

Indépendance et marché commun Québec-États-Unis, par
RODRIGUE TREMBLAY. Un vol., 5¼ po. x 7¾, broché, 127 pages.
Collection « Les idées du jour ». — ÉDITIONS DU JOUR,
Montréal

Michel Boucher et Rodrigue Tremblay

Volume 47, numéro 1, avril-juin 1971

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1004363ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1004363ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Boucher, M. & Tremblay, R. (1971). Compte rendu de [*Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, par RODRIGUE TREMBLAY. Un vol., 5¼ po. x 7¾, broché, 127 pages. Collection « Les idées du jour ». — ÉDITIONS DU JOUR, Montréal]. *L'Actualité économique*, 47(1), 192–195.
<https://doi.org/10.7202/1004363ar>

Les Livres

Indépendance et marché commun Québec-États-Unis, par RODRIGUE TREMBLAY. Un vol., 5¼ po. x 7¾, broché, 127 pages. Collection « Les idées du jour ». — ÉDITIONS DU JOUR, Montréal.

Le manifeste économique de Tremblay reprend à son compte, mais à l'échelle du Québec seulement, l'argumentation des continentalistes canadiens de la Private Planning Association de Montréal. Il convient d'affirmer que, toutefois, son livre ne contient aucune preuve satisfaisante qui puisse justifier l'assertion selon laquelle la participation québécoise au marché commun canadien coûte aux Québécois un minimum de deux milliards de dollars par année, « soit un minimum de \$355. pour chaque homme, femme et enfant du Québec ». Il entremêle, de plus, son exposé de certaines constatations de la Commission Laurendeau-Dunton sur la discrimination économique dont sont victimes les Québécois francophones et tout cela n'aide en rien à l'intelligence et à la compréhension de l'ouvrage qui se veut une analyse de l'impact de la politique commerciale du Canada sur les industries manufacturières du Québec.

Ces quelques remarques générales étant faites, il s'agit maintenant d'analyser la logique du raisonnement. L'argument majeur est que la participation du Québec au marché commun canadien, tel qu'il fonctionne à l'heure actuelle, est un pis-aller : elle dessert les intérêts économiques des Québécois, tout en favorisant à leurs dépens ceux des Ontariens. Il désire prouver cette affirmation en examinant le système tarifaire canadien et en reliant celui-ci à la structure de la production manufacturière en Ontario et au Québec. Nous estimons cependant que cette démonstration n'est pas une preuve en soi et nous allons nous expliquer très clairement. D'un point de vue statistique, nous pensons que la preuve est encore à faire pour démontrer l'unicité de la liaison fonctionnelle entre le tarif douanier dont bénéficient les industries les plus protégées au Canada et le degré de concentration de chaque production au Québec et en Ontario. Nous croyons que l'état actuel des choses, à savoir que l'Ontario compte sur 68 p.c. des industries les plus hautement protégées au Canada, tandis que le Québec n'en possède que 24 p.c., est la résultante d'un ensemble de politiques interdépendantes visant à

promouvoir le développement économique pan-canadien. En effet, les fondements de la politique nationale étaient :

- 1) la formation d'une entité politique par l'Acte de l'Amérique du Nord Britannique ;
- 2) la construction d'un chemin de fer transcanadien ;
- 3) une politique de peuplement des provinces de l'Ouest par l'acquisition de terres permettant de nouvelles colonisations ;
- 4) une politique de protection douanière.

Comme nous pouvons facilement le constater, la politique nationale canadienne cherchait à exploiter les complémentarités existantes entre ces divers volets indissociables. Et cela nous induit à conclure que le tarif était nécessaire mais insuffisant pour l'édification du Canada comme nous le connaissons depuis un siècle. Nous émettons donc l'opinion que c'est aller un peu vite en affaires que de préconiser, en ne s'appuyant que sur un élément de la politique concertée visant à l'intégration canadienne, la formation d'un marché commun entre le Québec et les États-Unis. Pour justifier ses dires, l'auteur s'attache ensuite à l'analyse des avantages économiques que pourrait retirer le Québec de ce marché commun. A cet effet, nous distinguerons deux catégories de gains : ceux que nous appellerons certains, c'est-à-dire ceux qui correspondent aux industries québécoises d'exportation et ceux que nous nommerons probabilistes. En ce qui concerne le premier type de gains, l'auteur affirme très explicitement que les secteurs manufacturiers concernés ne souffriront pas puisqu'ils écoulent déjà la plus grande partie de leur production à l'extérieur du Canada.

Par contre, la situation nous semble beaucoup moins rosée en ce qui concerne les gains probabilistes (une mauvaise langue dirait peut-être les gains aléatoires). En effet, Tremblay estime que les industries présentement en déclin, du fait de l'étroitesse du marché, vont pouvoir reprendre du poil de la bête, vu qu'elles pourraient écouler leur production aux États-Unis et aussi étant donné que le tarif américain est plus élevé que son pendant canadien.

Le moins que l'on puisse dire de cette affirmation de la part d'un économiste qui se dit « chevronné » et libre échangiste est qu'elle est très surprenante et non scientifique. En effet, qui, parmi nous, n'a pas entendu parler du théorème du moindre mal (*second best*) dont l'un des corollaires affirme, grosso modo, qu'il est impossible de porter à priori un jugement scientifique sur la valeur de deux situations dites sous-optimales. Nous nous devons de posséder de plus amples renseignements pour pouvoir dire quelque chose d'utile et de scientifique.

Comment l'auteur peut-il affirmer que ces industries québécoises sont limitées par la grandeur du marché actuel, grandeur que leur donnerait un marché commun Québec-États-Unis et comment pouvons-nous suggérer que la concurrence entraînerait de l'« X-efficiency » et des économies d'échelle lorsque nous savons très pertinemment que la protection douanière constitue une très forte entrave à cette même concurrence ?

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

En regardant, par surcroît, le tableau (p. 71) qui compare les tarifs apparents et réels pour certains produits canadiens et américains, un certain doute sur l'affirmation selon laquelle « les tarifs américains offrent en général une plus grande protection que les tarifs canadiens » jaillit. En effet, nous contestons son assertion qui se veut scientifique et qui n'est fondée que sur une comparaison de 3 produits et nous affirmons, de plus, qu'elle repose sur des fondements économiques très peu solides et nous allons essayer de le démontrer. Se servant de données relatives à 1958, Basevi (*Review of Economic and Statistics*, 1966) constate que la moyenne simple des tarifs nominaux pour les États-Unis est de 14.3 p.c., comparativement à 16 p.c. pour le Canada. Les moyennes pondérées, qui sont probablement un meilleur moyen de comparaison, se rapprochent davantage, le taux étant de 11.36 p.c. pour les États-Unis (Belassa, *J.P.E.*, 1965, avec des données relatives à 1962, obtient 11.6 p.c.) et de 13.1 p.c. pour le Canada. Attribuant des droits de 7 p.c. et de 1 p.c. aux intrants non répartis, Basevi obtient des taux effectifs de protection de 16.85 p.c. et de 19.98 p.c. comparativement à ceux que Melvin et Wilkinson obtiennent, 21 p.c. et 24.9 p.c.

Tremblay voulait peut-être indiquer que la protection douanière américaine protège davantage les industries à forte intensité de main-d'œuvre. Toutefois, Basevi démontre qu'il existe effectivement une liaison fonctionnelle entre l'intensité de main-d'œuvre et la protection, soit réelle soit apparente, mais qu'elle serait accompagnée d'un signe négatif plutôt que d'un signe positif.

Finalement, nous ne ferons que soulever une objection fondamentale envers la philosophie de l'approche basée sur les « gains probabilistes ». Pourquoi le Québec formerait-il un marché commun avec des secteurs manufacturiers qui sont actuellement en déclin dans tous les pays dits industrialisés en dépit de la forte protection qu'on leur accorde? Pourquoi le Québec s'appuierait-il sur des industries qui versent à leur main-d'œuvre les salaires les plus bas en Amérique du Nord? Pourquoi le Québec se spécialiserait-il dans des industries à très faible progrès technologique?

Nous ne ferons finalement qu'esquisser une critique générale sur le contenu de l'aspect monétaire de ce marché commun. Nous sommes déconcertés et décontenancés de la faible valeur théorique des fondements de son argumentation, étant donné la pléiade d'articles et de livres (en particulier ceux de R. A. Mundell) sur les possibilités du taux de change flottant et sur le concept de la zone monétaire optimale (*optimum currency area*). Les commentaires qu'a déjà publiés J.-L. Migué dans cette revue (oct.-déc. 1970) démontrent clairement le bien-fondé de notre critique.

En guise de conclusion, bien que nous nous félicitions (enfin) de la discussion des problèmes économiques sur la place publique québécoise (pour un premier essai, c'est réussi), il ne faudrait pas que nous remplacions le dogmatisme religieux de nos aînés par celui des théories économiques.

Michel Boucher

LES LIVRES

L'auteur de l'ouvrage a tenu à faire la mise au point suivante :

Premièrement, le livre en question n'est pas un traité de théorie économique mais un manifeste de politique économique. Or, dans le domaine de la politique économique, il n'y a qu'une seule approche valable à ce que je sais et c'est l'approche « probabiliste ».

Deuxièmement, non seulement s'agit-il d'un livre de politique économique mais il ne s'adresse nullement à un auditoire d'économistes mais à la population en général avec toutes les simplifications qu'un tel exercice de vulgarisation suppose.

Rodrigue Tremblay

Les options économiques du Québec, par ROMA DAUPHIN. Un vol., 5¼ po. x 7½, broché, 143 pages. — ÉDITIONS COMMERCE et ÉDITIONS DU JOUR, Montréal, 1971.

Il faut bien admettre que nous avons, avant de lire le livre de Roma Dauphin, un préjugé défavorable. Suivant de près la publication du livre de R. Tremblay et aboutissant à des conclusions diamétralement opposées à ce dernier, l'ouvrage nous apparaissait à priori comme étant de circonstance et donc peu propice à une analyse objective des problèmes économiques québécois et plus particulièrement de cet aspect essentiel que constitue la politique tarifaire.

L'introduction n'est pas faite pour dissiper ces méfiances puisque dès la première page l'auteur annonce que ses conclusions sont diamétralement opposées à celles de R. Tremblay sur trois points essentiels :

- la participation du Québec au marché américain n'est pas rentable et ce mouvement pourrait se solder par une diminution du produit national brut québécois ;
- la structure tarifaire canadienne, loin de desservir le Québec, tourne surtout à son profit ;
- la structure tarifaire des États-Unis ne serait pas plus avantageuse pour le Québec que celle du marché commun canadien. Au contraire, le niveau actuel des tarifs canadiens est plus avantageux pour les industriels du Québec que ne l'est celui des États-Unis.

Les premiers chapitres ne confirment pas ces fâcheuses impressions de départ. L'auteur y analyse l'histoire de la tarification canadienne de 1815 à 1970 ainsi que les incidences de cette tarification sur le développement économique du Canada et sur celui du Québec. Le fait essentiel dans l'évolution historique est l'instauration en 1880 d'un régime douanier visant à protéger l'industrie manufacturière canadienne. Contrairement à ce qui s'est passé dans d'autres pays le système tarifaire canadien a manifesté une remarquable stabilité. Il faut voir dans cette stabilité le désir de favoriser le développement de l'industrie manufacturière en vue de faciliter l'expansion démographique. Le prix de cette politique qui a fortement contribué à limiter