

## *Présentation*

### **Les régions face à l'accord de libre-échange Canada-États-Unis : perdantes ou gagnantes ?**

James W. Harrington, Jr.  
George Mason University

Alan M. Rugman  
University of Toronto

Dans ce numéro spécial de la *Revue canadienne des sciences régionales*, des géographes, des économistes et des spécialistes des sciences de la gestion examinent les effets de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'économie des régions des deux pays. Ces effets sur les régions sont importants à deux titres. D'une part, quand des pays voisins sont aussi vastes, les analyses menées à l'échelle nationale occultent une bonne part des échanges, interactions ou effets qu'elles veulent mesurer. Par ailleurs, la réalité de la libéralisation des échanges — création d'emplois ou chômage, richesse ou pauvreté — est vécue au jour le jour par des individus et des ménages qui sont attachés à une région par les biens qu'ils y possèdent, par le coeur ou par la culture.

### **Études régionales**

Les auteurs des sept premiers articles scrutent le cas de régions spécifiques du Canada et des États-Unis, essayant de prévoir l'évolution de leurs échanges commerciaux et leur capacité d'influencer l'investissement privé en provenance du pays voisin. Les mécanismes d'estimation de l'intégration économique des deux pays à l'échelle régionale sont aussi examinés. Deux thèmes se dégagent. D'abord, il se peut que

---

Ce numéro spécial n'aurait pu voir le jour sans le précieux concours de Jacques Ledent, directeur de la *Revue canadienne des sciences régionales*, qui en a eu l'idée et a consacré un grand nombre d'heures à sa préparation. Nous lui exprimons ici notre profonde gratitude. Nous présentons aussi nos remerciements aux lecteurs externes ainsi qu'aux secrétaires de rédaction de la Revue et à la rédactrice Joan Irving, qui ont généreusement contribué à la réalisation du produit final.

l'accord de libre-échange ne soit pas la cause première des évolutions perçues, mesurées ou attendues par les régions : la tendance séculaire à l'augmentation des échanges internationaux et la conscience de plus en plus vive des avantages offerts par la proximité des deux pays fourniraient une explication plus substantielle. Deuxièmement, il est presque impossible de mener des études empiriques sur les liens entre régions de pays différents, car les données sont éparées et irrégulières. Le chercheur qui tente de pallier cette difficulté par le moyen habituel de l'enquête fait face à des problèmes d'échantillonnage et de validité statistique.

Dans le premier texte, F. J. Calzonetti rappelle, relativement au secteur de l'énergie, les termes de l'accord de libre-échange et les craintes qu'il a inspirées dans chaque pays. Il souligne notamment que, du point de vue de la rationalité économique, les chances du Canada de vendre plus d'hydroélectricité aux États du nord-est américain sont limitées par la distance et par des contraintes techniques et physiques qui ont pour effet de réduire l'impact économique de la libéralisation du commerce sur les régions.

Barney L. Warf et Joseph C. Cox scrutent la réalité physique des échanges commerciaux dans un autre secteur : le transport des marchandises. Les régions des États-Unis se préoccupent de l'accord de libre-échange dans la mesure où leurs intérêts commerciaux, liés à leur type d'activité économique et à leur localisation, s'en ressentent. Les régions métropolitaines de Buffalo (New York) et de Détroit (Michigan) jouent un rôle clef dans la circulation des biens entre les États-Unis et le Canada étant donné leur position dans la ceinture manufacturière que partagent les deux pays. Par une méthode simple qui prend en compte les réductions tarifaires, les élasticités de la demande et la répartition actuelle des flux de marchandises, Warf et Cox projettent l'augmentation des flux entre les deux pays. Bien que la diminution différentielle des tarifs des divers biens soit susceptible de modifier la composition des flux, la part du trafic de marchandises des principaux points de transbordement que sont Buffalo et Détroit devrait changer assez peu; elle augmenterait légèrement dans le cas de Buffalo et diminuerait de même pour Détroit. En fait, l'impact économique de l'intensification des échanges sur les régions est difficile à prévoir. Si on sait à peu près à quoi s'en tenir pour les services de transport et de fret et les revenus de péage, dans plusieurs chambres de commerce des régions frontières, on s'interroge sur l'avenir des investissements privés dans l'entreposage et les autres possibilités d'augmentation de la valeur ajoutée.

Pour approfondir cette question des investissements privés, James E. McConnell et Alan D. MacPherson ont mené une enquête postale auprès de sociétés canadiennes présentes dans la région de Buffalo-Niagara Falls (New York). L'importance de leurs activités et

les secteurs qu'elles touchent varient beaucoup, mais la plupart sont orientées en fonction des marchés, même si les investissements de ces sociétés à l'étranger ne sont généralement pas motivés par les barrières tarifaires et si leurs projets d'investissement ou de désinvestissement sont très peu influencés par l'accord de libre-échange.

Prem P. Gandhi étudie une région à caractère différent. Si Buffalo et Niagara Falls ont un héritage industriel qui date du siècle dernier, le nord de l'État de New York et la vallée du Saint-Laurent font partie d'une longue bande agricole qui sépare la ville de New York, au sud, et Montréal, immédiatement au nord. Il est peu probable qu'une augmentation du commerce transfrontalier fasse naître beaucoup de nouveaux liens économiques au sein d'une telle région. Les principaux effets d'une transformation du régime commercial s'y feront sentir à travers les investissements ou désinvestissement provoqués par la suppression des barrières instituées par les gouvernements. L'enquête menée en 1989 par Gandhi auprès des sociétés canadiennes établies dans la région (il s'agit de petites firmes dont les activités étaient manufacturières pour moitié, l'entreposage ou les services à l'entreprise en constituant seulement le quart) tend à montrer qu'elles avaient été attirées par la proximité de cette région, qui tendait à faciliter la gestion de leurs opérations internationales et l'accès au marché américain. Le niveau des tarifs n'influait guère leurs choix de localisation. Le libre-échange ne devrait donc pas avoir beaucoup d'effet direct (positif ou négatif) sur leurs activités à venir.

Sam Cole tente de comprendre plus globalement les liens économiques entre deux régions frontières : l'ouest de l'État de New York et le sud de l'Ontario. Cherchant à contourner les problèmes inhérents à la technique de l'enquête (couverture incomplète, auto-sélection par les répondants), il se heurte à celui que pose l'inadéquation des données à la recherche régionale. Son article apparaît ainsi comme un guide à suivre pour surmonter ces problèmes. Il propose d'étudier les deux régions en bloc à l'aide de quotients de localisation et de l'analyse shift-share, puis examine la possibilité d'estimer un modèle input-output multirégional à partir des données disponibles. L'application de techniques classiques de la science régionale à une région transfrontalière exploite la synergie possible entre les modèles du commerce international et les modèles régionaux, et est rendue possible par le fait que le territoire étudié est sur la voie de l'intégration économique.

Morley Gunderson aborde l'impact de l'accord de libre-échange sur les régions canadiennes sous l'angle de l'emploi et des conditions de travail. Il relie les différences entre les régions au plan des effets à leurs différences au plan de la structure économique. Les biens non durables, en particulier, bénéficiaient jusque-là de fortes protections; l'Ontario et le Québec devront donc faire face à des ajustements

particulièrement difficiles en termes d'emploi. Dans les deux pays, cependant, la concurrence imposera une harmonisation des conditions de travail qui aplanira du même coup les différences entre les provinces au plan des salaires et des relations de travail particuliers à chaque industrie.

D'entrée de jeu, Benjamin Higgins se demande si l'on a raison de présumer que l'accord de libre-échange mènera... au libre-échange. À ses yeux, les négociations à venir sur les subventions admissibles — de même que le processus politique de détermination des subventions et des droits compensatoires — paralyseront tout ensemble pays, régions et secteurs économiques. Arguant des subventions directes et indirectes versées par les États-Unis et du droit souverain du Canada de mener une politique de développement régional, Higgins élabore des raisonnements et des stratégies qui permettraient au Canada de justifier ses aides aux régions durant ces négociations. Il note que les programmes canadiens de développement régional, spécialement ceux qui prévoient des subventions, entraînent l'imposition de droits compensatoires lorsqu'ils servent à la production de biens exportés aux États-Unis. Il se porte à leur défense, citant des cas où, en stricte logique économique, on doit contrer les monopoles américains par des subventions, ou montrant que les mesures d'aide aux industries en gestation se justifient dans le contexte du développement régional. En outre, selon Higgins, l'industrie américaine bénéficie de subventions, ce qui est incontestable. Certains chercheurs en ont conclu qu'il fallait calculer la différence entre les subventions de chaque pays, mais des deux côtés les lois empêchent le recours à cette solution économique simple : elles stipulent que seules les subventions des importateurs doivent être comptabilisées.

### Études bilatérales et nationales

Les quatre articles suivants portent sur des secteurs économiques particuliers et sur la réaction des entreprises à la mise en place d'un nouvel ordre commercial. Deux approches se font jour : 1) l'une consiste à étudier des aspects relatifs aux secteurs eux-mêmes, tels que la structure des industries et les réductions tarifaires, 2) l'autre à envisager le comportement des firmes comme une stratégie résultant du développement et de l'exploitation de leurs avantages monopolistiques. Dans le premier cas, il s'agit surtout d'observer l'évolution de la concurrence intrasectorielle suite à l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires, dans le deuxième d'aborder l'intégration économique comme une transformation du milieu où se meuvent les firmes, celles-ci réagissant en fonction des contraintes liées à leurs avantages propres.

À l'intérieur de la première approche, Fernand Martin emprunte une voie inhabituelle pour prédire les différences entre les régions au plan des effets sectoriels du libre-échange. Au lieu de désagréger des modèles nationaux, il évalue les réductions tarifaires qui toucheront certains biens — en l'occurrence le papier et les produits connexes —, et prédit la réaction des entreprises en fonction de facteurs régionaux de coût et d'autres variables contextuelles. Cette approche est intéressante pour les décideurs, qui ont à définir des politiques propres à faciliter le processus d'ajustement dans les régions dont ils ont la charge.

Alan M. Rugman, Alain Verbeke et Stephen Luxmore, adoptant la deuxième approche, envisagent le comportement des firmes face à la libéralisation du commerce comme le fruit de leurs stratégies d'entreprise. Leur analyse porte sur les services de stratégie de certaines grandes firmes et s'appuie sur un cadre théorique mettant en relation les avantages propres aux firmes, qui sous-tendent leurs stratégies, et les avantages propres aux pays, qui les renforcent. Les avantages propres aux pays prennent de l'importance lorsque les barrières commerciales s'abaissent, comme c'est le cas suite à l'accord de libre-échange. Dans les secteurs qui reposent sur les ressources naturelles, les firmes canadiennes devront pallier la disparition prévisible des avantages de coûts de leur pays (ou région) en créant des produits et des procédés susceptibles de favoriser le maintien de leur position concurrentielle.

James W. Harrington, Jr. utilise aussi un cadre théorique basé sur la notion de stratégie pour analyser comment les banques commerciales décident de s'implanter dans un pays ou une région. Les banques ont un large éventail de choix en matière de services et de localisation, malgré les contraintes liées aux réglementations nationales. Aux termes de l'accord de libre-échange, les institutions financières sont soumises au principe du traitement national, en vertu duquel leurs filiales étrangères sont régies par les lois du pays hôte. Les lois étant très différentes de part et d'autre de la frontière, il existe un nombre limité de grandes banques nationales au Canada, et des milliers de banques aux États-Unis. Étudiant la nature des liens entre les banques commerciales des deux pays antérieurement à l'accord de libre-échange, Harrington constate que toutes les banques canadiennes ont des liens aux États-Unis, mais que seules certaines grandes banques américaines ont des liens au Canada, de divers types : l'accord de libre-échange devrait inciter les banques américaines à nouer plus de liens, afin surtout de mieux servir leurs clients qui font des affaires dans les deux pays.

À l'intérieur de la première approche, de nouveau, Janos L. Wimpffen soulève la question du transport sous l'angle des interactions entre pays voisins. L'accord de libre-échange ne couvrant

pas ce domaine, son article est surtout un examen des différences entre les réglementations des deux pays, des effets de leur évolution sur les flux transfrontaliers et des changements susceptibles de résulter des accords du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

### Autres études

L'impact économique du libre-échange dépend aussi de la réaction des pays tiers, qui devraient être tentés d'investir pour avoir accès au vaste marché créé par l'accord. La localisation de ces capitaux aura sans nul doute un effet sur les régions. C'est dans cette perspective que David W. Edgington analyse les investissements actuels et à venir des Japonais en Amérique du Nord. À l'aide de chiffres connus et de données originales, il montre comment les stratégies de marketing et de production des firmes japonaises sont liées à leur intention de produire aux États-Unis ou au Canada. Selon lui, le libre-échange ne modifiera guère la répartition de leurs investissements entre les deux pays : le marché canadien est petit, et l'accord concrétise une réalité avec laquelle les Japonais comptaient déjà.

Les spécialistes de la science régionale s'interrogent également sur les effets de polarisation induits par l'intégration économique. C'est l'une des pistes de recherche que proposent Wimpffen et ses collaborateurs dans le dernier article, soulignant la division spatiale du travail qui marque la Communauté économique européenne, où l'Irlande a longtemps joué le rôle de réservoir de main-d'oeuvre manufacturière d'appoint. Le Canada est le partenaire le plus faible au sein de l'accord de libre-échange : qu'advient-il de ses régions périphériques (des provinces de l'Atlantique par exemple) ? La concurrence accrue entre les deux pays obligera-t-elle les régions à harmoniser leurs conditions de travail, comme le croit Gunderson ? Dans le domaine des services, qui bénéficiera des effets de l'accord ? Assistera-t-on à une concentration des services de haut niveau dans certains pôles régionaux ? Ou la concurrence incitera-t-elle les entreprises à desservir des marchés moins vastes dans des régions plus périphériques (c'est ce qui semble se produire dans le secteur bancaire) ? En terminant, les auteurs réclament un effort de collecte et d'harmonisation des données de la part des grands partenaires commerciaux. Mais l'analyse des effets de l'intégration économique sur les régions suppose, outre des données de meilleure qualité, des méthodes et des théories mieux adaptées à la complexité des échanges entre les régions et les pays.

La plupart des analystes prévoient que le libre-échange ne modifiera guère les pratiques d'investissement des grandes sociétés. Le

commerce entre le Canada et les États-Unis continuera d'augmenter, favorisant diversement les secteurs et les régions frontalières touchés par les échanges. Les entreprises continueront de se localiser en fonction de leurs facteurs de production et de leurs marchés. Le niveau des tarifs ne change rien au fait qu'une entreprise consolide sa présence sur un marché si elle y a des services, un réseau de distribution voire des activités de production. Pour ce qui est de régions, les auteurs qui attribuent le plus grand impact au libre-échange sont ceux qui s'intéressent aux politiques de développement et de main-d'oeuvre. L'accord de libre-échange, en donnant un caractère officiel à une intégration économique déjà reconnue en fait par les entreprises, pourrait inciter les gouvernements à plus de concertation. Ainsi assisterait-on, dans les deux pays et dans les régions, à un débat politique qui pourrait bien être le résultat le plus manifeste de l'accord.