

L'option Europe : une vue du long terme The European option

Kimon Valaskakis

Volume 52, Number 4, octobre–décembre 1976

Les options commerciales du Canada

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/800703ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/800703ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Valaskakis, K. (1976). L'option Europe : une vue du long terme. *L'Actualité économique*, 52(4), 539–554. <https://doi.org/10.7202/800703ar>

Article abstract

This article outlines the possibility of a "European option" as an alternative to strict continentalism leading to further integration with the U.S. It is argued that the benefits of such an European option are not immediately visible and by using narrow economic criteria with a short-run horizon, this option is not attractive. However by enlarging the evaluation criteria to include political and cultural considerations and by extending the time-horizon beyond the short into the long-run, the European connection appears very attractive indeed. Primarily the complementarity of Canada and Europe at the level of *factors* of production can be exploited and factor movements made to flow both ways. This coupled with the cultural and political dimensions make the European option both a feasible and desirable alternative to consider before throwing in the towel to continentalism.

L'OPTION EUROPE : UNE VUE DU LONG TERME *

Cet article examine une orientation possible de la politique étrangère du Canada qui est encore peu définie et mal comprise. Il s'agit de ce que nous appellerons « l'option Europe ». Cette « option » qui n'en exclut pas nécessairement d'autres, est issue de la recherche par le gouvernement fédéral d'un « accord contractuel » avec la C.E.E. Le cadre de l'analyse concerne, et en même temps déborde, le contexte étroit de la politique commerciale car entrent en jeu des considérations plus générales, se rapportant à la fois aux moyens et aux finalités d'une politique économique canadienne au niveau international.

Nous développerons notre argumentation comme suit. Dans un premier temps, nous mettons en situation l'option. Dans un second temps, nous explicitons des critères d'évaluation de celle-ci. Dans un troisième temps, nous proposons quelques hypothèses quant à l'évolution de l'économie mondiale et, enfin, nous examinons les différents contenus que pourrait avoir cette option.

Il convient de noter que cet article tente d'utiliser une approche dite « prospective », c'est-à-dire à partir d'une vision du long terme futur, effectuer une lecture prospective du présent. Donc, nous essaierons d'apprécier le potentiel présent de cette option future à l'horizon approximative d'une génération (1975-1995).

1. LA MISE EN SITUATION DE L'OPTION

Les orientations étrangères que peut prendre la politique économique canadienne impliquent deux types de choix. Le premier concerne le choix de « partenaires » et le second type de « collaboration » avec ceux-ci.

* Cet article est issu du travail effectué à la faveur d'une subvention de recherche de la Fondation Donner et d'une subvention complémentaire de l'Université de Montréal. Ont participé aux premières étapes de ce travail M. Maurice Torrelli, M. Eugène Scanteie, et Mlle Rosemarie Dodd. Nous tenons à remercier les collaborateurs pour leurs contributions initiales sans pour autant engager leur responsabilité en ce qui concerne cet article.

Le tableau 1 examine les options possibles dans le contexte du « choix de partenaires ». Trois orientations sont identifiées. La première vise l'autarcie et implique une réduction des relations économiques extérieures. L'économie est rapatriée et la propriété étrangère, réduite. Deux variantes sont possibles ici. Une variante « capitaliste » où on espère remplacer l'entreprise étrangère par l'entreprise canadienne. Une seconde variante serait « socialiste », c'est-à-dire visant à la fois à rapatrier et à centraliser l'économie canadienne.

La seconde orientation est « continentaliste ». Une intégration progressive Canada-Etats-Unis est réalisée — qui peut évidemment prendre plusieurs formes : cette intégration peut être planifiée ou laissée aux forces du marché.

Enfin, la troisième orientation favorise la diversification des partenaires économiques. Au sein de cette troisième orientation on peut privilégier quelques partenaires particuliers, comme par exemple l'Europe, le Japon, le Tiers-Monde, etc. C'est dans le cadre de cette troisième

TABLEAU 1
LES ORIENTATIONS POSSIBLES
DES RELATIONS ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES DU CANADA

(1) Choix des Partenaires

<i>ORIENTATION AUTARCIQUE</i>	—	<ul style="list-style-type: none"> (1) Remplacer les entreprises étrangères par des entreprises canadiennes (2) « Rapatrier » l'économie canadienne et instituer un dirigisme de type socialiste
<i>ORIENTATION CONTINENTALISTE</i>	—	<ul style="list-style-type: none"> (3) Intégration « planifiée » Canada-Etats-Unis (4) Intégration « partiellement planifiée » Canada-Etats-Unis (5) Intégration par le « laissez-faire » Canada-Etats-Unis
<i>ORIENTATION DIVERSIFICATION</i>	—	<ul style="list-style-type: none"> (6) Option « Europe » (7) Option « Japon » (8) Option « Tiers-Monde » (9) Option « diversification pure » (10) Options...

orientation que s'inscrit l'option Europe qui, pour ainsi dire, préconise la création d'un lien spécial entre le Canada et la C.E.E.¹

Mais le seul choix de partenaires ne constitue évidemment pas une option complète. En effet, la question du contenu de l'option reste entière. Au tableau 2, nous identifions quelques contenus alternatifs de ces options. Le thème sous-jacent est le degré de collaboration envisagé.

Au niveau le moins élevé nous pouvons opter pour une simple libéralisation partielle des échanges, un accord commercial aboutissant, par exemple, à la réduction de certains tarifs douaniers. Au second niveau, la libéralisation est plus complète et une zone de libre-échange en résulte. Au troisième niveau, c'est l'union douanière, où le libre-échange est marié à un tarif extérieur commun de tous les partenaires. Au quatrième niveau, on retrouve le marché commun qui est une union douanière avec un libre mouvement non seulement de produits, mais de facteurs de production. Au cinquième niveau, on passe du libre mouvement des facteurs à l'harmonisation des politiques d'intervention étatique. C'est l'union économique. Enfin, aux sixième et septième niveaux, c'est l'union politique ou bien décentralisée (option fédérale) ou bien centralisée (option unitaire).

Il y a lieu de considérer les avantages et inconvénients de ces différentes formules car, à long terme, tout changement de structure est envisageable, et il ne faut exclure à priori aucune hypothèse plausible.

TABLEAU 2

LES ORIENTATIONS POSSIBLES DES RELATIONS ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES DU CANADA

(2) Le contenu des options

-
- A. *Libéralisation partielle* des échanges (ex. accord commercial).
 - B. *Zone de libre-échange*.
 - C. *Union douanière* (libre-échange plus tarif extérieur commun).
 - D. *Marché Commun* (union douanière plus libre mouvement des facteurs de production).
 - E. *Union économique* (harmonisation de politiques et **joint-ventures**).
 - F. *Union politique fédérale* (intégration complète des institutions).
 - G. *Union politique unitaire* (intégration complète des institutions).
-

NOTE : Le contenu d'un « rapprochement » entre nations peut impliquer au moins une libéralisation partielle des échanges et peut aller jusqu'à l'union politique. Chaque niveau inclut le niveau précédent.

1. Ces orientations s'inspirent des réflexions qui ont précédé la rédaction du *Livre Blanc sur La Politique Étrangère au Service des Canadiens*, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1970.

Donc, le Canada est appelé à faire face à un double choix portant à la fois sur le choix d'interlocuteurs et du degré d'intégration souhaitée. C'est dans ce cadre général qu'on peut examiner l'option Europe.

2. LES CRITÈRES D'ÉVALUATION

Le critère d'évaluation fondamental est le rapport entre une option et la fonction de bien-être présumée qu'elle doit combler. Or, il est tentant de privilégier la dimension économique et d'oublier les autres. Pour résister à cette tentation nous postulons que l'option optimale devra satisfaire au moins trois finalités, l'une économique, l'autre politique et la troisième, socio-culturelle. En d'autres termes, nous soupçonnons l'existence d'une fonction de bien-être comme suit :

$$W = f \left(\frac{PNB}{P}, \pi, c, \alpha \right)$$

où W représente le bien-être canadien. PNB/P est le revenu par tête du Canadien. π est l'indépendance politique ou du moins l'exercice d'un certain pouvoir national (« être maîtres chez nous »). c est l'ensemble des biens culturels (« vivre en français », « protéger le hockey canadien », etc.). α est un ensemble d'autres biens non spécifiés. Donc, une option optimale devra œuvrer vers la réalisation de ces objectifs et ceci est notre premier critère d'évaluation.

Le second critère se rapporte à la dimension temporelle. Il importe que l'option soit évaluée dans un contexte temporel suffisamment long. D'en faire une analyse coût-bénéfice à horizon de trois ou cinq ans n'est pas, selon nous, la bonne formule. Un exemple frappant appuie cette préférence de l'analyse de la longue période.

Lorsque les Etats-Unis ont déclaré leur indépendance en 1776, une analyse coût-bénéfice à horizon très court aurait sûrement indiqué que le choix indépendantiste est une erreur grave. L'économie américaine dépendait exclusivement de l'économie anglaise. Il n'existait presque pas d'infrastructure de transports et les liens commerciaux entre les treize colonies étaient inexistantes. L'indépendance américaine était un changement *structurel* et visait le changement du *statu quo*. Aujourd'hui, on peut supposer qu'il y a peu d'Américains qui regrettent le choix de 1776 même si, à l'époque, les coûts apparaissaient énormes et les bénéfices illusoire, du moins dans l'immédiat.

Nous sommes donc d'avis qu'une « option Europe » pour le Canada doit être évaluée au moins dans le contexte d'une génération, c'est-à-dire à l'horizon 1995, pour nous permettre d'envisager les changements de structure et leur implication. Il faut éviter d'être trop lié par ce que certains ont appelé le « futur du présent », c'est-à-dire le futur du *statu quo*.

3. QUELQUES HYPOTHÈSES CONCERNANT L'ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE MONDIALE À L'HORIZON 1995

Pour insérer l'option Europe dans le contexte mondial, il faut dresser la toile de fond qui est l'évolution probable du système mondial à l'horizon 1995. Il ne s'agit pas de faire l'Encyclopédie de la question mais plutôt de déceler quelques tendances « lourdes »² de l'économie mondiale dans la mesure où celles-ci sont pertinentes à ce dossier. Or, nous en distinguons trois :

- 1) La transformation du système productif mondial qui confère un rôle de vedette à l'entreprise multinationale et implique l'intégration verticale de la production internationale.
- 2) La mobilité croissante des facteurs de production sur le plan international.
- 3) Les coalitions progressives d'États-nations.

3.1 *La transformation du système productif mondial*

La transformation du système productif mondial qui s'est déroulée depuis 1945 implique une intégration verticale de la production et la montée en flèche d'un agent économique qu'on ne devrait pas ignorer, la firme multinationale. Celle-ci organise aujourd'hui une partie importante de la production mondiale et toute politique commerciale nationale devrait tenir compte de cette tendance très lourde. L'existence de barrières tarifaires va, dans certains cas, augmenter la probabilité d'implantation industrielle par les multinationales (quand le marché protégé est assez important). Dans d'autres, au contraire, la barrière tarifaire va décourager l'implantation (quand, par exemple, le pays protégé est tout près d'un grand marché qui se voit fermé par la barrière tarifaire).

Aujourd'hui, la firme multinationale est la grande vedette de la scène internationale et même si sa croissance phénoménale s'arrête, elle possède déjà un pouvoir de décision très important.

3.2 *La mobilité internationale des facteurs de production*

Toute la structure traditionnelle de la théorie du commerce international est basée sur un postulat d'immobilité ou de faible mobilité internationale des facteurs de production. L'État-nation était, dans la

2. Par tendances « lourdes » l'École de prospective française se réfère aux « données dont l'évolution future est déterminée et prévisible avec un faible risque d'erreur. Les tendances lourdes reposent sur l'inertie de certains phénomènes et sous cet angle se rapprochent des invariants mais, en tout état de cause, laissent planer une incertitude tant sur leur nature que sur leur pesanteur réelle ». V. Decoufflé, André Clément et Nicolas, Alexandre, *Prospective et Société*, collection « Travaux et Recherches en Prospective », Documentation Française, Paris, 1972. Massé, Pierre, *Le Plan ou l'Anti-Hasard*, collection « Idées », Gallimard, Paris, 1965 et De Jouvenel, Bertrand, *L'Art de la Conjecture*, SEDEIS, Paris, 1964.

théorie classique, perçu comme un bloc de ressources immobiles. Le commerce de marchandises était un substitut au mouvement de facteurs. C'était par l'entremise du commerce international que se réalisait l'optimisation économique internationale.

Si les facteurs de production étaient effectivement captifs au sein des Etats-nations, comme le suppose la théorie classique, la structure des avantages comparés et la composition et direction du commerce resteraient stables. L'avantage comparatif d'une nation dépend de sa dotation en ressources. Tant que la dotation reste inchangée celui-ci n'est pas modifié. Si, au contraire, il y a grande mobilité de facteurs de production les avantages comparatifs vont se déplacer à la faveur de la modification de la dotation des facteurs. On exportera ce qu'on importait auparavant et on importera ce qu'on exportait.

La tendance lourde semble être en direction d'une plus grande mobilité internationale des facteurs. Déjà au dix-neuvième siècle le capital financier est devenu international. On sait que l'Amérique et le Canada en particulier ont bénéficié d'un influx important de capital européen.

La tendance vers l'internationalisation du capital au dix-neuvième siècle s'est accompagnée d'un mouvement important de ressources humaines. En effet, le fait saillant de l'histoire de l'économie atlantique au dix-neuvième siècle est la migration transatlantique de populations entières. Le facteur de production « main-d'œuvre non qualifiée » était devenu mobile.

Après 1945, avec l'essor des multinationales et le progrès des communications, il y a une forte mobilité internationale de main-d'œuvre qualifiée (la « fuite » ou, à l'inverse « l'arrivée » des cerveaux). Il y a également une augmentation importante de l'investissement direct et, d'une façon encore plus significative, des transferts de technologie. La technologie, facteur de production clé dans les fonctions de production modernes, se déplace à la faveur d'un ou de plusieurs des moyens suivants :

- par l'entremise de la firme multinationale ;
- par l'achat de brevets ;
- par l'espionnage industriel, et enfin
- par l'émulation pure et simple.

Dans une perspective de cycle des produits, d'avantage comparatif dynamique et de mouvements internationaux de facteurs de production, il importe de revoir le rôle de la politique économique étrangère. Si elle est axée uniquement sur la politique commerciale, elle-même concernée principalement par les flux de marchandises et services, elle ne prend pas suffisamment en considération le potentiel des flux factoriels. Le flux commercial est un flux « symétrique » qui, quoique parfois « iné-

gal », entraîne un paiement de part et d'autre. Certains flux de facteurs tels que, par exemple, l'immigration, n'exigent aucun paiement automatique et constituent un flux « asymétrique ». Quand Einstein quitte l'Allemagne pour s'établir aux Etats-Unis, les Etats-Unis ne font aucun paiement à l'Allemagne. De même, quand une technique industrielle est imitée ou « volée » par espionnage industriel le pays récipiendaire obtient gratis un enrichissement de sa dotation factorielle.

Dans la mesure où les flux asymétriques deviennent importants, ils remettent en cause le rôle central de la politique commerciale qui dépend, dans une certaine mesure, de l'hypothèse d'immobilité des facteurs.

3.3 *Les coalitions d'Etats-nations*

Les Etats-nations eux aussi se coalisent en créant des groupements supranationaux. Cette tendance se manifeste d'une double façon. D'une part, les coalitions prennent la forme d'unions douanières régionales. Celles-ci incluent les coalitions telles que la Communauté économique européenne, le COMECON, etc. Ces unions douanières sont souvent agressives, au sens où leur tarif extérieur commun est sévère à l'endroit des tiers. Dans un monde de plus en plus dominé par l'économie des grands ensembles, le Canada autarciste risque de se retrouver à l'extérieur de l'activité économique et de la grande échelle (*Out in the cold* comme diraient les Anglais).

Les coalitions d'Etats-nations prennent également la forme de cartels de producteurs et de consommateurs. Ainsi, l'OPEP donne le ton en monopolisant le pétrole et en fixant son prix à des niveaux élevés. Ces cartels de producteurs de matières premières pourraient bien se multiplier car ils sont très rentables. Ils seront probablement accompagnés de cartels de pays producteurs de biens manufacturés et éventuellement de pays consommateurs. Ces derniers essaieront de s'organiser en monopsones pour enrayer le pouvoir monopolistique des producteurs.

On doit donc sérieusement envisager la possibilité de guerres économiques sévères où les pays qui se retrouvent sans alliances paieront les pots cassés. Dans des situations de monopoles bilatéraux où les géants s'affrontent, les pays sans alliance, ou les pays qui auront « désarmé » unilatéralement en instituant un libre-échange sans contrepartie, peuvent se trouver particulièrement vulnérables.

4. LES CONTENUS POSSIBLES DE L'OPTION EUROPE

Devant ces présumées tendances lourdes, comment apprécier l'option Europe ? Tout dépendra évidemment du contenu que l'on donnera au fameux « lien contractuel » dont la négociation est terminée, mais qui est encore un grand point d'interrogation quant à ses implications.

L'objectif de l'accord-cadre qui a été récemment signé entre le Canada et la C.E.E. est de « créer un mécanisme qui nous fournira un moyen (le « lien ») et l'obligation (le « contrat ») de nous consulter... » et qui soit assez souple pour s'adapter aux types de juridiction que la C.E.E. pourra éventuellement assurer »³.

Cet accord-cadre dit tout et ne dit rien. Il peut être vide de sens et aboutir à des rencontres périodiques, de caractère diplomatique et protocolaire entre les hauts fonctionnaires de la C.E.E. et les ministres du gouvernement fédéral. Ces rencontres peuvent effectivement rester dans les généralités et les banalités. A l'inverse, l'accord-cadre peut être le début d'une coopération fertile, active et importante donnant à l'option un contenu valable et intéressant.

Parmi les contenus possibles de ce lien contractuel nous entrevoyons au moins trois scénarios marquant trois niveaux de coopération. Nous les examinerons à tour de rôle.

4.1 *Le scénario « croque-monsieur »*

Nous avons identifié dans la première section de cet article une formule de rapprochement économique légère qui implique uniquement une libéralisation partielle des échanges. Ceci pourrait inclure un accord sectoriel, ou l'élimination ou la réduction du tarif en ce qui concerne quelques biens.

Nous estimons que cette forme de collaboration, la libéralisation partielle des échanges Canada-Europe, est peu satisfaisante et ne mènera pas loin. Dans un discours prononcé lors d'une conférence Canada-C.E.E.

TABLEAU 3

ÉCHANGES COMMERCIAUX CANADA-C.E.E.

(en milliards de dollars)

	1971	1972	1973	1974
Exportations totales	17.8	20.1	25.3	31.9
dont vers la C.E.E.	2.6	2.5	3.2	4.0
Importations totales	15.6	18.7	23.3	31.5
dont de la C.E.E.	1.8	2.2	2.5	3.0

SOURCE : Statistique Canada.

3. Centre d'Etudes et de Documentation européennes, Université de Montréal, Bulletin d'information documentaire, vol. 2, no 1, p. 1.

à Ottawa, en novembre 1974, le journaliste Claude Lemelin a qualifié cette éventualité comme étant le scénario « croque-monsieur » : on exporte un peu de blé canadien et on importe un peu plus de fromage et de jambon français le tout pour faire un « croque-monsieur » transatlantique.

Les liens commerciaux Canada-C.E.E. ne sont pas suffisamment importants pour espérer bâtir une option valable autour du seul échange commercial. Le tableau 3 indique le volume des échanges Canada-C.E.E. A l'exportation, les expéditions canadiennes vers la C.E.E. en 1971 étaient de 2.6 milliards de dollars dans un volume d'exportations totales de 47.8. En 1974, ils étaient de 4.0 milliards dans un volume total de 31.9 milliards.

A l'importation, on compte un total de 15.6 milliards en 1971 dont 1.8 milliard de la C.E.E. En 1974, l'importation totale est de 31.5 milliards contre 3 milliards de la C.E.E.

Même si, après les Etats-Unis, la C.E.E. est le second partenaire économique du Canada son poids relatif n'est pas assez fort et une libéralisation des échanges n'augmentera pas automatiquement le volume ou la nature des transactions. Il est d'ailleurs important de noter que en ce qui concerne la composition des exportations canadiennes vers la C.E.E., seul 10 p.c. de celles-ci sont constituées de produits finis⁴.

Ce n'est pas dans les flux « symétriques » qu'il faut rechercher l'intérêt de l'option Europe mais plutôt dans les flux « asymétriques » impliquant des mouvements de facteurs — ces mêmes flux qui, à notre avis, risquent de dominer l'économie mondiale dans le dernier quart de ce siècle. Donc c'est dans une forme de coopération à la fois plus globale et beaucoup plus concrète que l'option devient attrayante.

4.2. *Le scénario « multinationales européennes contre multinationales américaines »*

L'essentiel de ce scénario est d'utiliser les principes élémentaires de la théorie des jeux, y compris la stratégie des contrepoids dans un jeu à coalitions pour profiter de l'option Europe. Galbraith avait identifié dans son principe de *countervailing power* la possibilité de neutraliser le pouvoir de l'oligopoleur en lui opposant un autre oligopoleur. Face à la domination des multinationales américaines le Canada opérerait pour l'introduction massive de multinationales européennes (et éventuellement japonaises). En jouant les unes contre les autres, le Canada se taillerait une place de choix en attirant le capital et la technologie internationale sans être tributaire d'une seule nation.

4. M. Librovitz, « L'Accord-Cadre de Coopération Canada-C.E.E. ... », *Bulletin d'Information du C.E.D.E.*, vol. 2, no 1, p. 68.

Au centre de ce scénario est la nécessité de valoriser les villes à vocation internationale du Canada : Toronto, Vancouver et principalement Montréal.

Le Hudson Institute de Montréal a développé une esquisse d'un scénario analogue qui viserait à faire de Montréal un « Singapour » de l'Occident. Il s'agirait d'attirer ou bien les maisons-mères des multinationales ou bien leurs activités les plus productrices, même si les maisons-mères restent ailleurs⁵. Pour ce faire, il faudrait identifier et renforcer les éléments appartenant au contexte canadien et plus particulièrement montréalais susceptibles d'attirer ces multinationales.

Une variante de ce scénario serait de concentrer la promotion publicitaire pour attirer uniquement des firmes européennes pour faire contrepoids aux américaines. Cette variante n'a pas été traitée par le Hudson Institute pour des raisons évidentes, mais elle demeure possible. Contrairement à ce qu'on en pense, la multinationale européenne est, d'après certains critères, plus dynamique que la multinationale américaine. Une étude récente démontre que, au sens strict de la définition, il y aurait 4,534 multinationales appartenant aux pays de la C.E.E. contre 2,570 américaines. Les européennes possèdent 49,256 liens à l'étranger contre 24,177 des américaines. Enfin, parmi les multinationales européennes, il y en aurait 173 qui possèdent des liens avec 20 pays différents contre 113 aux Etats-Unis. Du reste, les multinationales européennes sont plus petites et, par conséquent, moins dangereuses pour le pays d'implantation que les américaines⁶.

Augmenter la propriété étrangère, consciemment, en attirant encore plus de multinationales étrangères, apparaîtrait comme un non-sens, compte tenu du fait que l'économie canadienne est déjà sur-dominée par l'extérieur. Cependant, dans la mesure où l'inconvénient principal des multinationales est l'effet de domination, on peut prétendre que celui-ci serait effectivement réduit en augmentant le nombre des « dominateurs » surtout si ceux-ci se livrent une concurrence acharnée. C'est de nouveau la théorie des contrepoids (King Kong contre le Monstre du Loch Ness, etc.).

Du reste, si l'on admet la validité et la longévité de la tendance « lourde » identifiée plus haut, à savoir que les multinationales conserveront la vedette de la scène internationale ainsi que le contrôle de la technologie et de la commercialisation, il deviendra de plus en plus nécessaire de traiter avec elles. En 1973, les 200 premières multinationales avaient réalisé un chiffre d'affaires de 853.124 millions d'UC soit 32.9 p.c. du produit intérieur brut des pays de l'OCDE. En ce qui concerne l'emploi, les 5,112 multinationales répertoriées employaient,

5. Cette proposition de la Hudson Institute a été commentée par la presse québécoise pendant l'été de 1975.

6. Euroforum No 28/76, 13.7, 1976, annexe 1, p. 1.

en 1975, 45,922,733 personnes et parmi elles les 260 entreprises les plus importantes occupaient 25,082,516 personnes soit 12 p.c. de la population active de l'OCDE⁷. Avec l'utilisation judicieuse du principe des contrepoids le Canada pourrait tirer grand profit des rivalités internationales — car, comme on le sait, la firme multinationale est une firme nationale opérant à l'étranger et obéissant à des intérêts en définitive nationaux plutôt qu'internationaux.

4.3. *Le scénario de collaboration multidimensionnelle Canada-Europe*

C'est dans l'optique d'une collaboration multidimensionnelle à plusieurs niveaux et impliquant plusieurs secteurs que nous pouvons sérieusement envisager une « option Europe ». Cette collaboration prendrait, en plus d'une libéralisation des échanges, la forme de i) joint-ventures des secteurs public et para-public ; ii) joint-ventures des secteurs privés ; iii) une harmonisation potentielle de politiques des deux côtés de l'Atlantique ; iv) l'utilisation optimale du principe du contrepoids et enfin v) des flux « asymétriques » de ressources humaines, technologiques et culturelles.

4.3.1. *Le potentiel des joint-ventures publics*

L'histoire économique nous enseigne que parfois le commerce suit les investissements et les investissements suivent le drapeau. Les décisions d'investissement et d'implantation industrielle ne se font pas toujours uniquement à partir des critères de rentabilité immédiate. Souvent des critères politiques entrent en jeu. Pour donner à l'option Europe un sens concret, l'initiative doit être prise par les gouvernements en présence.

Ceci pose évidemment un petit problème. On sait que le Canada est un pays fédéral donc possédant au moins deux niveaux de gouvernements. On sait que l'Europe demeure encore une Europe des nations où la souveraineté réside encore au niveau des gouvernements nationaux et non, jusqu'à présent, à Bruxelles. Dans la moyenne échéance le dialogue le plus fertile restera probablement au niveau bilatéral des gouvernements nationaux ou trilatéral en comptant les provinces canadiennes. Mais dans une échéance plus longue il faut que le dialogue Ottawa-Bruxelles et peut-être aussi Québec-Bruxelles se développe.

Les secteurs de collaboration publique sont à identifier à partir d'études particulières. Mais on peut, dès à présent, en suggérer quelques-uns : approvisionnement en matières premières, secteur énergétique y compris les filières de substitutions nucléaires et solaires, projets d'infrastructure au Canada, joint-ventures dans les pays en voie de développement, etc.

7. Euroforum, *op. cit.*

4.3.2. *Joint-ventures du secteur privé*

Les intentions d'investissement des multinationales et des petites et moyennes entreprises européennes au Canada ne sont pas claires. Les intentions d'investissements des entreprises canadiennes en Europe le sont encore moins. Pourtant, il existe plusieurs secteurs de complémentarité si ceux-ci sont effectivement recherchés. Dans un article du bulletin du C.E.D.E., Michel Librovicz développe une problématique pour définir les éléments d'une stratégie optimale de pénétration de l'industrie canadienne en Europe⁸.

Le modèle économique qui en résulte est simple mais représente un point de départ. Il s'agit d'identifier des coefficients « d'intensité à l'exportation » au Canada et en Europe⁹ pour ensuite définir le potentiel d'avantages comparés des deux parties en présence. Dans un second temps, il s'agirait d'évaluer la position actuelle dans les échanges Canada-Europe pour déterminer s'il y a effectivement utilisation optimale du potentiel ou non. Les secteurs « sous-optimaux » seraient les secteurs à exploiter à la faveur d'une stratégie de pénétration dans les deux sens.

4.3.3. *L'harmonisation des politiques*

L'harmonisation des politiques devient une dimension nécessaire à la collaboration car sans celle-ci toute une gamme de barrières non tarifaires et de subventions cachées peuvent introduire des distorsions graves dans les échanges.

Parmi les secteurs où l'harmonisation des politiques est indispensable pour permettre la pleine réalisation du potentiel de l'option, mentionnons les secteurs suivants :

- politique de protection de l'environnement (le coût de la dépollution et de la protection de l'environnement introduit des distorsions s'il n'est pas uniforme dans tous les pays produisant des biens concurrentiels. C'est une forme de protection ou au contraire une taxe à l'exportation suivant les cas ;
- les normes de sécurité et de qualité des produits (pour les mêmes raisons) ;
- le secteur de la fiscalité. L'existence de taxes à la valeur ajoutée d'un côté de l'Atlantique seulement introduit des distorsions. D'ailleurs,

8. M. Librovicz, « L'Industrie canadienne face au Marché commun : stratégie de révélation », C.E.D.E. (Session d'études sur l'intégration européenne).

9. X_C^M/Q_C^M (où X_C^M est le volume d'exportation du produit au Canada et Q_C^M la quantité produite du produit M au Canada) est le coefficient « d'intensité à l'exportation ».

X_E^M/Q_E^M serait le coefficient européen. La comparaison des indices pourra mener à l'identification des secteurs de complémentarité et d'avantages comparatifs réciproques. U.M. Librovicz, *op. cit.*, p. 148.

les deux philosophies fiscales s'affrontent, la nord-américaine étant directe et l'européenne indirecte. Voilà une autre source de distorsion ;

— le système de poids, mesures, etc. (ici, le Canada a fait un pas de géant en adoptant le système métrique).

4.3.4. *L'utilisation optimale du principe du contrepoids politique*

Pour profiter de l'effet de contrepoids que l'Europe peut apporter au Canada pour équilibrer l'influence américaine, il faut que les différents niveaux de gouvernements au Canada 1) reconnaissent l'existence potentielle de ce contrepoids 2) en tirent partie avec la même subtilité qu'un joueur d'expérience dans un jeu de coalition. Il ne nous appartient pas de faire le dossier politique de ce potentiel mais il est intéressant de rappeler qu'il y a ici une autre tendance « lourde » historique. Le Canada et le Québec ont toujours cherché à équilibrer le voisin du Sud par une puissance européenne. Au dix-septième siècle, la Nouvelle-France s'appuyait sur la France pour se protéger de la Nouvelle-Angleterre. Au dix-neuvième siècle, le Canada s'appuyait sur la Grande-Bretagne pour neutraliser l'expansionnisme américain. Aujourd'hui, ni la Grande-Bretagne ni la France ne font leur contrepoids mais la C.E.E., elle, peut le faire, compte tenu de sa puissance géopolitique actuelle et surtout potentielle.

4.3.5. *Les flux asymétriques : ressources humaines, technologie, culture*

L'immigration a toujours été une source importante de croissance pour le Canada et le Québec. L'apport à la croissance n'a pas été uniquement quantitatif, mais qualitatif. Dans une étude récente qui n'est pas encore publiée¹⁰, une évaluation de l'impact économique de l'immigration au Québec a été tentée. Celle-ci révèle que l'immigration a été source importante d'activité économique au Canada et que le capital intellectuel apporté par l'immigrant a été considérable.

L'immigration européenne a été historiquement importante et continue de l'être. Du point de vue du Canada, l'immigration européenne est particulièrement compatible avec les schèmes culturels du Canada, tel qu'il est aujourd'hui, puisque la culture canadienne est elle-même issue des cultures européennes. Du point de vue du Québec, l'immigration européenne présente, dans plusieurs cas, un avantage supplémentaire. Plusieurs immigrants européens sont déjà francophones et même quand ils ne le sont pas, ils sont souvent, pour utiliser le mot du ministre de l'Immigration du Québec, « francophonisables ». Compte tenu

10. M. Benyayia, Rapport non publié du ministère de l'Immigration. (Reproduit dans le rapport de GAMMA à l'office de Planification du Québec, K. Valaskakis et al., *Le sous-système extérieur*.

de l'importance des valeurs ethniques et culturelles dans la fonction de bien-être québécois, ce fait ne devrait pas passer inaperçu.

Il ne faut pas non plus oublier les importants transferts technologiques et culturels possibles dans les rapports Canada/Europe. Dans plusieurs secteurs les technologies sont complémentaires. Au niveau des échanges culturels l'essor de Montréal, ville internationale à caractère à la fois européen et nord-américain, est peut-être le plus éloquent témoignage de l'intérêt de la collaboration dans ce secteur.

4.4. *Conclusions*

Cet article a tenté de donner une interprétation possible à une orientation potentielle négligée de la politique économique étrangère du Canada « l'option Europe », et à proposer des critères d'évaluation de cette dernière. Voici en quelques lignes nos principales conclusions :

- 1) En prenant un horizon temporel très court (horizon 1980 par exemple), l'option Europe ne donne rien. Les liens canado-américains resteront très forts et il est illusoire d'imaginer que cette dépendance structurelle canadienne va changer automatiquement.
- 2) En prenant comme base d'évaluation des critères très restreints, l'option ne donne aussi presque rien. Une analyse des échanges commerciaux révèle la faiblesse du commerce canado-européen par rapport au commerce canado-américain. Du reste, une analyse à partir de ce que nous avons appelé des « flux symétriques » est à notre sens incomplète. Si, effectivement, la tendance lourde est la mobilité internationale des facteurs de production, il faudra élargir nos critères d'appréciation.

Ces critères sont élargis de la façon suivante : d'abord en incluant dans notre fonction de bien-être des biens politiques et culturels en plus de la maximisation du PNB par tête, nous rendons, immédiatement, l'option plus attrayante. Car avec l'option Europe vient la réduction de la puissance américaine au Canada, objectif souhaitable pour plusieurs.

En second lieu, en admettant que l'on peut créer de nouveaux avantages comparatifs en attirant des facteurs de production étrangers (les flux asymétriques), on constate que la seule politique commerciale n'est qu'un instrument parmi d'autres pour bâtir une politique industrielle. Il faut, à plus long terme, créer un ensemble de structures d'accueil pour recevoir les facteurs de production internationaux et, en particulier, européens.

- 3) L'option Europe est particulièrement attrayante si elle est multidimensionnelle. En s'intégrant dans le mouvement vers la coalition d'États-nations, en recherchant les joint-ventures, des flux de ressources humaines et un transfert technologique et en utilisant le principe des contreponds, le Canada peut tirer profit de l'option qui, rappelons-le,

n'est pas exclusive et ne signifie pas le « divorce » avec les Etats-Unis. Le lien Canada-Europe serait plutôt une pièce maîtresse dans une stratégie de diversification. Ceci nous porte à notre dernière et plus importante conclusion.

- 4) L'option Europe est une option pour entrepreneurs car son potentiel est à découvrir et réaliser — il ne saute pas aux yeux. La tendance lourde dans une hypothèse de « laissez-faire, laissez-passer » semble être l'intégration croissante et inéluctable de l'économie canadienne à l'économie des Etats-Unis, à des conditions qui ne seront pas automatiquement favorables au Canada. Certes, on peut, en planifiant cette intégration, l'organiser et la rendre un peu plus compatible avec les finalités exprimées du Canada et du Québec. Mais compte tenu de la volonté d'indépendance politique ce n'est pas l'option optimale.

L'option Europe demande de l'innovation, de l'entrepreneurship et de l'initiative. L'industrie canadienne doit pénétrer ce vaste marché de la C.E.E. L'industrie canadienne doit être prise au sérieux comme entité propre plutôt que comme satellite de l'entreprise américaine. En même temps, les ressources humaines, le capital et la technologie européennes, quantités non négligeables, doivent trouver des structures d'accueil au Canada plutôt qu'aux Etats-Unis. Sans perdre son caractère nord-américain, le Canada a l'occasion d'être un véritable pont transatlantique et occuper la place traditionnelle de la Grande-Bretagne qui, jusqu'aux années cinquante, arrivait à maintenir à la fois un *special relationship* avec les Etats-Unis et une « entente cordiale » avec les pays européens. Aujourd'hui, cette même occasion est peut-être à la portée du Canada si ce pays est suffisamment motivé pour la saisir.

L'option Europe n'est pas une véritable option. C'est plutôt un défi à l'entrepreneurship canadien, défi qui, si relevé, aura des retombées positives pas seulement pour le Canada dans son ensemble, mais pour le Québec en particulier. Pour des raisons géographiques, culturelles et économiques évidentes, le Québec est appelé à jouer un rôle central dans l'hypothèse d'un renforcement des liens Canada-Europe. Les modalités et détails de ce rôle québécois dépassent évidemment le cadre de notre analyse mais le potentiel est là.

L'option Europe demeure à notre sens une alternative valable à l'orientation continentaliste qui semble être la tendance lourde nord-américaine. Mais pour renverser une tendance lourde, il faut que la motivation soit présente. C'est là où l'action des gouvernements central et provinciaux peut jouer un rôle important. Dans ce contexte, l'accord contractuel Canada-C.E.E. est un premier pas qu'il faudra faire suivre par beaucoup d'autres.

Kimon VALASKAKIS,
Université de Montréal.

BIBLIOGRAPHIE

- H. BENYAYIA, « *Le Rôle de l'immigration au Québec* », (Rapport non publié préparé pour le ministère de l'Immigration du Québec, 1976).
- K. BOULDING, *The Economy of Love and Fear*.
- C.E.D.E., *Bulletin d'Information Documentaire*, Vol. 2, No 1, p. 1.
- DATAR, *Firmes multinationales et Division du travail* (Paris : Documentation Française 1975).
- DATAR, *Scenarios Européens* (Paris : Documentation Française 1974).
- DATAR, *Syndicats et Firmes Multinationales* (Paris : Documentation Française 1975).
- A. DECOUFFLÉ, *Prospective et Société* (Paris : Documentation Française 1972).
- Bertrand DE JOUVENEL, *L'Art de la conjecture* (Paris : Sedes) 1964.
Euroforum, No 28/76, 1976.
- K. LEVITT, *La capitulation tranquille*.
- M. LIBROVICZ, « *L'accord-cadre de coopération Canada/CEE* », *Bulletin d'Information du CEDE*, *op. cit.*
- M. LIBROVICZ, « *L'Industrie canadienne face au Marché Commun* », (CEDE Bulletin d'Information, *op. cit.*).
- Livre Blanc sur la politique étrangère au service des Canadiens*, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1976.
- A. MASSÉ, *Le Plan ou l'anti-hasard* (Paris : Gallimard).
- M. TORELLI et K. VALASKAKIS, « *La collaboration Canada-Europe* », *Perspectives Internationales*, automne 1973.
- R. TREMBLAY, *L'Économie québécoise* (Montréal : Presses de l'Université du Québec, 1976).
- K. VALASKAKIS et al., « *Le Sous-Système Extérieur* », rapport sectoriel du projet *Prospective du Système Socio-Economique du Québec* (non publié).