

Bernard Landry

**Les relations commerciales
d'un Québec souverain**

La transcription intégrale du témoignage de Bernard Landry se trouve dans le *Journal des débats* de la Commission d'étude des questions afférentes à l'accession du Québec à la souveraineté, n° 23, 29 janvier 1992

Introduction

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, nous assistons à un mouvement de plus en plus généralisé de libéralisation des échanges. En 1947, la signature du premier accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) allait entraîner, du fait de l'application de la clause de la nation la plus favorisée et d'une égalité de traitement entre les États, une croissance rapide des relations commerciales entre les pays signataires.

Parallèlement aux accords du GATT, des pays s'entendent pour instituer des marchés communs, des unions douanières et des zones de libre-échange. Une foule de pays s'inscrivent dans cette mouvance mondiale. La Communauté économique européenne instituée en 1957 est le plus important et le plus connu de ces blocs économiques. Bien d'autres associations existent, que l'on pense à l'Association européenne de libre-échange (AELE-1960), au Marché commun centre-Américain (MCCA-1960), au Marché commun arabe (1964), à l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE-1967), à la Communauté des Caraïbes (CARICOM-1968), à la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO-1975) et plus récemment, à l'Association Latino-Américaine d'intégration (ALADI-1980 en remplacement de LAFTA-1961), aux accords de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (1983), entre les États-Unis et Israël (1985), entre les États-Unis et le Canada (1987), et l'union douanière entre le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay (1991).

En contrepartie des avantages que leur procurent les échanges internationaux, que ce soit dans le cadre des accords du GATT ou par l'accès à des blocs commerciaux régionaux, les États acceptent de se conformer à de nouvelles règles du jeu. Ainsi, le protectionnisme est souvent battu en brèche et la libéralisation des échanges s'impose.

Les États ne renoncent pas pour autant à leur souveraineté. Bien au contraire, chaque pays entre en compétition avec les autres et cherche à tirer son épingle du jeu selon son génie propre. À preuve, les modèles de développement allemand, suédois, anglais, américain et japonais sont très différents, alors même qu'ils s'opposent souvent pour le contrôle des mêmes marchés.

La mondialisation des échanges provoque des changements rapides. La concurrence est féroce. La participation des États à de grands ensembles économiques devient une condition de survie. Seules les économies qui pourront s'adapter à ces changements pourront compter sur le maintien ou l'accroissement de leur niveau de vie.

L'accession du Québec à la souveraineté s'inscrira dans ce contexte et sa participation à l'ensemble économique nord-américain est acquise parce que non seulement le Québec souscrit incontestablement aux règles de l'économie de marché, mais comme nous le verrons plus loin, il y va de l'intérêt même de ses partenaires économiques. Prétendre le contraire va à l'encontre du bon sens.

Il y en aura toujours, jusqu'à la dernière minute avant la décision du peuple, pour agiter le plus d'incertitudes possibles. Certains vont même jusqu'à brandir les menaces les plus farfelues, comme l'interruption du courant électrique en provenance des chutes Churchill alors qu'Hydro-Québec est sur le point de conclure un nouveau contrat de développement de la capacité hydroélectrique de Terre-Neuve. Est-ce vraiment nécessaire d'ajouter que ces arguments ne sont jamais appuyés par un raisonnement juridique?

Lorsque le moment sera venu, nous nous entendrons inévitablement sur les avantages de ne pas introduire de nouvelles entraves aux échanges entre nos pays. Cela commande la préservation de l'espace économique canadien et la reconduction de l'entente de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Québec.

Afin d'illustrer ce propos, nous traitons successivement des relations commerciales du Québec, des principales objections soulevées quant à la préservation de l'espace économique canadien, de même qu'à la reconduction de l'entente de libre-échange. Nous terminons ce texte en illustrant brièvement comment la souveraineté permettrait au Québec d'assurer son développement économique.

1. Les relations commerciales du Québec

Les petits pays sont condamnés à exporter et le Québec n'échappe pas à cette règle. Il est depuis longtemps engagé dans cette voie, avec les succès que l'on connaît. En 1984¹, les exportations totales du Québec, tant au Canada qu'à l'extérieur du Canada, atteignaient 54,0 milliards de dollars, soit 53,5% de son produit intérieur brut. En échange, le Québec importait pour 57,1 MM \$, d'où l'existence d'une balance commerciale déficitaire de 3,1 MM\$ (tableau 1).

Le Québec exportait davantage au Canada que dans les autres pays, soit 30,9 MM\$ (57%) contre 23,1 MM\$ (43%). Ces résultats témoignent de l'importance du marché canadien pour les entreprises québécoises. Toutefois, l'inverse est tout aussi vrai, car le Québec importait alors pour 31,9 MM\$ (56%) du Canada contre 25,2 MM\$ (44%) des autres pays. La balance commerciale du Québec était déficitaire de 1,1 MM\$ envers le Canada et de 2,0 MM\$ envers les autres pays.

Selon la tendance identifiée par monsieur Pierre-Paul Proulx dans son mémoire présenté devant la commission Bélanger-Campeau, à savoir une lente évolution de l'espace

1. Statistique Canada ne dispose pas de résultats plus récents. A titre indicatif, nous aurions pu, comme M. Thomas J. COURCHENE dans *l'Eloge du fédéralisme renouvelé*, utiliser les estimations de M. Arthur Donner sur les livraisons manufacturières par province en 1989, mais Statistique Canada émet de sérieuses réserves sur la méthodologie employée, d'autant plus que ces résultats surestiment les livraisons du Québec de plus de 5 MM\$.

économique du Québec vers les États-Unis et le monde aux dépens du reste du Canada, il ne faudrait pas se surprendre de constater aujourd'hui que les échanges commerciaux entre le Québec et les autres pays sont tout aussi importants que ceux enregistrés avec le Canada.

Une analyse plus approfondie des échanges entre le Québec et le Canada montre à quel point les économies de l'Ontario et du Québec sont imbriquées. Des exportations du Québec au Canada, 58% le sont en Ontario, pour une valeur de 17,9 MM\$, alors que 66% des importations du Québec, pour une valeur de 21,2 MM\$, proviennent de la même région (tableau 2). Dans ses échanges avec le Québec, l'Ontario bénéficie d'une balance commerciale excédentaire de 641 M\$ sur les produits manufacturés et de 3,3 MM\$ sur l'ensemble des biens et services.

Les échanges entre le Québec et les Maritimes, les Prairies et la Colombie-Britannique sont de moindre importance. Le Québec enregistre toutefois un surplus de sa balance commerciale de 2,3 MM\$ avec les Maritimes, de 1,2 MM\$ avec la Colombie-Britannique et un déficit de 1,6 MM\$ avec les Prairies.

Plusieurs analystes ont cherché à minimiser l'importance du marché québécois pour l'Ontario, mais les chiffres ci-haut mentionnés parlent d'eux-mêmes. Bien entendu, en proportion de l'économie ontarienne les exportations de l'Ontario au Québec sont moins importantes que celles du Québec en Ontario, comme c'est généralement le cas lorsque deux régions sont de taille différente.

Dans ce même contexte, il faut aussi souligner que l'Ontario profite énormément du marché québécois par le biais du Pacte de l'automobile. Il faut savoir qu'en 1984, au seul poste des voitures, camions et autres, l'Ontario a exporté pour un total de 28,8 MM\$ (c'est presque l'équivalent du total des exportations québécoises au Canada), enregistrant à ce seul poste un excédent commercial de 10,0 MM\$ (tableau 3). Les exportations de voitures, camions et autres de l'Ontario à l'extérieur du Canada comptaient pour 57% du total de ses exportations de produits manufacturés. L'Ontario a de bonnes raisons de vouloir préserver l'espace économique canadien intact.

D'autant plus que l'Ontario retire des bénéfices considérables de ses échanges avec toutes les régions canadiennes et le Québec. Les exportations de l'Ontario dans ces régions s'élevaient à 50,0 MM\$ alors que l'Ontario importait de ces mêmes régions pour 38,1 MM\$, bénéficiant ainsi d'un excédent commercial de 11,4 MM\$ sur l'ensemble des biens et services (tableau 4).

D'ailleurs, la présidente du Conseil économique du Canada, madame Judith Maxwell, ne concluait-elle pas dans une conférence de presse le 10 décembre dernier que l'Ontario avait le plus à perdre d'une rupture du Canada. Elle ajoutait:

...maintaining the integrity of the Canadian market is something that will be absolutely essential to the people of Ontario.

(Financial Post, 11 décembre 1991, p.5)

Non seulement c'est aussi notre conviction, mais nous croyons que toutes les régions du Canada et le Québec ont un intérêt mutuel dans la préservation de l'espace économique canadien.

2. Préserver l'espace économique canadien

Personne n'anticipe sérieusement que l'Ontario et les autres provinces canadiennes renonceront à leurs exportations au Québec. Comme personne ne doute sérieusement que le Québec, qui souscrit aux règles de l'économie de marché, deviendra immédiatement membre du GATT et que la clause de la nation la plus favorisée continuera de s'appliquer. Règle générale, tous reconnaissent, au moins implicitement, qu'on maintiendra pour l'essentiel la liberté de circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux.

Les économistes Patrick Grady, Thomas J. Courchene, John McCallum, Gordon Ritchie, Ronald J. Wonnacott et quelques autres, font cependant valoir que le Canada serait amené à revoir certains éléments de sa politique commerciale qui favorisent actuellement le Québec. Ainsi, nous dit-on, un Québec souverain ne pourrait plus compter sur certaines «protections» commerciales que lui procure le système fédéral.

Ces propos sont insidieux parce qu'ils laissent entendre, dans un premier temps, que c'est le système fédéral qui permet au Québec de bénéficier de telles «protections». Alors, qu'au contraire, que ce soit en fonction des propositions fédérales de renforcement de l'union économique ou des propositions soumises par le GATT dans le cadre de l'Uruguay Round, propositions d'ailleurs jugées acceptables par le ministre fédéral de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, aussi ministre responsable du Commerce extérieur, monsieur Michael Wilson, tout porte à croire que le gouvernement fédéral travaille dans le but de limiter la capacité du Québec d'assurer lui-même son développement économique.

En tant que province du Canada, le Québec pourrait perdre le contrôle sur d'importants leviers économiques. Les discussions des derniers jours sur les propositions du GATT, celles du rapport Dunkel, ont fait apparaître cette dimension de la question. En effet, les propositions du GATT prévoient que les interventions des pouvoirs publics qualifiées de

«subventions»² dans une région géographique déterminée (par exemple le Québec) seraient automatiquement reconnues comme spécifiques, et à ce titre sujettes à la dénonciation par tout autre pays signataire de l'entente. Le tout, au terme d'une procédure de discussions et d'enquête, pouvant déboucher sur l'interdiction des mesures en cause ou l'établissement de mesures compensatoires par le pays plaignant.

Comme les «subventions» s'appliquant sans discrimination sur un territoire national ne seraient pas automatiquement sujettes à cette procédure, on comprend jusqu'à quel point le Québec aurait intérêt à obtenir le statut de gouvernement national et donc, à devenir souverain.

Dans le même ordre d'idées et c'est à se demander si cela n'est pas intimement lié, le renforcement de l'union économique proposé par le gouvernement fédéral menace les principaux leviers de développement économique du Gouvernement du Québec.

Dans un deuxième temps, les objections soulevées quant à la préservation de l'espace économique canadien visent particulièrement le système de gestion de l'offre dans le secteur agricole et les restrictions sur les importations de textiles et vêtements. Dans une moindre mesure, on a aussi parlé des conséquences pour le Québec d'une remise en question du Pacte de l'automobile.

2.1 Le système de gestion de l'offre dans le secteur agricole

Il y a quelque chose de profondément choquant à nous faire vanter les mérites du fédéralisme canadien sur la base du système de gestion de l'offre, particulièrement dans le secteur laitier, alors qu'il y a encore à peine deux semaines le ministre Wilson se disait prêt à accepter les propositions soumises par le GATT sans que celles-ci assurent le maintien de ce système.

Le gouvernement fédéral, confronté aux intérêts divergents des producteurs de l'Ouest et du Québec, est demeuré ambivalent au lieu de susciter des alliances. En réalité, loin de protéger l'industrie québécoise, la position soutenue par le gouvernement fédéral dans le cadre des négociations du GATT menace les agriculteurs québécois, le tout conformément aux propositions fédérales de renforcement de l'union économique.

C'est d'ailleurs pour cette raison que l'Union des producteurs agricoles du Québec parle de haute trahison et de déclaration de guerre de la part du gouvernement fédéral. C'est

2. Au-delà de la définition de la subvention classique les éléments suivants sont, entre autres, inclus: la participation au capital social, les prêts, les garanties de prêts, les incitations fiscales telles que les crédits d'impôts, la fourniture de biens et services autres qu'une infrastructure générale.

l'ensemble du système agricole québécois qui est menacé: les systèmes de gestion des approvisionnements, les assurances stabilisation de prix et de revenus et le crédit agricole.

Il nous faut toujours rappeler également que dans son document d'appui aux propositions constitutionnelles du 24 septembre dernier, pour justifier une centralisation économique jamais vue, l'on alléguait l'urgence de faire disparaître les programmes de gestion de l'offre du secteur agricole.

On ne peut pas chercher à nous faire croire aux mérites de la fédération alors que dans les faits nous servons de monnaie d'échange. Le gouvernement fédéral a fait ses choix au détriment des intérêts du Québec.

Reste toujours la possibilité d'un échec ou de la poursuite des négociations de l'Uruguay Round. Dans de telles circonstances, et les révélations récentes sur la position du gouvernement fédéral dans les négociations du GATT ne font que le confirmer, le Québec pourrait mieux défendre ses intérêts s'il participait directement aux négociations.

De plus, la participation du Québec au GATT lui permettrait, par le biais de l'article XI, de continuer de limiter les importations de produits laitiers et le protégerait contre une menace de fermeture du marché canadien. Il faut savoir aussi que les agriculteurs canadiens auraient beaucoup à souffrir d'une ouverture de leurs frontières aux produits étrangers.

C'est d'ailleurs l'une des conclusions de l'analyse économique produite par le Secrétariat de la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec:

...D'abord, bien que le GATT permette, par son article XI, qu'un pays mette en place des restrictions à l'importation dans le cas des produits agricoles faisant l'objet d'un régime national de gestion de l'offre similaire à celui des quotas laitiers, il précise toutefois que ces restrictions ne peuvent avoir pour effet de ramener la proportion des importations dans la consommation domestique en deçà de ce qu'elle était avant la mise en place de ces restrictions. Les producteurs laitiers d'un Québec souverain seraient donc protégés contre une fermeture du marché canadien. En revanche, le reste du Canada pourrait ouvrir ses frontières aux importations peu coûteuses des pays tiers. Cela aurait cependant des effets négatifs non seulement pour les producteurs québécois mais aussi pour les producteurs du reste du Canada qui comptent présentement pour 52 % de la production canadienne et dont les coûts de production sont présentement supérieurs à ceux de leurs homologues québécois. Donc, à moins que le reste du Canada ne soit prêt à abandonner son industrie laitière, les producteurs laitiers d'un Québec souverain ne devraient pas subir d'effets négatifs notables. (p.46)

2.2 Les tarifs et restrictions sur les importations de textiles et vêtements

Au sujet de la préservation de l'espace économique canadien, certains demandent aussi pourquoi le Canada devrait indirectement financer, par des prix plus élevés, le secteur des textiles et des vêtements au Québec?

Il est vrai que le Québec profite des tarifs et restrictions sur les importations des textiles et vêtements au Canada. C'est principalement pour cette raison qu'en 1984 le Québec exportait davantage de produits manufacturés au Canada qu'il en importait.

Encore une fois, comme dans le cas du système de gestion de l'offre dans le secteur laitier, il est toutefois malhonnête de présenter cela comme un avantage qui disparaîtrait avec l'accession du Québec à la souveraineté. Selon toute vraisemblance, il est probable que le Canada ou le Québec devra progressivement, dans le cadre de la libéralisation des échanges, réviser cette politique protectionniste. Que ce soit dans le cadre de l'adhésion du Mexique à l'entente de libre-échange ou dans le cadre de la conclusion des négociations de l'*Uruguay Round*, le Québec devra accélérer la conversion des secteurs industriels en déclin.

Durant la période de transition, le Québec ne serait pas seul à tirer avantage d'une union douanière avec le Canada. Comme le constatait le Secrétariat de la Commission Bélanger-Campeau dans son analyse économique, certaines provinces en bénéficieraient dans une proportion très importante:

...Dans les secteurs des textiles et des vêtements qui sont les plus protégés, le Québec compte, respectivement, pour 48% et 61% de la production canadienne. L'Ontario compte cependant aussi pour une part importante avec 44% pour les textiles et 25% pour les vêtements. De façon plus générale, en 1987, 30% de la production manufacturière du Québec était relative à des secteurs dont le tarif douanier de la nation la plus favorisée était de 10% ou plus. Pour l'Ontario, cette proportion était de 17% alors que pour les autres provinces elle s'élevait à 29%. C'est donc dire qu'une réduction substantielle de la protection tarifaire canadienne actuelle aurait un impact non seulement pour l'industrie québécoise mais aussi pour celle des autres provinces. (p.45)

Cela donne une bonne idée des facteurs qui militeraient en faveur d'une union douanière entre le Québec et le Canada.

2.3 Le Pacte de l'automobile

Selon Ritchie et Wonnacott, la rupture de la fédération donnerait aux Américains la raison appropriée pour rouvrir le Pacte de l'automobile, ce qui modifierait substantiellement la politique commerciale canadienne. Sur les propos de Ritchie, John McCallum conclut:

...Quoique l'Ontario risque de perdre davantage que le Québec suite à un tel événement, l'usine de Hyundai située à Bromont, qui bénéficie de subventions importantes, serait de ce fait quelque peu menacée, tout comme le serait à plus long terme l'usine de General Motors située à Ste-Thérèse.

(Une rupture à l'amiable, p.34)

Les auteurs évitent ainsi le fond du problème. Étrangement et malgré les enjeux en présence, les auteurs refusent de voir là un élément favorisant la préservation de l'union douanière. Paradoxalement, ils concluent que l'Ontario aurait beaucoup à perdre d'une réouverture du Pacte de l'automobile.

Dans les faits, on se retrouve dans la situation inverse de celle observée dans le secteur des textiles et des vêtements, mais pour un secteur d'activités dont l'importance est beaucoup plus stratégique. La perspective d'une ouverture du marché québécois à la concurrence étrangère, pensons entre autres aux voitures japonaises, par l'abaissement des contraintes à l'importation, entraînerait inévitablement une baisse des prix des véhicules au Québec.

On le comprend bien, au moment où l'industrie américaine de l'automobile doit réaliser une réduction importante de sa capacité de production, le Canada a tout intérêt à ce que l'union douanière entre le Québec et le Canada demeure intacte. Pour maintenir le Pacte de l'automobile, l'Ontario doit pouvoir continuer de compter sur le marché québécois. Sans quoi, les Américains n'hésiteront pas un instant à rouvrir le Pacte de l'automobile à un moment très mal choisi pour l'Ontario.

L'industrie de l'automobile procure un avantage marqué à l'Ontario dans ses échanges, tant au Canada, au Québec, qu'à l'étranger. Ayant trop à perdre d'une remise en question de la politique commerciale commune, elle exercera des pressions remarquables pour qu'on maintienne tel quel l'espace économique dans le cadre d'une union douanière. L'Ontario, qui demeurera le principal bailleur de fonds du Canada, aura l'autorité nécessaire à cette fin.

3. *Reconduire l'entente de libre-échange*

Les Grady, Courchene, McCallum, Ritchie, Wonnacott, Reisman et autres, prétendent tous que la rupture de la fédération entraînerait inévitablement une renégociation de l'entente de libre-échange. Ils mettent en garde le Canada et le Québec de se retrouver dans cette situation, car, disent-ils, les Américains vont exiger des concessions supplémentaires. Et lorsqu'on parle de renégociation, tout peut être sur la table, ce qui permet d'agiter autant d'incertitudes qu'on le désire.

Encore une fois, aucun d'eux n'accepte de voir là un élément favorisant l'union douanière. Pourtant, ils estiment que la renégociation de l'entente se ferait au détriment du Canada et du Québec.

Selon Courchene, un Québec ayant accédé au statut d'État souverain et partie à l'Accord de libre-échange canado-américain serait moins libre d'implanter ses propres politiques dans une foule de domaines. Comme si le statut de province permettait d'échapper aux règles du commerce international.

En réalité, il n'en est rien. Comme le prouve d'ailleurs l'imposition par les États-Unis de droits compensatoires sur le magnésium. De plus, comme nous l'avons vu précédemment, il y a pire. Ainsi, non seulement la protection dont nous parle Courchene n'existe pas, mais de plus, elle s'appliquerait à des interventions qui pourraient de toute façon être sujettes à des représailles de la part des autres pays signataires de l'entente du GATT ou interdites dans le cadre du renforcement de l'union économique canadienne.

Pour Courchene et les autres, le Québec a intérêt à demeurer une province parce qu'ils prédisent que les Américains seraient cette fois-ci plus exigeants envers un Québec souverain principalement en ce qui concerne nos politiques d'achat (gouvernement et Hydro), notre préoccupation pour l'environnement (Grande-Baleine) et «les subventions» dans la tarification de l'électricité.

Avant d'aborder ces points, notons que le Québec aurait avantage à défendre lui-même ses intérêts dans le cadre de l'entente de libre-échange. Il pourrait ainsi faire valoir son point de vue, par exemple dans le cadre des travaux visant à la définition de ce qui sera considéré comme une subvention. Il pourrait aussi établir lui-même le niveau de réciprocité dans les recours à l'entente pour dénoncer les agissements discriminatoires. Il participerait au même titre que les autres états aux mécanismes prévus à l'entente.

Les problèmes soulevés par le Canada dans sa campagne de peur au sujet des actions répréhensibles du Québec ne sont pas fondés. Le modèle québécois respecte autant que ses partenaires les règles du jeu des économies de marché et, en ce sens, il n'a rien à craindre des Américains.

Alors que les Américains conservent en dehors de l'entente de libre-échange la presque totalité de leurs marchés publics, ils exigeraient de nous qu'on mette fin à la politique d'achat d'Hydro-Québec? Cela ne veut pas dire que nous ne devons pas nous aussi dresser la liste des entités gouvernementales touchées par l'Accord mais le tout devra être abordé dans un cadre de réciprocité.

On va même jusqu'à dire que les Américains, sous la pression de leur opinion publique, voudront nous imposer des normes environnementales, par exemple dans le cas du projet Grande-Baleine. Ainsi, si on suit bien le raisonnement, les Américains seraient disposés, parce qu'il y a réciprocité de ces ententes, à ce que nous ayons un droit de regard sur les conséquences environnementales des projets aux États-Unis?

Quant à la tarification de l'électricité au Québec, il ne faut pas confondre avantages comparés et subventions. C'est vrai que l'électricité n'est pas chère au Québec et que les particuliers payent plus cher que les entreprises. C'est d'autant plus vrai depuis que les libéraux ont décidé de se servir d'Hydro-Québec comme une source de taxation indirecte, mais cela ne se conteste pas dans le cadre d'une entente de libre-échange.

Maintenant passons au contexte politique.

Au moment même où les Américains cherchent à étendre cette entente à la grandeur des Amériques et dans la mesure où ils conserveraient leurs acquis de l'entente, peut-on croire que les Américains s'acharneront contre nous, alors qu'ils reconnaissent que les Québécois ont été des alliés indéfectibles dans la conclusion de cette entente? Quel message passeraient-ils à leurs partenaires potentiels?

Les Américains sont bien trop conscients de l'état de l'opinion publique pour exiger davantage de cette entente, cela menacerait son existence. De plus, les Américains n'ont pas intérêt, bien au contraire, à provoquer de l'instabilité chez leur principal partenaire économique.

M. Ivan Bernier, dans le texte qu'il vous a présenté la semaine dernière, synthétise bien l'approche américaine de la question:

...la conclusion d'un arrangement Québec-Canada qui maintiendrait en place l'union économique canadienne et éviterait la scission du Canada en deux parties séparées par un Québec souverain apparaît de nature à rassurer tout comme la conclusion d'un arrangement en vue de permettre au Québec d'accéder à l'accord de libre-échange. C'est ainsi que Robert Pfaltzgraff, Jr., président de l'Institute for Foreign Policy Analysis et professeur à la Fletcher School of Law and Diplomacy écrit: «It is widely assumed that the United States would extend the FTA to an independent Quebec, just as it would be expected that Quebec would have continued access on the same terms to the remainder of Canada». Le professeur Joseph Jockel, qui s'est également penché sur la question dans

une récente étude sur les réactions américaines à une éventuelle séparation du Québec, va dans le même sens: «It would be astonishing if the U.S. did not respond favorably to a Quebec proposal to continue free trade arrangements after the province become sovereign». D'un point de vue américain, la solution la plus simple, semble-t-il, serait donc que l'Accord actuel, applicable à l'ensemble du Canada, soit étendu tel quel, avec les ajustements nécessaires, et peut-être mêmes certaines concessions additionnelles, au Québec nouvellement souverain.

(La dimension juridique des relations commerciales d'un Québec souverain, p.65-66)

C'est aussi notre avis.

Au surplus, je suis d'opinion que le Canada, dans la mesure où une réouverture du traité de libre-échange amènerait des pressions américaines pour que soient révisés, par exemple, les secteurs de l'automobile et de la culture, pourrait devenir un chaud partisan de l'élargissement du traité au Québec sans renégociation sur la portée du traité.

4. Les perspectives économiques dans un Québec souverain

Il est remarquable de voir à quel point les analystes ci-haut mentionnés abordent la question de l'accession du Québec à la souveraineté en regard du passé, un peu du présent, et très peu en fonction de l'avenir. Il faut aller au-delà de la lecture des soldes des échanges et de la structure juridique des liens commerciaux. Avant toute chose, un pays exporte parce qu'il est compétitif. A ce sujet, le Canada ne va nulle part.

Lors des travaux de la Commission Bélanger-Campeau, les hommes d'affaires sont venus nous dire que le Canada ne fonctionne plus, que le fédéralisme pratiqué au Canada est un échec économique, que l'amélioration de notre condition passe par des changements en profondeur.

Encore récemment, l'Association des manufacturiers du Québec dénonçait avec virulence la gestion économique du gouvernement fédéral, tant au niveau de ses politiques budgétaires, fiscales, monétaires et commerciales, que de ses interventions en matière de réglementation, de soutien à l'industrie, de main-d'oeuvre, de recherche et développement et d'achat de biens et services. Selon l'Association, les entreprises manufacturières du Québec qui ont réussi l'ont fait en dépit des politiques économiques du gouvernement fédéral.

Le Gouvernement du Québec a beau chercher à suppléer, il lui manque trop de pouvoirs. Souvent même les efforts des deux gouvernements se neutralisent, lorsqu'ils ne deviennent pas purement et simplement des nuisances au développement. En mettant fin à cette situation absurde, le Québec pourra enfin compter sur une stratégie industrielle cohérente, ce qui est pratiquement impossible dans le cadre politique actuel.

Nous avons déjà eu l'occasion de le faire valoir: une stratégie industrielle doit prendre appui sur un petit nombre de principes clairs autour desquels s'articulent les actions des partenaires économiques.

-Favoriser l'épargne et orienter cette épargne prioritairement vers l'entreprise québécoise.

-Compter sur des centres de décision de grandes entreprises sur son territoire. Une des grandes forces potentielles du Québec vient de ce que le contrôle de ses plus grandes institutions financières lui est assuré. D'expérience, nous connaissons les bénéfices du contrôle sur notre territoire de la décision économique.

-Exiger de notre système d'enseignement et de formation professionnelle des formes de recyclage développées, de la souplesse, et une grande rapidité d'adaptation au marché. C'est cette capacité d'adaptation aux changements qui fera toute la différence.

-Amener les entreprises à adapter leurs techniques de production de façon continue.

-Mettre l'accent sur la recherche et le développement, la technologie et le design.

-Promouvoir le prolongement de nos sociétés québécoises à l'étranger.

-Accélérer la conversion des secteurs industriels en déclin et cesser de ne compter que sur l'exploitation des richesses naturelles. Notre vraie richesse est celle qu'on a entre les deux oreilles.

-Implanter des centres de décision financiers en région dans un cadre de responsabilisation face à leur développement.

-Tirer partie de la protection de l'environnement et l'incorporer à la stratégie de développement industriel.

On ne peut pas regarder indéfiniment Ottawa et Québec se battre pour savoir qui définira la stratégie industrielle au Québec. L'une après l'autre, ces préoccupations ont historiquement donné lieu à d'innombrables bagarres entre les deux paliers de gouvernement. Il faut que cela cesse. Et comme au Québec nous ne voulons pas être dirigés d'Ottawa, il faut en tirer la conclusion.

La mise en place d'une telle stratégie de développement au Québec implique qu'il n'y ait qu'un centre de décision gouvernementale avec tous les pouvoirs économiques que cela exige. Autrement, on ne cesse de se perdre dans les dédales administratifs et politiques. Pendant ce temps, nos concurrents progressent et nous perdons d'importantes occasions d'affaires.

Conclusion

La situation des échanges commerciaux du Québec constitue une précieuse information. Elle reflète l'interdépendance de nos économies. Cette interdépendance, à laquelle les pays ne peuvent échapper, est même souhaitée sur le plan international, comme en témoigne l'adhésion, encore récemment, de plusieurs pays à de grands blocs commerciaux.

Personne ne conteste sérieusement que le Québec, qui souscrit aux règles de l'économie de marché, deviendra immédiatement membre du GATT, de même qu'il ne saurait être question de l'exclure du bloc commercial composé des États-Unis et du Canada. On anticipe d'ailleurs que plusieurs autres pays adhéreront à ce bloc au cours des prochaines années; pensons en tout premier lieu au Mexique.

Certains prétendent que des ajustements ou concessions supplémentaires seront nécessaires. Dans bien des cas, nous avons vu que leurs appréhensions n'ont rien à voir avec l'accession du Québec à la souveraineté. Nous concluons plutôt que c'est le statut de province qui constitue une menace pour le contrôle du Québec sur ses principaux leviers de développement économique. De manière générale, les Grady, Courchene, McCallum, Ritchie, Wonnacott, Reisman et autres, minimisent l'intérêt mutuel des partenaires à préserver l'espace économique canadien et à reconduire l'entente de libre-échange.

La réelle influence que le Québec peut se donner sur ces relations commerciales passe par la mise en place d'une véritable stratégie industrielle. Seule l'accession du Québec à la souveraineté lui permettra de disposer des leviers économiques nécessaires à sa réussite. Nous pourrons alors améliorer grandement la compétitivité de notre économie et ainsi provoquer l'accroissement de nos échanges commerciaux, de notre niveau d'emplois et de notre qualité de vie.

Tableau 1 - Relations commerciales, Québec, 1984 (en millions de dollars)

	AVEC LE CANADA			A L'EXTERIEUR DU CANADA			TOTAL		
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	SALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.
1 CÉRÉALES	249.4	(501.5)	(252.1)	117.4	(19.5)	97.9	366.8	(521.0)	(154.2)
2 AUTRES PRODUITS AGRICOLES	150.8	(657.9)	(507.1)	41.3	(282.8)	(241.5)	192.1	(940.7)	(748.6)
3 PRODUITS DE LA FORÊT	46.1	(58.6)	(12.5)	28.2	(84.9)	(56.7)	74.3	(143.5)	(69.2)
4 PROD. DE LA PÊCHE & DU PIÉGEAGE		(11.5)	(11.5)	31.8	(89.5)	(57.7)	31.8	(101.0)	(69.2)
5 MINÉRAIS MÉTALLIQUES & CONCÈNTRÉ	111.4	(633.5)	(522.1)	730.1	(619.4)	110.7	841.5	(1,252.9)	(411.4)
6 COMBUSTIBLES MINÉRAUX		(3,226.5)	(3,226.5)		(1,571.1)	(1,571.1)		(4,797.6)	(4,797.6)
7 MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	52.0	(71.5)	(19.5)	289.4	(48.5)	240.9	341.4	(120.0)	221.4
8 SERVICES AUXILIAIRES AUX MINES	253.3	(212.8)	40.5				253.3	(212.8)	40.5
SECTEUR MANUFACTURIER									
9 VIANDE, POISSON & PROD. LAITIERS	1,157.8	(816.2)	341.6	682.9	(230.1)	452.8	1,840.7	(1,046.3)	794.4
10 FRUITS, LÉG., ALIM. ANIM. & DIVERS	1,096.4	(1,391.3)	(294.9)	303.2	(581.0)	(277.8)	1,399.6	(1,972.3)	(572.7)
11 BOISSONS	205.8	(105.8)	100.0	129.9	(206.3)	(76.4)	335.7	(312.1)	23.6
12 TABAC & PRODUITS DU TABAC	506.6	(273.4)	233.2	7.2	(28.3)	(21.1)	513.8	(301.7)	212.1
13 PROD. EN CROÛT., EN CUIR, MAT. PLA	805.9	(543.3)	262.6	199.0	(652.1)	(453.1)	1,004.9	(1,195.4)	(190.5)
14 PRODUITS TEXTILES	984.5	(622.2)	362.3	184.0	(1,036.1)	(852.1)	1,168.5	(1,658.3)	(489.8)
15 PRODUITS EN TRICOT & VÊTEMENTS	2,056.9	(233.7)	1,823.2	200.8	(844.0)	(643.2)	2,257.7	(1,077.7)	1,180.0
16 SCLAGES, PROD. DE SCIERIE & DIVER	353.1	(281.6)	71.5	930.9	(142.6)	788.3	1,284.0	(424.2)	859.8
17 MÉTALL. & ARTICLES D'AMÉNAGEMENT	314.8	(189.0)	125.8	138.6	(82.3)	56.3	453.4	(271.3)	182.1
18 PAPIER & PRODUITS CONNEXES	1,378.8	(818.7)	560.1	2,997.7	(375.6)	2,622.1	4,376.5	(1,194.3)	3,182.2
19 IMPRESSION & ÉDITION	481.8	(350.6)	131.2	154.3	(253.5)	(99.2)	636.1	(604.1)	32.0
20 PRODUITS MÉTALLIQUES PRIMAIRES	1,252.1	(878.1)	374.0	2,425.6	(800.1)	1,617.5	3,677.7	(1,886.2)	1,991.5
21 SEMI-PRODUITS MÉTALLIQUES	960.3	(749.3)	211.0	390.3	(612.6)	(222.3)	1,350.6	(1,361.9)	(11.3)
22 MACHINES & MATÉRIEL	240.8	(415.7)	(174.9)	784.4	(2,562.8)	(1,778.4)	1,025.2	(2,978.5)	(1,953.3)
23 VÉHICULES, CAMIONS & AUTRES	630.8	(785.9)	(155.1)	3,520.3	(5,418.8)	(1,898.5)	4,151.1	(6,204.7)	(2,053.6)
24 APPAREILS ÉLECT. & DE TÉLÉCOMM.	1,049.1	(897.3)	151.8	1,139.4	(1,542.7)	(403.3)	2,188.5	(2,440.0)	(251.5)
25 PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	231.2	(385.8)	(154.6)	175.8	(207.0)	(31.2)	407.0	(592.8)	(185.8)
26 PRODUITS DU PÉTROLE & DU CHARBON	1,187.4	(837.9)	349.5	467.1	(834.8)	(367.7)	1,654.5	(1,672.7)	(18.2)
27 PRODUITS CHIMIQUES	1,818.0	(1,663.4)	154.6	647.7	(1,424.6)	(776.9)	2,465.7	(3,088.0)	(622.3)
28 PRODUITS MANUFACTURIERS DIVERS	514.4	(321.5)	192.9	771.9	(1,304.8)	(532.9)	1,286.3	(1,626.3)	(340.0)
TOTAL MANUFACTURIERS	17,226.5	(12,560.7)	4,665.8	16,251.0	(19,148.1)	(2,897.1)	33,477.5	(31,708.8)	1,768.7

TABLEAU 1 (suite)

RELATIONS COMMERCIALES - QUEBEC - 1984
(en millions de dollars)

	AVEC LE CANADA			A L'EXTERIEUR DU CANADA			TOTAL		
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.
29 CONSTRUCTION DE RESIDENCES									
30 CONSTRUCTION NON-RESIDENTIELLE									
31 CONSTRUCTION DE REPARATION									
32 TRANSPORTS & ENTREPOSAGE	3,189.3	(3,849.7)	(660.4)	527.6	(162.2)	365.4	3,716.9	(4,011.9)	(295.0)
33 SERVICES DE COMMUNICATIONS	51.5	(137.3)	(85.8)	70.8	(61.7)	9.1	122.3	(199.0)	(76.7)
34 AUTRES SERV. D'UTILITE PUBLIQUES	280.7	(131.4)	149.3	408.0		408.0	688.7	(131.4)	557.3
35 MARGE, COMMERCE DE GROS	2,288.6	(2,658.0)	(369.4)	617.8	(106.2)	511.6	2,906.4	(2,764.2)	142.2
36 MARGE, COMMERCE DE DETAIL	59.7	(0.1)	59.6				59.7	(0.1)	59.6
37 LOYER IMPUITE LOGEM. OCC. PROP.									
38 AUTRES FIN., ASS., AFFAIR. IMMOBI.	4,088.6	(2,946.5)	1,142.1	252.6	(128.0)	124.6	4,341.2	(3,074.5)	1,266.7
39 SERVICES COMMERCIAUX	971.2	(1,681.9)	(710.7)	163.5	(706.3)	(542.8)	1,134.7	(2,388.2)	(1,253.5)
40 SERV. PERSONNELS & AUTRES SERV.	1,192.4	(1,346.4)	(154.0)	103.9	(175.2)	(71.3)	1,296.3	(1,521.6)	(225.3)
41 MARGE, TRANSPORTS	636.5	(1,202.5)	(566.0)	1,557.0		1,557.0	2,193.5	(1,202.5)	991.0
42 FOURNI. EXPLOIT., BUR., LAB. & CAF.									
43 TOURISME, LOISIRS, PROM. & PUBLICI		(49.4)	(49.4)						
44 IMPORTATIONS NON CONCURRENTIELLES									
45 IMPOR. & EXPORT. NON REPARITIES									
46 IMPOTS INDIRECTS NET				1,868.6	(2,489.3)	(620.7)	1,868.6	(2,489.3)	(620.7)
47 REVENU DU TRAVAIL				40.1	949.1	989.2	40.1	949.1	989.2
48 REVENU NET, ENTRE. INDIV.				43.7		43.7	43.7		43.7
49 AUTRE EXCEDENT D'EXPLOITATION									
TOTAL	30,848.2	(31,937.7)	(1,089.5)	23,142.8	(25,197.1)	(2,054.3)	53,991.0	(57,134.8)	(3,143.8)

Tableau 1 (suite)

Tableau 2 - Relations commerciales, Québec, 1984 (en millions de dollars)

	MARTINES		ONTARIO		PRAIRES		COLUMBIE BRITANNIQUE		AFRIQUE ARIADA	
	EXPOR- TATIONS	BALANCE COMMER.	EXPOR- TATIONS	BALANCE COMMER.	EXPOR- TATIONS	BALANCE COMMER.	EXPOR- TATIONS	BALANCE COMMER.	EXPOR- TATIONS	BALANCE COMMER.
1 CÉRÉALES	3.3	(0.4)	246.1	(217.2)	0.4	(301.9)	249.4	(501.5)	299.4	(501.5)
2 AUTRES PRODUITS AGRICOLES	27.1	(64.9)	123.3	(527.8)	0.4	(55.0)	150.8	(657.9)	150.8	(657.9)
3 PRODUITS DE LA FORÊT	23.5	(6.3)	22.6	(49.2)			46.1	(58.6)	46.1	(58.6)
4 PROD. DE LA PÊCHE & DU PIÈGEAGE	(0.4)	(0.4)		(0.8)				(11.5)		(11.5)
5 MINÉRAUX MÉTALLIQUES & CONCENTRÉ	3.8	(89.7)	107.5	(480.5)			111.4	(633.5)	111.4	(633.5)
6 COMBUSTIBLES MINÉRAUX										
7 MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	6.8	(1.1)	44.5	(56.6)	0.4	(6.2)	52.0	(3,226.5)	52.0	(3,226.5)
8 SERVICES AUXILIAIRES AUX MINES	186.5	(2.5)	3.0	(40.4)	0.1	(169.5)	253.3	(212.8)	253.3	(212.8)
SECTEUR MANUFACTURIER										
9 VIANDES, POISSON & PROD. LAITIERS	178.8	(52.0)	694.8	(435.8)	152.4	(323.8)	122.6	(4.4)	1,157.8	(816.2)
10 FRUITS, LÉG., ALIM. ANIM. & DIVERS	178.4	(115.7)	595.4	(1,149.3)	213.0	(120.6)	102.5	(5.7)	1,096.4	(1,391.3)
11 BOISSONS	11.8	(22.2)	87.8	(81.1)	66.6	(2.6)	34.8	34.8	1,096.4	(1,391.3)
12 TABAC & PRODUITS DU TABAC	70.7	(148.8)	234.5	(273.4)	121.5	121.5	80.1	80.1	205.8	(105.8)
13 PROD. EN CAOUT., EN CUIR, MAT. PLA	106.5	(42.3)	456.3	(375.7)	179.3	(18.1)	59.7	(0.8)	506.6	(273.4)
14 PRODUITS TEXTILES	127.4	(78.1)	512.4	(590.9)	262.9	(1.0)	79.4	(2.2)	805.9	(543.3)
15 PRODUITS EN TRICOT & VÊTEMENTS	315.9	(7.0)	985.0	(184.2)	527.3	(31.5)	209.8	(11.0)	984.5	(622.2)
16 SCIERIES, PROD. DE SCIERIE & DIVER	42.8	(20.8)	275.0	(147.3)	12.1	(14.8)	20.5	(96.7)	2,056.9	(233.7)
17 MEUBLES & ARTICLES D'AMEUBLEMENT	70.1	(3.9)	128.5	(181.7)	86.2	(1.9)	28.6	(1.5)	353.1	(281.6)
18 PAPIER & PRODUITS COMPLEXES	162.2	(79.2)	1,065.7	(680.0)	99.0	(51.6)	41.0	(8.0)	314.8	(189.0)
19 IMPRESSION & ÉDITION	91.6	(3.6)	271.4	(328.5)	78.1	(13.3)	27.1	(1.5)	1,378.8	(818.7)
20 PRODUITS MÉTALLIQUES PRIMAIRES	97.9	(29.9)	1,059.9	(763.1)	47.1	(68.0)	29.2	(5.4)	481.8	(350.6)
21 SEMI-PRODUITS MÉTALLIQUES	184.5	(23.0)	536.7	(699.0)	139.4	(15.5)	41.4	(17.1)	1,252.1	(816.2)
22 MACHINES & MATÉRIEL	65.0	(3.9)	107.7	(398.9)	40.1	(7.6)	94.3	(11.8)	960.3	(749.3)
23 VOITURES, CAMIONS & AUTRES	89.6	(168.5)	362.7	(592.7)	89.4	(13.5)	24.7	19.3	240.8	(415.7)
24 APPAREILS ÉLECT. & DE TÉLÉCOM.	208.4	(13.5)	448.6	(392.0)	255.7	(84.3)	119.4	(7.4)	1,049.1	(891.3)
25 PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	80.0	(6.8)	80.1	(355.1)	34.6	(17.5)	28.2	(6.4)	231.2	(385.8)
26 PRODUITS DU PÉTROLE & DU CHARBON	588.2	(350.5)	589.0	(421.0)	5.6	(16.4)	3.5	3.5	1,187.4	(831.9)
27 PRODUITS CHIMIQUES	252.5	(45.4)	848.4	(1,407.1)	508.0	(198.9)	188.8	(11.9)	1,018.0	(1,663.4)
28 PRODUITS MANUFACTURIERS DIVERS	104.1	(6.4)	231.7	(310.0)	141.2	(4.3)	31.2	(0.9)	514.4	(321.5)
TOTAL MANUFACTURIERS	3,026.4	(1,129.2)	9,575.6	(10,216.8)	3,061.5	(1,005.2)	1,448.1	(209.7)	17,226.5	(11,560.7)
		1,891.2		(641.2)		2,056.3		1,238.4		4,565.8

Tableau 2 (suite)

RELATIONS COMMERCELES - QUEBEC - 1984 (en millions de dollars)									
	MARTINIQUES			OMIAKIO			PACIFIC		
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.
29 CONSTRUCTION DE RESIDENCES									
30 CONSTRUCTION NON RESIDENTIELLE									
31 REPARATION DE REPARATION									
32 TRANSPORTS & ENTREPOSAGE	365.9	(726.4)	(360.5)	2,036.6	(1,838.8)	197.8	489.5	(846.8)	(357.3)
33 SERVICES DE COMMUNICATIONS		(26.1)	(26.1)	51.1	(36.4)	14.7	0.2	(53.6)	(53.4)
34 AUTRES SERV. D'UTILITE PUBLIQUES	124.4	(108.0)	16.4	156.1	(0.2)	155.9		(23.2)	(23.2)
35 MARGE, COMMERCE DE GROS	372.7	(145.4)	227.3	1,294.7	(2,131.5)	(836.8)	403.3	(311.1)	92.2
36 MARGE, COMMERCE DE DETAIL	50.8		50.8	8.9	(0.1)	8.8	200.9	(70.1)	130.8
37 LOYER IMPOTE LOGEM. OCC. PROP.									
38 AUTRES FIN. ASS. AFFAIR. IMMOBIL.	443.6	(265.7)	177.9	2,691.2	(2,430.7)	260.5	243.4	(115.8)	127.6
39 SERVICES COMMERCIAUX	192.3	(49.0)	143.3	526.0	(1,224.6)	(698.6)	60.1	(56.5)	3.6
40 SERV. PERSONNELS & AUTRES SERV.	198.9	(26.0)	172.9	667.1	(1,167.3)	(500.2)	78.5	(100.5)	(22.0)
41 MARGE, TRANSPORTS	92.4	(157.1)	(64.7)	390.4	(749.6)	(359.2)	64.0	(111.7)	(47.7)
42 FOURNI. EXPLOIT., BUR., LAB. & CAF.									
43 TOURISME, LOISIRS, PROM. & PUBLICI		(9.4)	(9.4)		(40.0)	(40.0)			
44 IMPORTATIONS NON CONCURRENTELLES									
45 IMPOR. & EXPORT. NON REPARTEES									
46 IMPOTS INDIRECTS NET									
47 REVENU DU TRAVAIL									
48 REVENU NET, ENTRE. INDIV.									
49 AUTRE EXCEDENT D'EXPLOITATION									
TOTAL	5,118.4	(2,807.4)	2,311.0	17,944.9	(21,208.5)	(3,263.6)	5,112.1	(6,738.9)	(1,626.8)
							2,360.3	(1,141.3)	1,219.0
							30,848.2	(31,937.7)	(1,089.5)

Tableau 3 - Relations commerciales, Ontario, 1984 (en millions de dollars)

	RELATIONS COMMERCIALES - ONTARIO - 1984 (en millions de dollars)				A L'EXTERIEUR DU CANADA				TOTAL			
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.		EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.		EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	
1 CEREALES	244.0	(658.5)	(414.5)		521.1	(49.0)	472.1		765.1	(707.5)	57.6	
2 AUTRES PRODUITS AGRICOLES	713.1	(621.3)	91.8		233.5	(772.2)	(538.7)		946.6	(1,393.5)	(446.9)	
3 PRODUITS DE LA FORET	51.4	(51.6)	(0.2)		4.2	(56.3)	(52.1)		55.6	(107.9)	(52.3)	
4 PROD DE LA PECHE & DU PIEGEAGE	2.1	(12.7)	(10.6)		30.9	(31.3)	(0.4)		33.0	(44.0)	(11.0)	
5 MINERAIS METALLIQUES & CONCENTRE	491.5	(367.4)	124.1		1,453.8	(425.0)	1,028.8		1,945.3	(792.4)	1,152.9	
6 COMBUSTIBLES MINERAIUX	13.9	(7,110.3)	(7,096.4)		4.1	(1,478.7)	(1,474.6)		18.0	(8,589.0)	(8,571.0)	
7 MINERAUX NON METALLIQUES	84.7	(80.2)	4.5		41.6	(118.8)	(77.2)		126.3	(199.0)	(72.7)	
8 SERVICES AUXILIAIRES AUX MINES	82.3	(72.7)	9.6						82.3	(72.7)	9.6	
SECTEUR MANUFACTURIER												
9 VIANDE, POISSON & PROD LAITIERS	1,047.9	(1,240.9)	(193.0)		317.6	(549.6)	(232.0)		1,365.5	(1,790.5)	(425.0)	
10 FRUITS, LEG., ALIM. ANIM & DIVERS	2,814.5	(987.1)	1,827.4		658.9	(1,120.3)	(461.4)		3,473.4	(2,107.4)	1,366.0	
11 BOISSONS	370.3	(128.1)	242.2		372.5	(168.3)	204.2		742.8	(296.4)	446.4	
12 TABAC & PRODUITS DU TABAC	465.8	(234.5)	231.3		101.1	(17.0)	84.1		566.9	(251.5)	315.4	
13 PROD EN CAOUT., EN CUIR, MAT. PLA	1,221.0	(525.0)	696.0		631.0	(1,411.1)	(780.1)		1,852.0	(1,936.1)	(84.1)	
14 PRODUITS TEXTILES	1,050.7	(571.1)	479.6		308.2	(978.9)	(670.7)		1,358.9	(1,550.0)	(191.1)	
15 PRODUITS EN TRICOT & VETEMENTS	723.3	(1,118.1)	(394.8)		93.8	(764.2)	(670.4)		817.1	(1,882.3)	(1,065.2)	
16 SCIAGES, PROD DE SCIERIE & DIVER	219.6	(648.1)	(428.5)		780.9	(281.9)	499.0		1,000.5	(930.0)	70.5	
17 MEUBLES & ARTICLES D'AMEUBLEMENT	609.5	(145.9)	463.6		379.4	(183.0)	196.4		988.9	(328.9)	660.0	
18 PAPIER & PRODUITS CONNEXES	1,389.2	(1,281.5)	107.7		2,308.5	(895.4)	1,413.1		3,697.7	(2,176.9)	1,520.8	
19 IMPRESSION & EDITION	1,059.0	(343.1)	715.9		255.3	(706.1)	(450.8)		1,314.3	(1,049.2)	265.1	
20 PRODUITS METALLIQUES PRIMAIRES	2,003.9	(1,411.8)	592.1		3,344.9	(2,125.8)	1,219.1		5,348.8	(3,537.6)	1,811.2	
21 SEMI-PRODUITS METALLIQUES	1,978.0	(661.5)	1,316.5		1,027.3	(1,502.2)	(474.9)		3,005.3	(2,163.7)	841.6	
22 MACHINES & MATERIEL	1,196.3	(129.3)	1,067.0		3,637.0	(6,283.7)	(2,646.7)		4,833.3	(6,413.0)	(1,579.7)	
23 VOITURES, CAMIONS & AUTRES	1,887.9	(562.9)	1,325.0		26,907.0	(18,189.7)	8,717.3		28,794.9	(18,752.6)	10,042.3	
24 APPAREILS ELECT. & DE TELECOM	2,489.2	(595.2)	1,894.0		2,477.8	(4,338.0)	(1,860.2)		4,967.0	(4,933.2)	33.8	
25 PRODUITS MINERAIUX NON METALLIQUE	633.6	(120.6)	513.0		436.1	(633.3)	(197.2)		1,069.7	(753.9)	315.8	
26 PRODUITS DU PETROLE & DU CHARBON	892.8	(880.2)	12.6		885.2	(452.6)	432.6		1,778.0	(1,332.8)	445.2	
27 PRODUITS CHIMIQUES	3,330.9	(1,259.4)	2,071.5		1,584.5	(3,259.9)	(1,675.4)		4,915.4	(4,519.3)	396.1	
28 PRODUITS MANUFACTURIERS DIVERS	1,118.5	(248.6)	869.9		1,034.3	(2,610.7)	(1,576.4)		2,152.8	(2,859.3)	(706.5)	
TOTAL MANUFACTURIER	26,501.9	(13,092.9)	13,409.0		47,541.3	(46,471.7)	1,069.6		74,043.2	(59,564.6)	14,478.6	

Tableau 3 (suite)

RELATIONS COMMERCIALES - ONTARIO - 1984 (en millions de dollars)							
	AVEC LE CANADA			A L'EXTERIEUR DU CANADA			TOTAL
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS
29 CONSTRUCTION DE RESIDENCES							
30 CONSTRUCTION NON-RESIDENTIELLE							
31 CONSTRUCTION DE REPARATION							
32 TRANSPORTS & ENTREPOSAGE	4,745.9	(5,879.5)	(1,133.6)	428.7	(277.8)	150.9	5,174.6
33 SERVICES DE COMMUNICATIONS	46.4	(259.7)	(213.3)	124.0	(226.2)	(102.2)	170.4
34 AUTRES SERV. D'UTILITE PUBLIQUES	0.2	(217.6)	(217.4)	461.2	(1.4)	459.8	461.4
35 MARGE, COMMERCE DE GROS	5,297.6	(1,984.2)	3,313.4	1,919.0	(232.0)	1,687.0	7,216.6
36 MARGE, COMMERCE DE DETAIL	0.1	(133.7)	(133.6)				0.1
37 LOYER IMPUTE LOGEM. OCC. PROP.							
38 AUTRES FIN. ASS., AFFAIR. IMMOBIL.	4,140.7	(3,546.8)	593.9	257.2	(435.9)	(178.7)	4,397.9
39 SERVICES COMMERCIAUX	2,739.7	(1,373.3)	1,366.4	953.9	(1,309.3)	(355.4)	3,693.6
40 SERV. PERSONNELS & AUTRES SERV.	2,482.8	(895.9)	1,586.9	253.9	(213.4)	40.5	2,736.7
41 MARGE, TRANSPORTS	1,868.3	(1,653.7)	214.6	1,880.9		1,880.9	3,749.2
42 FOURNI. EXPLOIT., BUR., LAB. & CAF.							
43 TOURISME, LOISIRS, PROM. & PUBLICI	40.0	(118.8)	(78.8)				40.0
44 IMPORTATIONS NON CONCURRENTIELLES					(493.4)	(493.4)	
45 IMPOR. & EXPORT. NON REPARTIES				2,949.7	(4,017.9)	(1,068.2)	2,949.7
46 IMPOTS INDIRECTS NET				53.9	1,928.5	1,982.4	53.9
47 REVENU DU TRAVAIL				44.9		44.9	44.9
48 REVENU NET, ENTRE. INDIV.							
49 AUTRE EXCEDENT D'EXPLOITATION							
TOTAL	49,546.4	(38,130.9)	11,415.5	59,157.6	(54,681.6)	4,476.0	108,704.0
							(92,812.5)
							15,891.5

Tableau 4 - Relations commerciales, Ontario, 1984 (en millions de dollars)

RELATIONS COMMERCIALES - ONTARIO - 1984 (en millions de dollars)															
	MARTIQUES			QUEBEC			PRATIQUES			COLUMBIE-BRITANNIQUE			AFRICAIN		
	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE COMMERC.
1 CÉRÉALES	26,9		26,9	217,2	(246,1)	(28,9)									
2 AUTRES PRODUITS AGRICOLES	36,7	(52,2)	(15,5)	527,8	(123,3)	404,5	131,6	(425,1)	(293,5)	16,9	(20,6)	(3,7)	24,0	(658,5)	(414,5)
3 PRODUITS DE LA FORÊT				49,2	(22,6)	26,6	2,1	(6,9)	(4,8)				713,1	(621,3)	91,8
4 PROD. DE LA PÊCHE & DU PISCICULTURE		(0,3)	(0,3)	0,8		0,8	1,3		1,3				51,4	(51,6)	(0,2)
5 MINÉRAUX MÉTALLIQUES & CONCENTRÉS	3,7	(126,2)	(122,5)	480,5	(107,5)	373,0	7,2	(128,2)	(121,0)	1,3	(12,5)	(12,5)	2,1	(12,7)	(10,6)
6 COMESTIBLES MINÉRAUX		(1,9)	(1,9)				13,9	(7,022,917,059,0)					491,5	(367,4)	124,1
7 MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	7,7	(12,6)	(4,9)	56,6	(44,5)	12,1	20,3	(22,7)	(2,4)				13,9	(7,110,3)	(7,096,4)
8 SERVICES AUXILIAIRES AUX MINES	35,2		35,2	40,4	(3,0)	37,4	6,6	(69,1)	(62,5)				84,7	(80,2)	4,5
													82,3	(72,7)	9,6
SECTEUR MANUFACTURIER															
9 VIANDE, POISSON & PROD. LAITIERS	198,1	(56,9)	141,2	455,8	(694,8)	(239,0)	250,2	(477,0)	(226,8)	162,9	(12,0)	150,9	1,047,9	(1,720,9)	(193,0)
10 FRUITS, LÉG., ALIM. ANIM. & DIVERS	409,1	(185,6)	223,5	1,140,3	(595,4)	553,9	835,2	(172,9)	662,3	407,5	(33,3)	374,2	2,814,5	(980,1)	1,827,4
11 BOISSONS	42,4	(9,7)	32,7	81,1	(24,8)	56,3	144,3	(28,5)	115,8	100,4	(2,1)	98,3	370,3	(129,1)	247,2
12 TAPAC & PRODUITS DU TAPAC	35,9		35,9	273,4	(31,5)	38,9	97,7		97,7	53,7		53,7	465,8	(234,5)	231,3
13 PROD. EN CUIR, EN CUIR, ANIM. PEA	211,7	(33,4)	178,3	375,7	(456,3)	(80,6)	449,8	(33,2)	416,6	157,7	(2,0)	155,7	1,221,0	(535,0)	686,0
14 PRODUITS TEXTILES	118,6	(78,5)	90,1	590,9	(512,4)	78,5	255,9	(26,5)	229,4	71,6	(31,7)	39,9	1,050,7	(571,1)	479,6
15 PRODUITS EN TISSU & VÊTEMENTS	136,0	(72,7)	128,3	184,2	(985,0)	(800,8)	291,3	(186,8)	184,5	103,4	(18,7)	84,7	723,3	(1,131,1)	(394,8)
16 SCIERIES, PROD. DE SCIERIE & DIVER	11,4	(27,0)	(15,6)	147,3	(128,5)	117,7	43,7	(62,4)	(18,7)	15,7			219,6	(666,1)	(428,5)
17 MEUBLES & ARTICLES D'AMEUBLEMENT	101,6	(2,5)	99,1	181,7	(128,5)	53,2	224,3		224,3	95,3		95,3	609,5	(465,9)	143,6
18 PAPIER & PRODUITS PAPIERS	164,6	(153,8)	10,8	680,0	(1,065,7)	(389,7)	393,4	(32,4)	360,5	144,1	(25,2)	118,9	1,389,2	(1,281,5)	107,7
19 IMPRESSION & ÉDITION	224,0	(1,1)	222,9	328,5	(271,4)	57,1	750,8	(53,7)	290,2	139,4	(16,9)	122,5	1,059,0	(343,1)	715,9
20 PRODUITS MÉTALLIQUES PRIMAIRES	290,9	(62,8)	228,1	763,1	(1,056,9)	(286,8)	750,8	(225,0)	525,8	178,7	(64,1)	114,6	2,003,9	(1,411,8)	592,1
21 SEMI-PRODUITS MÉTALLIQUES	297,7	(9,8)	287,9	699,0	(536,7)	162,3	750,8	(102,8)	543,8	283,6	(12,1)	271,5	1,196,3	(1,29,3)	1,067,0
22 MACHINES & MATÉRIEL	167,5	(2,4)	165,1	398,9	(107,7)	291,2	398,5	(14,2)	384,3	177,4	(5,0)	172,4	1,187,9	(562,9)	1,325,0
23 VOLTAGES, CAMIONS & AUTRES	227,3	(135,5)	135,8	592,7	(362,7)	230,0	740,4	(41,8)	698,6	257,9	(22,7)	235,2	1,887,9	(562,9)	1,325,0
24 APPAREILS ÉLECT. & DE TÉLÉCOMM	377,8	(41,0)	336,8	792,0	(448,6)	343,4	904,7	(97,7)	807,0	374,4	(7,8)	366,6	2,469,2	(995,2)	1,894,0
25 PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	83,4	(4,6)	75,8	355,1	(80,1)	275,0	351,1	(26,6)	124,5	36,2	(6,3)	29,9	633,6	(120,6)	513,0
26 PRODUITS DU PÉTROLE & DU CHARBON	70,7	(74,5)	26,2	471,0	(589,0)	(118,0)	278,4	(246,0)	32,4	71,4	(0,7)	70,7	892,8	(880,2)	12,6
27 PRODUITS CHIMIQUES	483,3	(24,3)	459,0	1,407,1	(848,4)	558,7	946,8	(360,9)	585,9	473,0	(25,8)	447,2	3,330,9	(1,255,4)	2,071,5
28 PRODUITS MANUFACTURIERS DIVERS	214,4	(3,5)	210,9	310,0	(231,7)	78,3	437,1	(10,8)	426,3	139,8	(2,7)	137,1	1,118,5	(246,6)	869,9
TOTAL MANUFACTURIER	3,910,4	(837,6)	3,072,8	10,216,8	(9,575,6)	641,2	8,584,1	(2,112,1)	6,452,0	3,450,1	(547,3)	2,902,8	26,501,9	(13,097,9)	13,409,0

Tableau 4 (suite)

RELATIONS COMMERCIALES - CANADA - 1984 (en millions de dollars)															
	MARITIMES			QUEBEC			PRAIRES			COLUMBIE-BRITANNIQUE			AVEC LE CANADA		
	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.	EXPOR- TATIONS	IMPOR- TATIONS	BALANCE COMMERC.
29 CONSTRUCTION DE RESIDENCES															
30 CONSTRUCTION NON-RESIDENTIELLE															
31 TRANSPORTS & ENTREPOSAGE	404.5	(604.9)	(200.4)	1,838.8	(2,036.6)	(197.8)	1,723.1	(1,943.8)	(220.7)	770.2	(1,203.3)	(433.1)	4,765.9	(5,879.5)	(1,113.6)
32 SERVICES DE COMMUNICATIONS	9.3	(46.9)	(37.6)	36.4	(51.1)	(14.7)	0.2	(123.2)	(123.0)	0.4	(37.9)	(37.5)	46.4	(259.7)	(213.3)
33 SERVICES SERV. D'UTILITE PUBLIQUES				0.2	(156.1)	(155.9)		(61.6)	(61.6)				0.2	(217.6)	(217.4)
34 MANGE, COMMERCE DE GROS	792.7	(109.4)	683.3	2,131.5	(1,294.7)	836.8	1,641.9	(455.0)	1,186.9	686.4	(125.0)	561.4	5,797.6	(1,984.2)	3,813.4
35 MANGE, COMMERCE DE DETAIL				0.1	(8.9)	(8.8)		(75.1)	(75.1)		(49.7)	(49.7)	0.1	(133.7)	(133.6)
36 AUTRES FIN. ASS., AFFAIR. IMMOBIL.	96.7	(211.9)	(115.2)	2,430.7	(2,691.2)	(260.5)	1,330.3	(554.4)	775.9	263.5	(84.2)	129.3	4,140.7	(3,546.8)	593.9
37 SERVICES COMMERCIAUX	429.9	(51.8)	378.1	1,224.6	(526.0)	698.6	821.6	(655.9)	165.7	220.5	(137.1)	93.4	2,739.7	(1,373.3)	1,366.4
38 SERV. PERSONNELS & AUTRES SERV.	372.3	(27.0)	345.3	1,167.3	(667.1)	500.2	671.2	(184.2)	487.0	213.5	(17.3)	196.2	2,402.8	(895.9)	1,506.9
39 MANGE, TRANSPORTS	207.7	(222.0)	(14.3)	749.6	(390.4)	359.2	570.6	(698.9)	(128.3)	332.9	(316.1)	16.8	1,888.3	(1,653.7)	214.6
40 FUMIG., EXPLOIT., BUR., LAB. & CAF.															
41 TOURISME, LOISIRS, PROM. & PUBLICI				40.0		40.0		(118.8)	(118.8)				40.0		(118.8)
42 IMPORTATIONS NON CONCURRENTIELLES															
43 IMPOR. & EXPORT. NON REPARTIES															
44 IMPORTS INDIRECTS NET															
45 RETENU DU TRAVAIL															
46 EVENEMENTIEL, ENTREPREN. INDIV.															
47 AUTRE EXCEDENT D'EXPORTATION															
TOTAL	6,333.7	(2,385.3)	3,948.4	21,208.5	(17,944.9)	3,263.6	15,526.6	(15,140.3)	386.3	5,964.6	(2,611.1)	3,353.5	49,546.4	(38,130.9)	11,415.5