

## Point de vue d'un autre économiste sur le marché commun Québec-États-Unis

Jean-Luc Migué

Volume 46, numéro 3, octobre-décembre 1970

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003920ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003920ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cette note

Migué, J.-L. (1970). Point de vue d'un autre économiste sur le marché commun Québec-États-Unis. *L'Actualité économique*, 46(3), 532-541.  
<https://doi.org/10.7202/1003920ar>

## Note

### *Point de vue d'un autre économiste sur le marché commun Québec-États-Unis\**

Ce qui m'étonne à la lecture du texte de M. Tremblay, ce n'est pas la nature des révélations qu'il contient, c'est plutôt l'étonnement avec lequel on a accueilli ces résultats. Depuis au moins deux siècles, la tradition économique classique enseigne que les tarifs abaissent le niveau de vie en contrecarrant la spécialisation régionale. Soit dit en passant, la division qu'établit Tremblay entre l'effet du tarif sur le revenu des facteurs, et l'effet sur les prix des produits (p. 22), n'a de sens que statistique. Dans le processus réel, aussi bien qu'en analyse, il s'agit d'un seul et même phénomène. Le tarif, en gênant la spécialisation, diminue la productivité des facteurs immobiles et donc leur revenu ; dans le même temps, il augmente le coût réel et donc le prix des produits. Il faut donc savoir gré à Tremblay d'avoir repris, dans un langage économique plutôt rare chez nous, l'analyse d'une question toujours d'actualité.

L'objectif de l'abaissement des tarifs n'est donc pas contesté, sauf par les intéressés immédiats, c'est-à-dire ceux que la réduction ou la suppression des tarifs risquerait de déranger. La question à débattre a plutôt trait aux modalités de réalisation du programme, aux types d'aménagement les plus susceptibles d'engendrer la réduction progressive ou l'abolition du mur tarifaire entre le Québec et les États-Unis.

Tremblay soutient que le moyen le plus sûr d'y arriver réside dans la rupture économique avec le Canada et l'intégration totale

---

\* Critique de l'ouvrage de Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec — États-Unis*, Éditions du Jour, Montréal, 1970, 127 p.

du Québec à l'économie américaine par la suppression des tarifs. Sur papier, c'est-à-dire au plan strictement technique, le projet se défend, bien que, en faisant comme l'auteur abstraction de toutes les autres contraintes, je pourrais proposer ici même un aménagement encore meilleur que le sien, soit le marché commun nord-américain, incorporant le Canada au marché commun Québec-États-Unis. Le schéma proposé par l'auteur étant suffisamment complexe cependant, je m'abstiendrai de le compliquer davantage par des propositions arbitraires. Ce que ma suggestion démontre, toutefois, c'est que le projet Tremblay, tout facile qu'il soit au plan technique, met indiscutablement en cause une quantité innombrable de variables, qui en diminue les probabilités de réalisation et qui rend l'appréciation des résultats plus difficile que ne le suggère l'auteur. En tant qu'économiste, je juge plus prudent de limiter ma critique à trois aspects essentiels de l'ouvrage.

Je crois d'abord pertinent de préciser plus que ne l'a fait Tremblay le sens de la proposition voulant que la protection tarifaire dont nous a entouré le Canada, se serait faite au profit de l'Ontario, davantage qu'à celui du Québec. Tremblay dégage de la masse de renseignements publiés par un certain nombre d'économistes<sup>1</sup> sur le sujet, l'observation principale qui suit : « 68 pour cent des industries les plus hautement protégées au Canada », sont concentrées en Ontario, 24 pour cent au Québec et 9 pour cent dans les deux provinces (p. 46). Il tire de ces constatations la conclusion que le régime tarifaire canadien profite surtout à l'Ontario. Cette proposition n'est vraie qu'en un sens précis, c'est-à-dire dans le sens où le mur tarifaire a pu favoriser la croissance plus rapide du produit national brut ontarien, relativement à celui du Québec. Si donc le taux d'accroissement de l'activité économique et de la population était le critère d'appréciation de la performance économique, alors l'Ontario aurait peut-être bénéficié davantage (ou moins souffert) du tarif que le Québec. Je dis peut-être, car c'est une hypothèse. Rien ne nous garantit, en effet, que la croissance relative de l'Ontario n'aurait pas été plus rapide

1. R.J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade Between the United States and Canada*, Harvard University Press, Boston, 1967; J.R. Melvin et B.W. Wokinson, *Protection effective dans l'économie canadienne*, étude spéciale no 9, Conseil économique du Canada, 1968; H.E. English, *Industrial Structure in Canada's International Competitive Position*, Private Planning Association, Montréal, 1964.

que celle du Québec, même en l'absence de tarif. Si par contre on mesure, comme c'est généralement préférable, le progrès économique par l'amélioration du niveau de vie, c'est-à-dire par le taux de croissance du revenu réel par habitant, ou par travailleur, ou par famille, il faut alors être plus prudent et introduire d'autres conditions avant d'affirmer que la protection bénéficie davantage à l'Ontario ou lui est moins néfaste. La raison en est que la barrière tarifaire diminue la productivité des travailleurs et des entreprises en contrecarrant la spécialisation maximale, interdisant par la même occasion aux consommateurs de toute l'économie protégée l'accès aux produits les moins chers.

Même si on accepte l'hypothèse avancée par Tremblay et voulant que l'entreprise ontarienne, en raison de sa spécialisation industrielle, ait atteint sa taille optimale à l'intérieur du marché canadien, alors que l'entreprise québécoise, concentrée dans d'autres secteurs, exigerait des marchés plus étendus, même alors on pourrait démontrer que le tarif, ou plutôt l'absence d'ouverture sur le marché américain, a sans doute ralenti la croissance du produit national brut québécois, mais qu'il n'est pas en soi à l'origine de l'écart de revenu qui distingue les Québécois des Ontariens.

Tremblay reconnaît d'ailleurs implicitement cette argumentation dans une courte note de bas de page, insérée en petits caractères à la fin de l'annexe B (p. 118), ce qui en fait la dernière phrase de son ouvrage. Il évalue alors à deux millions de dollars par année le coût des tarifs nord-américains au Québec; or ce chiffre, il l'obtient en attribuant au Québec le quart du coût de la protection tarifaire pour l'ensemble du Canada. Ce qui signifie donc implicitement que la perte de bien-être, la baisse du niveau de vie est la même pour tous les habitants du Canada. En un sens, cette partie de l'ouvrage de Tremblay comporte donc des éléments d'incohérence, de contradiction.

Cependant, en raison de l'absence de mobilité instantanée et totale des travailleurs québécois, phénomène qui au fond est le facteur principal de l'écart de revenu et de chômage qui les distingue des Ontariens, l'hypothèse voulant que le tarif ait favorisé le développement de l'Ontario et entraîné par la même occasion une baisse relative du niveau de vie québécois, cette hypothèse,

dis-je, se défend, sans être une proposition rigoureusement démontrée.

Au plan politique, je dégage de cette démarche les corollaires suivants, que je propose non pas comme dogmes découlant de la théorie économique, mais plutôt comme suggestions inspirées par l'analyse de l'ensemble de la situation. Si, pour ce qui est du rythme de croissance, le tarif a favorisé et favorise l'Ontario plus que le Québec, si en raison de leur immobilité les travailleurs québécois ont souffert et souffrent davantage de la préférence ontarienne dans leur revenu, si l'abaissement des tarifs à l'intérieur de l'Amérique du Nord est un objectif à poursuivre pour le Québec, et si, enfin, sans les soulever ici, on prend en compte l'ensemble des obstacles et contraintes autres qu'économiques qu'implique l'aménagement d'un marché commun nord-américain, je propose l'hypothèse que l'indépendance du Québec, d'abord à l'intérieur du marché commun canadien, est la garantie la plus sûre d'une ouverture ultérieure sur l'ensemble du marché commun nord-américain. Cette présomption m'est inspirée par la dynamique des pressions et par le jeu des incitations auxquelles est susceptible de donner naissance l'établissement d'un pouvoir politique autonome, le Québec, dont l'intérêt résiderait dans l'abaissement des tarifs. C'est à mon avis en termes d'incitations et de motivations des parties en présence, en l'occurrence le Canada et le Québec, beaucoup plus qu'à partir de déclarations sincères ou farfelues d'hommes publics, qu'on peut évaluer à la fois le mérite et le réalisme des plates-formes politiques qu'on nous présente. Or à cet égard, j'estime, pour prendre un exemple, que le projet souveraineté-association à l'intérieur du Canada est à la fois plus réaliste et plus susceptible d'aboutir ultimement à la formation d'un marché commun nord-américain, que l'ouverture un peu artificielle et invraisemblable de négociations Québec-États-Unis. C'est d'ailleurs ce pouvoir de marchandage du Québec auprès du Canada qu'invoquent avec une certaine justification les partisans de cette option, pour justifier le choix de l'interlocuteur qu'ils se sont donnés.

Je reconnais immédiatement que l'indépendance politique du Québec n'a pas pour signification première de servir d'instrument ou de moyen détourné de réaliser l'abaissement des tarifs. Ce qui m'amène au deuxième point que je veux soulever. Je soutiendrai

maintenant que Tremblay n'était pas justifié d'associer dans un même souffle, comme si elles appartenaient au même sujet, deux questions essentiellement distinctes : soit, d'une part, celle de la barrière tarifaire et de ses effets sur les revenus de l'ensemble des membres d'une économie et, d'autre part, celle du statut économique défavorisé dont sont victimes les Canadiens français ici même au Québec. Pour fonder son plaidoyer en faveur de l'indépendance, l'auteur a en quelque sorte dû sortir un peu artificiellement de son sujet. Il est bien évident que l'abaissement ou la suppression des tarifs, assorti d'un marché commun Québec-États-Unis ou Québec-Canada n'affecterait pas essentiellement les forces à l'origine de la position défavorisée des Canadiens français. Pour améliorer la situation, il faut donc identifier d'autres causes. Il s'est dit et écrit sur le sujet ces dernières années beaucoup de choses, de valeur inégale bien sûr. Tremblay, dans son ouvrage, limite son analyse à quelques phrases qu'il résume en un mot : « discrimination » (p. 11). Il en dégage un corollaire : indépendance du Québec. L'argument me paraît un peu court.

J'estime pour ma part que l'économiste a plus à dire sur le sujet que ne le laisse entendre Tremblay et que ce qu'il a à dire est étranger à la question des tarifs ou à l'étendue du marché commun auquel appartiendrait le Québec. Sans vouloir élaborer cette question longuement, je veux faire ressortir un aspect de la question qui n'a pas à mon sens retenu l'attention des observateurs et qui peut conférer un sens et un rôle plus précis à l'idée d'indépendance<sup>2</sup>. Je veux signifier que la société québécoise demeure en bonne partie sous-développée parce que ses institutions sociales n'ont pas été associées pleinement au mouvement d'industrialisation de l'économie continentale. Les institutions canadiennes-françaises n'ont pas su ou n'ont pas pu intégrer la grande entreprise internationale installée chez nous. Or, l'entreprise moderne à dimension internationale est le principal truchement par lequel se transmet l'industrialisation, c'est-à-dire la technologie, le *know-how*, le capital, etc. C'est l'élément moteur du dynamisme de l'économie

2. Je me permets de suggérer à ce sujet les deux textes suivants : J.L. Migué, « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *Revue canadienne d'Économie*, III, No 2, mai 1970 ; et du même auteur, *L'industrialisation et la participation des Québécois au progrès économique* (à paraître).

moderne. C'est par elle et chez elle que la main-d'œuvre à tous les niveaux acquiert la culture industrielle.

Or, sauf au plus bas niveau de la hiérarchie, comme porteurs d'eau, traducteurs, ou agents de relations extérieures, l'entreprise étrangère n'a jamais su absorber les Québécois ni leur transmettre par la même occasion la formation qu'elle diffuse comme naturellement chez ses employés. Doit-on parler alors de discrimination ? Peut-être, mais en un sens particulier. Au sens où l'entreprise étrangère et les groupes qui la composent, n'ont jamais établi, comme ils le font ailleurs, de relations organisées et enrichissantes avec les institutions québécoises. Le rôle de ces liaisons entre les institutions d'une société et l'entreprise est de fournir à celle-ci les moyens d'identifier les débouchés pour ses produits et de s'approvisionner en ressources, main-d'œuvre, matières premières, épargne du public, nouveaux modes de production. Par exemple l'entreprise C.I.L. ou Esso, qui a besoin de chimistes ou qui veut confier des recherches à un groupe d'universitaires, ne procédera pas au hasard, c'est-à-dire par le recensement complet de tous les chimistes ou de tous les départements de chimie de toutes les universités. Le service de chimie de C.I.L. ou d'Esso est au contraire composé d'individus qui entretiennent des relations constantes et variées avec les chimistes d'autres organisations et avec un certain nombre de départements de chimie d'universités. Ces liaisons peuvent s'établir par le truchement de clubs sociaux, de congrès, d'associations professionnelles des chimistes, de relations familiales ou d'amitié, de revues, etc. Dans tous les cas cependant, le réseau facilite à l'entreprise, en l'informant, le recrutement de ses chimistes et le choix du département avec lequel elle collaborera dans la recherche.

Or, ce réseau d'institutions dont s'est entourée l'entreprise étrangère, celle-ci l'a établi et l'a perpétué en dehors de la société et du milieu canadien-français, contrairement à ce que l'on a vu dans d'autres sociétés industrielles comme le Canada anglais et l'Europe, où là aussi le capital et la technologie étrangers ont joué un rôle prépondérant.

C'est donc en termes de réseaux d'information et d'institutions génératrices d'information que l'économiste peut expliquer à sa façon la non-absorption des Canadiens français par les entreprises

internationales. C'est aussi en ces termes qu'il peut interpréter le nationalisme québécois et l'une de ses manifestations les plus concrètes, soit la recherche de la souveraineté « nationale ». L'indépendance dans ce contexte n'est qu'un élément, indispensable peut-être, d'une démarche collective plus vaste, qui est la recherche du renforcement des institutions québécoises autonomes et leur intégration à l'entreprise moderne. Ce que je retiens surtout de cette digression, c'est que associer dans un même raisonnement tarif et indépendance, c'est en quelque sorte mal formuler les questions, c'est déformer la nature des forces économiques et politiques en présence.

J'en arrive enfin au dernier point, qui a trait au régime monétaire d'un Québec indépendant. Tremblay propose l'institution d'une monnaie québécoise, parce que sans elle, on « réduirait considérablement le rôle d'une future Banque du Québec » (p. 77). Je pose quant à moi la question : quel rôle ?

D'une façon générale à quoi sert-il en effet d'avoir une monnaie distincte ? Quand est-il avantageux pour un pays, une région, une économie, de se différencier par l'impression d'une monnaie propre<sup>3</sup> ? Pour répondre convenablement à cette question il faut d'abord accepter un postulat fondamental qui veut que, toutes choses égales par ailleurs, moins il y a de monnaies distinctes dans un territoire donné, mieux c'est. L'existence de monnaies différentes comporte en effet des coûts, qui se présentent sous deux formes principales, d'ailleurs interreliées. Il y a, d'abord, les inconvénients certains d'avoir à se procurer des devises et à assumer les frais de change, chaque fois qu'on entre en relation économique avec une autre région monétaire. Il faut ajouter, en deuxième lieu, les risques qu'engendre l'incertitude de l'évolution à venir du prix relatif des monnaies, surtout pour ceux qui détiennent des actifs et des dettes de l'économie voisine. Assez paradoxalement on constate donc que le fractionnement d'un territoire ou d'une économie en deux zones monétaires exerce sur les mouvements de produits, de capital et de personnes, le même effet que l'avènement d'une barrière tarifaire ou encore la hausse des coûts de transport.

3. Voir à ce sujet : R.A. Mundell, *International Economics*, The Macmillan Company, New-York, 1968, pp. 177-186.



Il faut donc, pour justifier le maintien d'une monnaie distincte, et bien davantage encore avant d'en introduire une nouvelle, avoir des raisons extrêmement graves de procéder ainsi. Or je dis pour ma part que ces raisons n'existent pas au Québec, et je fonde cette affirmation sur deux arguments précis. Le premier et le plus fondamental est qu'une monnaie québécoise ne serait d'à peu près aucune utilité. L'avantage que peut procurer l'autonomie monétaire est de permettre la conciliation en courte période de tendances contraires qui peuvent survenir dans le rythme de l'activité économique de deux régions. Les conditions peuvent alors commander des politiques distinctes, dont l'existence de monnaie différente peut favoriser l'adoption. Si, par exemple, le Québec se trouvait en dépression par suite, disons, d'une innovation technologique aux États-Unis, qui réduirait de moitié la demande de papier québécois, et qu'au même moment l'inflation et la prospérité règnent aux États-Unis et au Canada, alors il serait possible dans certaines circonstances de déprécier la monnaie québécoise par rapport à la monnaie américaine, et restaurer en tout ou en partie l'emploi au Québec. Les prix de nos produits diminueraient pour les acheteurs étrangers et le prix des produits étrangers augmenterait pour nous, favorisant nos exportations et ralentissant nos importations. Or, la situation que je viens de décrire, tout en n'étant pas impossible, n'est nullement typique. En raison de l'interdépendance même de toutes les régions de l'Amérique du Nord, les cycles de dépression et d'inflation du Québec coïncident généralement d'assez près avec les mouvements semblables aux États-Unis ou au Canada. Il n'est donc généralement nul besoin d'adopter ici des politiques de stabilisation différentes de celles des États-Unis. Lorsqu'une politique expansionniste s'impose aux États-Unis, elle se justifie à peu près au même moment ici, et vice-versa. Or, on a convenu qu'une monnaie distincte n'avait pour avantage que de permettre l'adoption de politiques de stabilisation distinctes, lorsque l'état de la conjoncture diffère entre deux régions. Il devient donc superflu de se donner des soi-disant instruments de politique propres, dont on n'aurait pas à se servir. En un mot, il existe déjà au moins une monnaie de trop en Amérique du Nord ; c'est de l'aberration que

de songer à en introduire une autre<sup>4</sup>. À moins de faire l'hypothèse, pour le moins hasardeuse, que nos technocrates et nos ministres des finances seraient plus habiles que ceux des autres gouvernements à prévoir les fluctuations économiques et surtout à les enrayer. Avant d'adhérer à cette hypothèse, je demande des preuves.

De toute façon, et c'est le deuxième facteur qui milite contre l'instauration d'une monnaie distincte, l'économie québécoise dût-elle être soumise régulièrement à des mouvements conjoncturels autonomes, différents de ceux des économies environnantes, fût-il possible de compter sur des gouvernements et des technocraties super clairvoyants et super efficaces, le gain qu'on pourrait réaliser de l'adoption d'une monnaie propre serait presque négligeable. Le fait est que la marge de manœuvre dont nous jouirions dans nos politiques monétaires serait à peu près nulle. Surtout dans les conditions de cours fixe définies par Tremblay, la latitude serait rigoureusement réduite à rien, puisque dans un régime de cours ou de taux de change fixe, on s'interdit par hypothèse la possibilité de stimuler ou de ralentir les exportations et les importations en modifiant les prix des produits exportés ou importés. La politique monétaire d'un petit pays devient dans ces conditions totalement tributaire des mouvements internationaux de produits et surtout de capital, et donc impuissante à stabiliser l'économie intérieure.

Même en régime de cours flexible, un pays de la taille du Québec, comme du Canada actuel d'ailleurs, jouit d'une marge de manœuvre extrêmement mince dans l'exercice de sa politique monétaire. L'incertitude et la spéculation, dont nous avons parlé et qui accompagnent les variations trop prononcées ou trop fréquentes des cours deviennent vite intolérables. De plus, l'appauvrissement réel de la population, inhérent à la dépréciation d'une monnaie, en dépit de l'illusion de prospérité que comporte provisoirement l'opération, devient de plus en plus difficile à faire supporter, à mesure que la part du commerce international s'accroît dans le produit national brut d'un pays. Dans un Québec où l'échange international repré-

4. Je n'ai pas fait mention, dans ces lignes, du seul coût réel résultant pour un État de l'absence de monnaie propre : la perte des droits découlant du « seigneurage ». Si le Québec acquérait son indépendance, des aménagements laborieux seront à prévoir.

sente plus de 40 pour cent du produit national brut <sup>5</sup>, l'illusion ne durerait pas longtemps.

Ma critique se résume donc à trois propositions. D'abord, l'ouvrage de Tremblay ne formule pas clairement, ni toujours de façon cohérente, le désavantage relatif dont est victime le Québec du fait de l'existence d'une barrière tarifaire ; en partie pour cette raison, l'aménagement qu'il propose peut ne pas être le plus susceptible de mener au but qu'il recherche. Deuxièmement, la question de la protection tarifaire et celle de la position défavorable des Québécois dans la structure industrielle ne sont pas associées l'une à l'autre, si bien que l'aspiration à l'indépendance politique ne peut se rationaliser par le souci de supprimer les tarifs. Enfin, indépendant ou pas, membre d'un marché commun Québec-États-Unis ou Québec-Canada, le Québec n'a rien à gagner à se donner une monnaie distincte.

Jean-Luc MIGUÉ,  
*École nationale d'Administration publique*  
*(Québec).*

---

5. Bureau de la statistique du Québec, « Les échanges entre le Québec et le monde extérieur », *Statistiques*, vol. IV, no 2.