(1) Les industries dont le nom est **souligné** sont celles dont le pourcentage de la valeur ajoutée par rapport à celle de toutes les industries manufacturières de la province concernée est supérieur à l'unité dans au moins une des deux provinces.

**Liste des tarifs nominaux (1963 – suite)**[Retour à la table des matières](#)

Tarifs nominaux (apparents)	Tarifs effectifs (réels)	Industries	Pourcentage par industrie, de la valeur ajoutée en \$ par rapport à celle de l'industrie manufacturière correspondante au Canada	
			Québec	Ontario
20.3	45.6	<b> fils et câbles électriques</b>	52.3	40.4
25.2	45.2	industrie du vin	—	72.8
24.1	44.7	laine minérale	—	—
25.8	43.8	autres ind. du meuble	—	—
19.3	42.6	tissus de laine	57.7	38.2
26.8	41.8	meubles de bureau	29.2	76.0
19.7	41.5	gros appareils électriques	—	76.3
21.6	40.8	<b>estampage des métaux</b>	26.7	59.6
19.9	40.7	autres prod. minéraux non-met.	17.3	66.5
20.1	40.6	<b>industrie du caoutchouc</b>	20.0	76.8
22.5	40.2	boîtes en bois	18.8	69.2
25.2	40.1	bas et chaussettes	64.7	34.1
20.0	40.0	fils et tissus de coton	77.5	—
23.1	39.5	articles divers en cuir	45.8	49.5
72.5	213.8	produits du tabac (2)	69.3	30.7
25.0	39.0	produits du gypse	—	31.7
8.8	38.1	moulins à farine	32.3	25.2
19.5	37.4	<b>savons et composés de nettoyage</b>	9.4	87.2
23.1	37.4	gants en cuir	59.1	21.8
21.3	37.2	fournitures pour bottes et chaussures	81.0	19.0
26.5	37.1	gants en tissus	65.4	34.6
22.2	37.0	autres transf. du papier	24.8	67.1
20.7	36.6	sacs en papier et plastique	37.1	43.2
28.4	36.4	corsets et soutiens-gorge	62.0	38.1
19.7	36.1	petits appareils électriques	13.3	85.8
4.7	35.9	huiles végétales	—	70.6
19.1	35.3	articles en mat. plastique	33.8	59.6
22.5	34.3	industrie des cercueils	42.8	39.0
18.3	33.7	produits en béton	28.5	49.8
23.5	33.6	stylos et crayons	47.9	—
18.0	33.6	prod. met. d'architecture	25.1	55.4
16.6	33.4	d'ornementation	—	66.1
		matériel de chemin de fer	—	66.1

(2) Les calculs tiennent compte de la taxation fédérale à l'endroit des produits importés.

## LISTE DES TARIFS NOMINAUX (1963 – suite)

[Retour à la table des matières](#)

Tarifs nominaux (apparents)	Tarifs effectifs (réels)	Industries	Pourcentage par industrie, de la valeur ajoutée en \$ par rapport à celle de l'industrie manufacturière correspondante au Canada	
			Québec	Ontario
22,5	31.9	<b>Prod. pharmaceutiques</b>	48.3	51.1
17.3	31.6	confiserie	27.3	63.8
20.8	31.4	boîtes pliantes	28.1	60.5
17.4	30.6	batteries	—	66.9
5.3	30.3	<b>raffinerie de pétrole</b>	26.5	30.5
21.7	30.3	<b>fabrique de chaussures</b>	53.1	42.4
17.5	30.0	embarcations	14.2	38.4
14.6	29.6	pâtes alimentaires	—	45.2
10.8	29.2	filature de laine	13.3	84.1
16.7	29.1	peintures et vernis	27.3	58.4
18.0	29.1	<b>prod. métalliques divers</b>	14.2	71.9
17.5	27.9	<b>navires</b> (constr. et rép.)	47.7	12.4
15.4	27.8	fonderie de fer	16.9	69.6
12.7	27.2	prép. de la volaille	29.8	35.7
15.6	26.7	appareils de chauffage	28.3	60.1
19.3	26.7	<b>imprimerie commerciale</b>	26.8	58.5
19.4	26.6	tissus étroits	84.8	—
13.0	26.5	<b>pâtes et papier</b>	36.8	27.8
14.4	26.4	placages et contre-plaqués	19.2	15.7
16.2	26.4	<b>fil mét. et ses produits</b>	31.5	60.9
12.5	26.1	parquets en bois dur	49.5	48.8
8.8	25.6	industrie du poisson	4.4	3.1
17.7	24.8	<b>mat. électr. industriel</b>	10.1	85.8
7.5	24.5	engrais mélangés	21.5	64.0
15.4	24.5	matériel frigorifique com.	10.5	82.3
20.2	24.0	broderie et tissage	65.4	26.8
19.3	23.7	clichage et composition	32.2	57.3
14.1	23.7	appareils électr. divers	36.6	60.8
15.5	22.6	<b>quincailleries et outils</b>	23.1	71.7
14.8	22.3	<b>matériel de communications</b>	36.0	58.9
15.6	22.0	produits de toilette	40.1	59.8
171.2	641.9	<b>distilleries (2)</b>	27.5	61.2
18.5	20.9	produits en grosse toile	31.6	45.1
14.0	20.6	huiles et graisses lubrifiantes	—	78.9
8.6	20.1	tannerie	14.2	79.2
10.6	20.0	ind. diverses du bois	—	—

## LISTE DES TARIFS NOMINAUX (1963 – suite)

[Retour à la table des matières](#)

Tarifs nominaux (apparents)	Tarifs effectifs (réels)	Industries	Pourcentage par industrie, de la valeur ajoutée en \$ par rapport à celle de l'industrie manufacturière correspondante au Canada	
			Québec	Ontario
13.5	19.9	céréales de table		91.8
15.4	19.4	textiles (divers)	52.6	41.4
12.2	19.4	produits en amiante	48.1	50.5
18.8	19.3	horlogerie	12.4	87.6
11.6	18.1	stores vénitiens	32.6	35.9
10.0	18.0	tubes et tuyaux d'acier	7.5	67.4
11.0	17.3	<b>machines de bureau et de magasin</b>	—	97.7
7.2	17.3	aliments pour animaux	29.2	44.3
11.5	15.4	produits en argile	26.9	54.4
10.2	14.4	<b>pièces et accessoires d'automobile (3)</b>	1.3	97.3
10.1	14.0	verre et articles de verre	29.0	61.7
9.0	13.7	<b>conserves de fruits et légumes</b>	15.8	65.0
14.6	13.5	fournitures ophtalmiques	19.0	56.3
9.5	13.4	<b>machines et matériels divers</b>	25.2	65.9
12.7	12.4	fournitures pour machines à écrire	—	79.2
8.2	12.3	mat. plastiques et synthétiques	48.6	30.2
35.9	53.2	<b>brasseries (2)</b>	24.9	46.4
6.7	11.1	ind. du fer et de l'acier	6.7	85.1
7.8	11.0	autres industries chimiques	—	—
8.0	10.7	<b>boulangeries</b>	32.1	38.3
9.7	10.4	chaudières et plaques	34.8	54.7
5.2	9.1	<b>abattage et prép. de la viande</b>	22.4	35.6
6.8	8.8	<b>prod. chimiques industriels</b>	18.1	60.6
8.0	8.6	biscuits	40.1	47.4

(3) Cette industrie importante en Ontario est beaucoup plus protégée que ne laissent voir les tarifs puisque les conséquences de l'entente entre le Canada et les États-Unis pour l'industrie automobile influencent l'origine des pièces utilisées dans le processus de production. Par exemple, si les pièces d'automobiles importées au Canada font partie de l'équipement d'origine et ne sont pas, par conséquent, soumis au tarif nominal de 17.5, alors la protection effective ou réelle dont jouit l'industrie canadienne de l'automobile est égale à 33.6 et non pas 14.4 tel qu'indiqué dans le tableau. Par contre, si toutes les pièces étaient soumises à un tarif d'entrée de 17.5, la protection réelle de l'industrie automobile tomberait à -7.4

## LISTE DES TARIFS NOMINAUX (1963 – suite)

[Retour à la table des matières](#)

Tarifs nominaux (apparents)	Tarifs effectifs (réels)	Industries	Pourcentage par industrie, de la valeur ajoutée en \$ par rapport à celle de l'industrie manufacturière correspondante au Canada	
			Québec	Ontario
8.0	7.3	<b>éléments de charpentes métalliques</b>	21.9	50.9
4.3	5.2	produits réfractaires	54.3	42.7
6.6	5.0	fromage refait	—	—
5.1	4.8	<b>ind. d'aliments divers</b>	30.4	48.4
		laminage, moulage, et refoulage de l'aluminium	—	73.3
4.2	4.5	autres dérivés du pétrole et charbon	37.7	28.3
5.0	4.5	ciments	31.0	34.8
3.4	4.0	<b>scieries</b>	15.0	10.8
2.2	3.7	bardeaux	—	—
2.2	3.3	huiles et graisses animales	—	42.0
4.7	3.0	<b>boissons gazeuses</b>	40.0	34.8
4.9	2.4	édition	47.9	45.1
1.3	1.7	<b>édition et imprimerie</b>	24.2	47.8
1.3	0.8	<b>matériel agricole</b>	3.2	79.7
0.0	0.0	cordes et ficelles	—	75.2
1.8	- 8.4	moulage du cuivre et alliages	—	55.5
2.1	- 1.0	saucisses	32.4	49.7
1.1	3.8	laminage et moulage de métaux	—	75.5
24.2	4.4	raffinage du sucre	—	—
0.4	- 6.9	fabrication du fil	—	—
7.1	- 8.8	<b>fabriques laitières</b>	25.4	44.5
	- 13.8			

## ANNEXE D

## Liste des tarifs nominaux et effectifs pour 71 industries américaines (1958)

[Retour à la table des matières](#)

	Taux nominal	Taux effectif
2011- Installations d'empaquetage de viande	10.0	22.0
2015- Installations d'élevage de volailles	5.9	- 10.3
2031- Conserves et salaisons de fruits de mer	10.7	22.0
2033- Conserves de fruits et légumes	25.0	46.6
2041- Farine	30.0	54.3
2044- Moulure de riz	14.3	- 27.9
2121- Cigares	53.0	100.4
2141- Arrachage et séchage du tabac	13.3	69.9
2251- Industries des bas et chaussettes	27.2	61.1
2256- Fabrique de tricots	31.0	77.1
2272- Tapis et carpettes	20.1	28.3
2295- Tissu enduit non caoutchouté	13.4	12.8
2311- Habits et manteaux d'hommes et de garçon s	24.6	24.4
2341- Sous-vêtements de femmes et d'enfants	33.6	64.5
2385- Vêtements imperméables	15.0	28.4
2432- Installations de placage et de contreplaqué	16.8	37.9
2511- Meubles de bois mou capitonnés	14.3	21.6
2514- Meubles de métal pour maisons	17.8	30.0
2591- Jalousies et abat-jour	40.0	106.6
2621- Moulins à papier, excepté les édifices	0.3	- 6.9
2631- Moulins de papier cartonné	9.0	14.9
2641- Papier de recouvrement de glaçage	8.2	27.5
2643- Sacs excepté les sacs en textile	15.0	40.3
2653- Boîtes de carton ondulé	15.0	49.1
2815- Produits de coton intermédiaire	18.5	36.7
2818- Chimie organique	10.8	15.0
2819- Chimie inorganique	2.9	2.5
2821- Matériel de plastic	23.0	41.7
2822- Caoutchouc synthétique	8.5	10.0
2823- Fabrication de fibres cellulosiques	25.0	39.2
2824- Fibres organiques, non cellulosiques	0.8	- 2.2
2871- Engrais	0.0	23.6
2911- Raffinage de pétrole	5.0	7.5
3079- Produits de plastic	16.0	20.3
3151- Gants de cuir	33.3	68.6

## Liste des tarifs nominaux (1958 – suite)

[Retour à la table des matières](#)

	Taux nominal	Taux effectif
3312- Hauts fourneaux et acier	6.1	8.5
3313- Produits électrométallurgiques	10.0	15.9
3321- Fonderies de fer gris	8.0	9.7
3322- Fonderies de fer malléable	18.2	29.4
3323- Fonderies d'acier	9.0	11.4
3333- Zinc primaire	16.4	31.2
3334- Aluminium primaire	5.2	11.2
3341- Métal non-ferreux secondaire	7.0	23.7
3351- Triage et laminage de cuivre	8.8	7.5
3352- Triage et laminage de l'aluminium	10.5	22.2
3361- Moulage d'aluminium	19.0	33.5
3391- Forgeage de fer et d'acier	13.1	27.3
3421- Coutellerie	35.4	50.8
3493- Ressorts d'acier	19.0	37.3
3497- Lame et feuille d'acier	25.0	62.8
3522- Équipement et machinerie de ferme	0.1	- 7.6
3535- Convoyeur	11.5	15.0
3537- Camions et tracteurs industriels	4.1	0.7
3541- Machines outils de coupage de métal	15.3	19.8
3552- Machinerie -- textile	16.6	23.9
3562- Roulements à bille	17.0	22.8
3572- Machines à écrire	0.0	- 2.5
3611- Instruments de mesure électrique	40.9	69.1
3633- Équipement de laveuses ménagères	17.5	33.4
3642- Appareillages électriques	25.0	50.3
3651- Ensemble d'appareils radio et télévision	12.5	20.2
3661- Appareil de téléphone et de télégraphe	17.5	25.2
3662- Équipement de communication de radio et de TV	14.5	20.7
3671- Tubes d'électrons, récepteur	12.5	14.0
3672- Tubes de cathodes	15.0	27.8
3673- Tubes d'électrons, transmetteur	13.0	16.6
3721- Avionnerie	12.5	18.0
3751- Motocyclottes, bicyclettes et autres	17.5	34.3
3811- Instruments scientifiques	25.0	40.5
3861- Équipement photographique	12.4	15.1
3871- Horlogerie	51.9	143.1

**Source :** "The United States Tariff Structure : Estimates of effective rates of protection of United States industries and Industrial Labor" – Giorgio Basevi *Review of Economics and Statistics*, mai 1966.