

**Patrick Grady
(Global Economics Ltd)**

**Les conséquences économiques
de la souveraineté du Québec**

La transcription intégrale du témoignage de Patrick Grady se trouve dans le *Journal des débats* de la Commission d'étude des questions afférentes à l'accèsion du Québec à la souveraineté, n° 15, 10 décembre 1991

Je suis heureux d'avoir l'occasion de m'exprimer devant cette commission. Votre travail est très important et vous portez une lourde responsabilité, puisque vous devez exposer à la population québécoise tous les faits qui lui permettront de choisir ce que doit être l'avenir politique et constitutionnel du Québec en pleine connaissance des conséquences de ce choix. Il s'agit là d'une tâche que vos prédécesseurs de la commission Bélanger-Campeau n'ont pas réussi à mener à bien. J'espère que vous y parviendrez mieux.

Il serait désolant que les Québécois ne découvrent l'importance du coût économique de la souveraineté qu'après l'indépendance, lorsqu'il sera trop tard. Dans ce cas, les membres de cette commission auraient à supporter une large part du blâme.

Le climat qui prévaut au sein de l'opinion publique québécoise a beaucoup évolué depuis que la commission Bélanger-Campeau a mis un terme à ses audiences. Les Québécois se préoccupent maintenant d'examiner de plus près les coûts de la souveraineté et ne sont plus disposés à accepter sans discussion des hypothèses économiques souverainistes comme celles qu'a formulées la commission Bélanger-Campeau.

Mon ouvrage, *Les conséquences économiques de la souveraineté du Québec*, qui a été publié par l'Institut Fraser, cherche à amener tous les Canadiens, y compris les Québécois, à réfléchir à l'importance de ce que mettrait en jeu l'éclatement de notre pays. Il devrait présenter un intérêt particulier pour votre commission puisqu'il est directement centré sur l'objet de votre mandat, qui est de déterminer ce que seraient les conséquences économiques de la souveraineté pour le Québec.

1. La principale conclusion de l'ouvrage

La conclusion principale à laquelle je parviens, après avoir soigneusement étudié une masse d'éléments, y compris l'intégralité des études publiées précédemment et toutes les données statistiques disponibles, est que les coûts de la séparation seraient très élevés pour le Québec. Ces coûts seraient plus faibles pour le reste du Canada, mais ils n'en demeureraient pas moins importants.

L'incertitude qui entoure ce qu'il adviendrait à la suite d'une séparation constitue l'un des principaux arguments que l'on puisse opposer à la souveraineté. Si le Québec devait se séparer du reste du Canada, les relations entre ce dernier et le Québec se chargeraient très probablement d'acrimonie et l'on ne peut prévoir quel serait en définitive le tort porté aux deux économies. L'économie canadienne est un puissant créateur de richesses et d'emplois. Il serait insensé de la faire éclater alors que nous ne savons pas quelles conséquences cela peut avoir.

Le Canada est une réussite économique. Malgré son faible poids démographique, il se classe au septième rang des pays de l'OCDE du point de vue économique. Notre niveau de vie n'est surpassé que par les États-Unis. Le Canada est riche de ressources et se caractérise par une économie industrielle diversifiée. Attirés par notre prospérité, des immigrants du monde entier

affluent dans ce pays. L'économie québécoise a prospéré au sein du Canada et les Québécois ont profité des richesses et des revenus abondants qu'a engendrés l'économie canadienne. La souveraineté du Québec est une menace pour notre prospérité.

Dans mon livre, je démolis une à une les hypothèses commodées et rassurantes du rapport de la commission Bélanger-Campeau selon lesquelles la séparation du Québec ne changerait rien au cours des choses.

Pour commencer, la souveraineté-association est un concept irréaliste. Un Québec souverain perdrait son accès garanti au marché canadien et ses circuits commerciaux seraient probablement perturbés pendant qu'il chercherait à négocier de nouveaux accords d'échange avec le Canada et les États-Unis. Le maintien d'une union douanière ne serait pas nécessairement dans l'intérêt du Canada. D'un point de vue économique, il ne serait pas rationnel de continuer à offrir un accès préférentiel au marché canadien aux industries coûteuses et protégées du textile et de la confection du Québec ainsi qu'à son industrie laitière, qui approvisionne près de la moitié du marché canadien du lait industriel à des prix gonflés parce que des offices de commercialisation gèrent l'offre. Le Canada ne voudrait probablement pas aller au delà d'un accord de libre-échange. Or, sans union douanière, les industries du textile, de la confection et du lait du Québec connaîtraient un véritable désastre.

Étant donné l'état d'esprit qui prévaut actuellement au sein du Congrès américain, le Québec ne tirerait pas non plus facilement son épingle du jeu dans ses tractations avec les États-Unis. On pourrait s'attendre à ce que ce pays insiste auprès du Québec pour qu'il supprime les sources de vieux griefs comme la vente d'alcool par le gouvernement provincial, l'existence d'offices de commercialisation qui gèrent l'offre de certains produits et la protection des industries culturelles. De nouvelles questions comme le soutien que le gouvernement du Québec fournit à l'industrie, le rôle que joue la Caisse de dépôt et les craintes environnementales que suscite la Phase II de l'aménagement de la Baie James risquent également d'être soulevées. Toutes ces questions prendraient du temps à résoudre et les relations commerciales du Québec pourraient facilement être perturbées durant près de deux ans, et ce, même si les négociations se déroulent bien. Je ne suis pas le seul à émettre ce genre d'avertissement. Gordon Ritchie, le numéro deux canadien lors de la négociation de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, a exprimé des craintes similaires.

De plus, nonobstant ce que prétend avec mauvaise foi Jacques Parizeau, le Québec ne pourrait pas tout simplement décider unilatéralement de continuer à utiliser le dollar canadien mais devrait arriver à un accord avec le Canada sur les conditions d'une union monétaire et le partage de la dette publique fédérale. On peut s'attendre à ce que le Canada ne concède au Québec que peu d'influence, voire même pas du tout, dans l'élaboration de la politique monétaire.

Le Canada pourrait-il empêcher le Québec d'utiliser le dollar canadien? Facilement. Seul le gouvernement du Canada peut imprimer la devise que les gens veulent détenir et lui seul élabore les règles qui régissent le fonctionnement du système de paiements. Même si un quart de la masse monétaire canadienne est maintenant entre des mains québécoises, ces billets s'usent et

doivent être remplacés de façon régulière. La durée utile moyenne des billets de 2 \$, 5 \$ et 10 \$ est actuellement inférieure à un an et celle d'un billet de 20 \$ de moins de deux ans. Or seul le gouvernement canadien peut fournir de nouveaux billets.

Si la séparation du Québec devait s'effectuer dans l'acrimonie et qu'il s'efforce de ne pas assumer sa pleine part de la dette publique, on peut s'attendre à des réactions d'hostilité de la part du reste du Canada. Dans un tel climat, le gouvernement canadien pourrait prendre certaines mesures, sans nul doute extrêmes, pour empêcher le Québec d'utiliser le dollar canadien. Il pourrait rappeler les billets en circulation et en émettre de nouveaux. Il pourrait placer des restrictions sur l'exportation de la devise canadienne. Il pourrait aussi introduire des règlements empêchant les institutions financières québécoises de recourir directement aux services de l'Association canadienne des paiements.

Il ne serait pas souhaitable de recourir à des mesures aussi extrêmes et elles ne seraient prises qu'en cas de rupture complète des relations entre le Québec et le reste du Canada. Mais il faut néanmoins que les Québécois sachent qu'ils ne détiendraient pas tous les atouts dans leurs tractations avec le Canada si les négociations devaient devenir réellement difficiles.

Même si ces négociations s'effectuent dans un climat de bonne foi, il serait difficile de faire accepter au reste du pays une union monétaire entre le Québec et le Canada. La seule façon dont les Québécois parviendraient peut-être à persuader les Canadiens anglais de la nécessité d'une union monétaire consisterait à les prendre par le porte-feuille en essayant de les convaincre qu'une telle union est nécessaire pour que le Québec assume sa part de la dette publique comptabilisée en dollars canadiens. À l'évidence, le Québec aurait plus de mal à rembourser sa part de cette dette s'il utilisait sa propre devise. Le corollaire est que le Québec devrait accepter la responsabilité de sa juste part de la dette du gouvernement fédéral en échange d'une union monétaire.

2. La répartition de la dette publique

La répartition de la dette nationale de 400 milliards de dollars formerait une question épineuse où les intérêts du Canada et d'un Québec souverain seraient diamétralement opposés. Même si cette dette a été contractée par le gouvernement du Canada, il serait attendu du Québec qu'il en assume le quart, en proportion de son poids démographique au sein du Canada. Sinon, le Canada anglais risque de réagir avec hostilité, ce qui compliquerait la conclusion d'ententes dans d'autres domaines où elles seraient mutuellement plus avantageuses, notamment celui des relations commerciales.

Les signaux qui sont actuellement émis de Québec au sujet de la répartition de la dette sont contradictoires. Jacques Parizeau, le chef du PQ, a déclaré à Toronto, en décembre dernier, que «nous marchanderons durant quelques semaines avant d'arriver à un chiffre se situant aux alentours de 25 p. 100.» Mais l'une des études de référence du rapport Bélanger-Campeau soutient, de façon plutôt égoïste et peu convaincante, que la part de la dette imputable au Québec

ne devrait être que de 18,5 p. 100 en fonction des actifs et des recettes du fédéral au Québec (17,5 p. 100 si l'on tient compte du passif au titre des retraites). Puisque la dette n'a pas été contractée pour acquérir des actifs mais plutôt pour financer des dépenses gouvernementales dont le Québec a retiré plus que sa part par habitant, il n'existe pas de raison logique de diviser la dette en fonction des actifs.

Pour le Québec, l'écart entre la part de 18,5 p. 100 qu'indique la commission Bélanger-Campeau et celle de 25,4 p. 100 qui correspond à son importance démographique représenterait la différence entre un budget presque équilibré et un énorme déficit. Chaque point de pourcentage correspond en effet approximativement à 4 milliards de dollars. Par conséquent, la différence entre le partage de la dette selon la formule retenue par la commission Bélanger-Campeau et son partage sur une base démographique serait de 28 milliards de dollars, une somme qui est loin d'être négligeable.

Au Québec, certaines personnes semblent également ne pas souhaiter que les obligations fédérales soient remplacées par des titres québécois. L'option qui a la préférence au Québec consisterait à laisser la dette fédérale sous sa forme actuelle et à en rembourser les intérêts au gouvernement fédéral. On justifie cette formule en disant que cela éviterait les coûts inutiles de l'émission de nouvelles obligations. Mais la dette non échue impayée arrive en moyenne à maturité en seulement quatre ans. Il serait donc possible de refinancer la majeure partie de la dette en cinq à dix ans sans devoir faire face à des coûts supplémentaires.

3. Les transferts fiscaux

Il est également nécessaire de rappeler aux Québécois qu'ils tirent profit des transactions budgétaires du gouvernement fédéral. Même la commission Bélanger-Campeau a estimé qu'en 1988, le Québec a tiré un gain financier net de 409 \$ par habitant, soit 2,7 milliards de dollars, de ses arrangements avec le gouvernement fédéral. Un Québec indépendant n'obtiendrait pas d'Ottawa un montant équivalent d'aide étrangère.

4. Les différends territoriaux

La question la plus épineuse de toutes est celle des frontières d'un Québec souverain. Ces dernières semaines, nous avons probablement trop parlé des scénarios cauchemardesques décrivant les conflits territoriaux qui pourraient surgir entre le Canada et un Québec souverain et des risques de violence qu'ils comportent. Il serait cependant par trop naïf de considérer que ce genre de risque n'existe pas.

5. Les bouleversements de la transition

Même si les coûts à long terme de la séparation seraient élevés, les bouleversements qui caractériseraient la transition seraient encore plus importants. Nombre de gens quitteraient le Québec pour le reste du Canada, ce qui amplifierait l'hémorragie des 200 000 anglophones qui sont partis de Montréal au cours des 15 dernières années. Le marché québécois de l'immobilier serait maussade. La confiance dans les économies canadienne et québécoise serait ébranlée. Les capitaux fuiraient le pays et il faudrait contenir cet exode en augmentant fortement les taux d'intérêt. Le marché boursier subirait une baisse et pourrait même s'effondrer. La solvabilité du système financier serait mise à rude épreuve. Les projets d'investissements commerciaux seraient mis en suspens en attendant que l'incertitude se dissipe. Le Canada entrerait probablement au moins en légère récession et la situation serait vraisemblablement bien pire au Québec.

6. Les bouleversements à moyen et long terme

Une fois la période de transition initiale passée, le Québec comme le Canada continueraient de ressentir des effets négatifs. Il faudrait des années pour retrouver les investissements perdus à cause de la crise de confiance qui se produirait durant la phase de transition. Il est possible que l'on ne puisse jamais obtenir l'équivalent des usines qui auront été implantées ailleurs. De plus, même une légère prime de risque sur les coûts d'emprunt appliquée du fait de l'alourdissement de la dette du Québec et de la fragilité de sa monnaie pourrait freiner de façon permanente les investissements et réduire la production potentielle.

Il faudrait également supporter le poids du temps et des efforts que les meilleurs cerveaux et talents du pays devraient consacrer à la restructuration de nos affaires. Même si un tel coût serait strictement transitoire, nous devrions y faire face sur une période suffisamment longue pour que l'on estime qu'il s'agit d'un coût à moyen et long terme. Plus de 170 traités régissent les relations du Canada avec les États-Unis. Le Québec devrait tisser une toile similaire et le faire également avec le Canada. Il lui faudrait aussi négocier nombre de traités avec d'autres pays afin de remplacer ceux que le Canada a déjà conclus. Les négociations peuvent être très longues et coûter très cher. Par exemple, la négociation de l'accord de libre-échange avec les États-Unis a nécessité plus de deux ans et, pendant ce temps, les négociateurs disposaient d'un budget annuel de 10 millions de dollars et employaient plus de 100 personnes. On peut estimer qu'à l'entrée en vigueur de l'entente de libre-échange, les négociations ont coûté au total aux alentours de 30 millions de dollars si l'on inclut les sommes consacrées à l'information et les dépenses des autres ministères. Elles ne sont pas toujours aussi coûteuses que dans le cas de l'accord de libre-échange. Néanmoins, la renégociation de 170 traités avec les États-Unis et d'un nombre similaire avec le Canada serait une opération très coûteuse. Il vaudrait bien mieux consacrer à l'amélioration de notre compétitivité internationale et à la résolution de nos autres problèmes nationaux urgents le temps et les efforts qu'exigeraient la négociation et la renégociation de ces traités.

7. Le Québec

À long terme, le Québec continuerait probablement d'être beaucoup plus affecté que le reste du Canada. Il est en effet davantage tributaire de ses échanges avec le reste du Canada que ce dernier ne dépend du marché québécois (en 1984, 26,5 p. 100 des expéditions des fabricants du Québec ont été dirigées vers le reste du Canada alors que celui-ci n'a envoyé au Québec que 6,8 p. 100 des siennes). Les échanges commerciaux entre le Québec et Canada seraient perturbés par la multiplication d'obstacles au libre échange de biens et de services. Sans une union politique, il serait impossible d'empêcher une détérioration de l'union économique.

Ainsi que la dernière récession a permis de le constater, la position du Québec est faible sur le plan des échanges commerciaux alors même qu'il fait partie du Canada. Ses principales exportations, le papier et les produits connexes, sont menacées par des considérations environnementales et le recyclage. La faiblesse de la position du Québec sur les marchés étrangers serait amplifiée par la souveraineté. La place qu'occupent les secteurs «mous», vulnérables et fortement protégés du textile, de la confection et du meuble dans l'industrie manufacturière québécoise accentuerait les problèmes d'adaptation du Québec. La survie des laiteries québécoises, qui assurent près de la moitié de la production industrielle de lait du pays à un prix maintenu élevé par la gestion de l'offre, serait sans nul doute compromise. Le Québec n'aurait plus non plus de garanties d'approvisionnement en pétrole. Si une monnaie distincte était créée, l'accroissement des frais par opération (que Bernard Fortin a estimé à environ 0,6 p. 100 du PIB à l'intention de la commission Bélanger-Campeau) assombrirait davantage les perspectives d'échanges commerciaux. Les exportations d'hydro-électricité constituent la seule force manifeste de l'économie québécoise mais même celles-ci pourraient être affectées par des différends territoriaux avec le Canada et les Cris de la Baie James et les efforts que Terre-Neuve pourrait déployer pour interrompre les approvisionnements en provenance de Churchill Falls. Au Québec même, les ventes d'hydro-électricité aux utilisateurs industriels et les exportations qui en dépendent risquent également d'être réduites si le Québec se trouve obligé d'éliminer des subventions pour parvenir à un accord commercial avec les États-Unis.

Le Québec pourrait avoir du mal à négocier une entente favorable de libre-échange avec les États-Unis puisque le gouvernement du Québec intervient bien davantage dans l'économie québécoise que ceux des États-Unis et du reste du Canada ne le font sur leur propre territoire. De façon générale, le Québec aurait également beaucoup moins d'atouts dans son jeu dans le cadre des négociations internationales. Quoi qu'il en soit, il se trouverait en position de faiblesse sur les marchés étrangers et devrait renforcer sa balance des comptes courants en prenant des mesures d'ajustement structurel similaires à celles que prônent le FMI et la Banque mondiale.

L'économie québécoise présente plusieurs faiblesses que l'on ne peut ignorer et que l'indépendance amplifierait. Sur le plan budgétaire, le Québec ne profiterait plus de transferts nets de recettes fiscales provenant du gouvernement fédéral. Le déficit budgétaire du gouvernement du Québec s'accroîtrait bien au delà de 10 milliards de dollars si le Québec devait prendre en charge la structure fédérale actuelle de recettes et de dépenses. L'étude

publiée récemment par John McCallum et Chris Green au nom de l'Institut C.D. Howe estime que le déficit serait porté à 15 milliards de dollars. Malgré les discours faciles au sujet des économies importantes que permettrait l'élimination du chevauchement des services gouvernementaux, la perte des économies d'échelle qui caractérisent actuellement la fourniture de services comme la défense et les affaires étrangères pourrait très bien déboucher sur une augmentation des dépenses et sur un déficit encore plus prononcé.

La dette publique nette en proportion du PIB passerait de 35 p. 100 en 1989 à 95 p. 100 si l'on tenait compte de la part de la dette fédérale nette que le Québec aurait à assumer sur la base de son importance démographique au sein du Canada. Le partage des coûts de la dette publique fédérale sur des critères démographiques plutôt qu'en fonction des recettes fiscales, comme c'est actuellement le cas, accroîtrait pour le Québec le fardeau de la dette publique de 0,7 p. 100 du PIB.

Un Québec indépendant aurait à supporter une dette publique brute plus importante que n'importe lequel des sept principaux pays industrialisés à l'exception de l'Italie. Parmi les pays plus petits, seules la Belgique et l'Irlande auraient une plus forte dette brute. Il ne fait pas de doute qu'un Québec souverain serait un pays dont la dette publique serait lourde.

On peut s'attendre à ce que les prêteurs, sur les marchés national et international, imposent une surprime aux intérêts que le gouvernement du Québec aurait à verser pour compenser le surcroît de risque qu'ils prendraient en prêtant à un Québec souverain fortement endetté, tout comme ils l'ont fait jusqu'à ce que, récemment, le soutien accordé à la souveraineté commence à s'affaiblir. À l'évidence, les prêteurs savent qu'un Québec souverain devrait renoncer à l'avantage d'une plus grande stabilité des recettes fiscales que lui procurent les transferts fédéraux.

Si le Québec devait perdre cet avantage et assumer sa pleine part de la dette fédérale, c'est-à-dire 25 p. 100 de celle-ci, les impôts ne pourraient faire qu'augmenter. Le chapitre 4 de mon livre évalue à 2 à 3 p. 100 du PIB l'accroissement des impôts qui serait vraisemblablement nécessaire. De la même façon, John McCallum et Chris Green ont estimé à 15 p. 100 le surcroît d'impôts provinciaux. À long terme, l'augmentation des impôts à laquelle il faudrait procéder serait accentuée par la nécessité d'accroître les sommes consacrées à la santé et aux retraites du fait du vieillissement de la population québécoise. Des restrictions budgétaires deviendraient indispensables à mesure qu'il faudrait adopter des politiques d'ajustement structurel améliorer la position du Québec sur les marchés extérieurs.

En devenant souverain, le Québec susciterait un nouvel exode des sièges sociaux de sociétés canadiennes hors de son territoire. Sa base commerciale et d'entreprise s'éroderait davantage. Des sociétés de la Couronne canadiennes comme les Chemins de fer du Canadien National et Via n'auraient pas de raison de maintenir leur siège social dans un pays étranger. Des entreprises privées comme Imasco, Montreal Trustco et la corporation Power, qui sont propriétaires d'institutions financières canadiennes assujetties à des restrictions en ce qui concerne leur degré de contrôle par des intérêts étrangers, seraient contraintes, en fonction des

lois actuelles, soit de se départir de certains de leurs actifs, soit de déménager leur siège social. Des restrictions similaires s'appliquent à des entreprises de télécommunication réglementées par le gouvernement fédéral ou aux sociétés de porte-feuille qui les contrôlent comme BCE Inc., Bell Canada et Téléglobe Canada, à des compagnies aériennes comme Air Canada et à des radiodiffuseurs comme Astral Inc. D'autres grandes sociétés comme le Canadien Pacifique, Seagram, Molson et Alcan ainsi que des entreprises plus petites trop nombreuses pour être citées pourraient également choisir de déménager. D'un autre côté, certaines sociétés canadiennes pourraient décider d'implanter des succursales au Québec, comme les entreprises américaines l'ont fait au Canada.

L'affaiblissement des perspectives de croissance du Québec et l'augmentation probable des impôts stimuleraient une recrudescence de l'émigration des anglophones, le groupe de gens le plus mobile au Québec, dont près de la moitié a déjà exprimé l'intention de partir si le Québec devient indépendant, selon un sondage CROP réalisé en avril dernier. Cela compromettrait encore davantage la santé de l'économie du Québec puisque les anglophones y jouent un rôle crucial, notamment en préservant des liens avec la communauté d'affaires anglophone d'Amérique du Nord. Et les anglophones ne seraient pas les seuls à partir. À mesure que la situation économique empirerait, même certains francophones quitteraient le Québec.

Cela accentuerait certaines tendances récentes. Entre les recensements de 1966 et de 1986, 640 000 personnes ont quitté le Québec à destination d'autres provinces. 300 000 sont venues de celles-ci au Québec, chiffre auquel il faut ajouter 175 000 immigrants de l'étranger, ce qui donne une perte nette de 167 000 personnes sur le plan des mouvements de population. Il est également révélateur de constater que la moitié des gens qui viennent s'installer au Québec quittent la province dans les cinq ans qui suivent.

Toutefois, on ne peut nier que même si le Québec éprouverait plus de difficulté en devenant souverain qu'en restant au sein du Canada, son économie resterait viable. Le Québec ne serait pas le plus petit pays de l'OCDE s'il était indépendant. À l'étalon du PIB calculé en 1988 en dollars américains convertis au taux de change moyen, le Québec ne serait que légèrement plus petit que l'Autriche et pèserait d'un poids plus lourd que le Danemark, la Finlande et la Norvège. En termes démographiques, le Québec s'insérerait entre ces derniers pays. Calculé en fonction de la parité du pouvoir d'achat, le PIB par habitant du Québec, qui est de 17 207 \$ américains, le placerait au troisième rang des pays de l'OCDE du point de vue des revenus, et ce, derrière les États-Unis et le Canada. Mais, une fois encore, la véritable question pour les Québécois ne devrait pas être de déterminer si un Québec souverain serait économiquement viable mais plutôt si sa situation s'améliorerait.

Un Québec souverain connaîtrait sans aucun doute de graves problèmes d'adaptation et la meilleure façon de les résoudre serait que les chefs d'entreprise, la main-d'oeuvre et le gouvernement, aiguillonnés par une atmosphère de crise, collaborent pour le plus grand bien d'un Québec nouvellement souverain. L'acceptation d'un gel de salaire de six mois l'an prochain par les fonctionnaires québécois et les conventions collectives garantissant plusieurs années exemptes de grève qui ont été adoptées par les employés de Aciers Inoxydables Atlas et

du groupe MIL Inc. montrent que la main-d'oeuvre souhaite se montrer coopérative compte tenu de la difficulté des conditions actuelles. Toutefois, même une telle coopération ne peut suffire à surmonter les problèmes d'adaptation qui se poseraient. Un Québec souverain verrait probablement encore malgré cela sa position se détériorer à long terme mais peut-être pas de façon aussi prononcée. Les Québécois ne devraient pas se bercer d'illusions en pensant qu'une attitude de coopération les placera dans une meilleure situation. Elle permettra simplement de minimiser les difficultés de l'adaptation.

8. *Le reste du Canada*

À long terme, le reste du pays verrait lui aussi sa situation empirer à la suite de la séparation du Québec, mais pas autant que celui-ci. La nécessité de résister aux forces centrifuges et de conserver un gouvernement central fort capable de gérer l'économie canadienne constituerait l'élément déterminant du bien-être économique du reste du pays. Néanmoins, toute réduction des possibilités d'accès au marché québécois aurait à l'évidence malgré tout un prix. Les perturbations des circuits commerciaux toucheraient surtout l'Ontario et les provinces maritimes puisque ces provinces dépendent davantage que les autres de leurs échanges avec le Québec (de 8 à 9 p. 100 des expéditions des fabricants de l'Ontario et des provinces maritimes sont destinées au Québec). Les Prairies et la Colombie-Britannique ne seraient pratiquement pas affectées (3,8 p. 100 et 1,7 p. 100 respectivement des expéditions des fabricants des Prairies et de la Colombie-Britannique se font à destination du Québec). Ce que l'on appelle la pakistanisation du Canada pourrait tout particulièrement perturber les échanges commerciaux entre les provinces maritimes et le reste du Canada (8,9 p. 100 des expéditions des fabricants des Maritimes sont envoyées dans le reste du Canada, ce chiffre étant de 1,8 p. 100 dans le sens inverse). Les provinces maritimes souffriraient tout particulièrement d'un bouleversement des circuits établis puisqu'une plus forte proportion de leurs échanges commerciaux serait touchée. De plus, le commerce entre les provinces maritimes et le reste du Canada pourrait être perturbé par les contrôles administratifs qui risquent d'être appliqués aux chargements de marchandises passant par le territoire québécois.

Le partage de la dette publique serait un élément déterminant essentiel de l'incidence à long terme de la séparation du Québec sur le reste du Canada. Pour que cette incidence s'avère relativement mineure, le Canada devrait bien sûr s'assurer que le Québec assume sa pleine part de la dette nationale.

La perte de prestige et d'influence internationale ainsi que l'affaiblissement de notre position dans les négociations internationales constituent un grave inconvénient de la séparation du Québec. Nos échanges commerciaux et autres relations économiques avec les États-Unis et le reste de nos principaux partenaires commerciaux pourraient s'en ressentir. Mais il ne faut pas faire trop grand cas de la mesure dans laquelle notre position internationale serait sapée. Sans le Québec, le Canada demeurerait le septième pays de l'OCDE et conserverait son statut de membre de second rang du G-7 où il exercerait toutefois moins d'influence, pour ce que cela vaut.

Il serait extrêmement onéreux d'avoir à renégocier nos traités avec les États-Unis et à en conclure une gamme similaire avec le Québec. Les 30 millions de dollars auxquels j'évalue le coût des négociations de l'accord de libre-échange avec les États-Unis montrent que les traités peuvent être très coûteux. De plus, ce qui est tout aussi important, de telles négociations détourneraient l'attention d'autres questions pressantes comme notre compétitivité à l'échelon international, la politique sociale ou l'environnement.

La restructuration de nos institutions à laquelle il faudrait procéder ne s'arrêterait pas là. Les politiques et règlements du gouvernement fédéral sont conçus pour être appliqués à l'ensemble du Canada. Les entreprises canadiennes fonctionnent au sein d'une économie relativement intégrée. Si le Québec devait se séparer du reste du Canada, il deviendrait indispensable de restructurer le gouvernement fédéral et de modifier nombre de lois et règlements. Les entreprises du secteur privé devraient elles aussi procéder à des changements équivalents. Ce sont surtout les institutions financières et les autres industries réglementées, par exemple les télécommunications, qui devraient apporter le plus de modifications. Tous ces changements peuvent être très coûteux.

Par contre, le Canada bénéficierait de la suppression des avantages financiers nets que le gouvernement et les résidents du Québec retirent de leurs transactions avec le gouvernement fédéral. Sans le Québec, qui reçoit actuellement près de la moitié des paiements de péréquation, le gouvernement fédéral, qui est empêtré dans son déficit, aurait beaucoup moins de difficulté à faire face au coût du transfert d'une part de ses recettes fiscales aux provinces les moins bien nanties.

À long terme, l'incidence de la souveraineté du Québec sur l'économie du reste du Canada dépendrait tout autant des politiques que le gouvernement canadien adopterait en réaction que de l'effet direct de l'acte même de la séparation. Il serait donc important de ne pas prendre des mesures protectionnistes et interventionnistes qui empireraient la situation.

9. Évaluation quantitative du bilan

On trouvera une évaluation quantitative des principaux effets économiques de la souveraineté pour le Québec et le reste du Canada à court et plus long terme dans le tableau ci-joint. Ces estimations ne donnent qu'un ordre de grandeur approximatif et ne sont pas toutes strictement cumulatives. De plus, elles ne tiennent pas compte des effets multiplicateurs. Par ailleurs, certaines des répercussions les plus importantes sont impossibles à quantifier et sont donc simplement évoquées. De façon plus fondamentale, je ne soulignerai jamais assez le fait que les conséquences économiques de la division d'un pays sont si complexes et imprévisibles qu'il est impossible de les évaluer avec quelque degré de certitude quant à l'exactitude de ces calculs. Je les fournis néanmoins puisque nous avons besoin de telles estimations pour faire nos choix politiques.

Elles montrent que le Québec serait beaucoup plus affecté que le reste du Canada par sa séparation. Les estimations donnent à penser que la production réelle ou le revenu du Québec pourrait facilement chuter à court terme de près de 10 p. 100 et, à plus long terme, de 5 p. 100. À court terme, le principal déterminant de cette incidence estimée serait la perte de production engendrée par la crise de confiance à laquelle on peut s'attendre à la suite de la séparation et qui se manifesterait par une fuite des capitaux, une augmentation des taux d'intérêt et une réduction de l'investissement. À plus long terme, le principal facteur serait le transfert de ressources au secteur étranger qu'imposeraient la disparition du profit financier que le Québec retire actuellement de ses transactions avec le gouvernement fédéral et l'accroissement du coût de la dette publique suscité par l'alourdissement de celle-ci. Ce transfert serait rendu plus difficile par les ajustements auxquels il faudrait procéder dans les secteurs mous et l'industrie laitière ainsi que par la perte probable de l'électricité de Churchill Falls. Il serait par contre facilité par une augmentation des impôts. L'émigration des anglophones et d'autres résidents du Québec amènerait aussi une baisse notable de la production. Il faut souligner que ces répercussions estimées sont très fortes. Aucune des mesures que le gouvernement du Québec pourrait prendre ne parviendrait à compenser une chute aussi abrupte de la production que celle que la séparation du Québec risque d'entraîner.

Pour le reste du Canada, les coûts économiques que l'on peut quantifier seraient notablement moins élevés que pour le Québec et, de plus, certains gains économiques les compenseraient en partie. Les coûts nets à court terme qu'indique le tableau ne représenteraient qu'environ 1 à 2 p. 100 du PIB et découleraient essentiellement de la crise de confiance suscitée à court terme par la séparation du Québec. À plus long terme, les coûts quantifiables seraient faibles et inférieurs aux avantages auxquels on peut attribuer une valeur. Toutefois, ces chiffres ne tiennent pas compte de trois aspects importants et onéreux qui échappent à toute quantification, c'est-à-dire les coûts de la restructuration des institutions, les pressions qu'exerceraient les politiques protectionnistes et interventionnistes adoptées et l'affaiblissement de la position du pays dans le cadre des négociations internationales. Ces coûts seraient suffisamment grands pour que l'accession du Québec à la souveraineté se traduise pour le reste du Canada par une perte économique importante.

Conclusion

Votre commission porte une lourde responsabilité puisqu'elle doit montrer aux Québécois à quel point les coûts économiques de l'accession du Québec à la souveraineté seraient importants. En fait, je ne vois pas ce que vous pourriez faire d'autre, compte tenu de la prépondérance des indications dans ce sens. Si, après avoir été avertis, les Québécois décident quand même que les avantages de la souveraineté sont supérieurs à ces coûts économiques et votent en sa faveur, votre commission aura du moins fait son travail et chacun entrera avec les yeux grand ouverts dans la douloureuse période de bouleversements économiques qu'entraînera inévitablement l'accession du Québec à la souveraineté.

Résumé de l'incidence économique de l'accession du Québec à la souveraineté (Pourcentage du PIB/(-) pertes (+) gains)

	Québec		Reste du Canada	
	Court terme	Plus long terme	Court terme	Plus long terme
Échanges commerciaux				
- secteur mou	-1,2	faible-	faible +	faible +
- compte courant	-2 à -3	-2 à -3		
- industrie laitière	-0,5	faible-	faible +	faible +
- Churchill Falls	-0,5	-0,5	+0,1	+0,1
Monnaie du Québec indépendant	-1	-1	-0,3	-0,3
Avantage financier net actuel	-2	-2	+0,6	+0,6
Coût de la dette publique				
- Répartition de la dette	-0,7	-0,7	+0,2	+0,2
- Surprime sur les taux d'intérêts	-0,2	-0,2	0	0
Émigration nette	-1	-2	+0,3	+0,7
Perte de production due à la crise de confiance	-2,5 à -5	0	-2 à -3	0
Restructuration des institutions	important-	important-	important-	important-
Pression des politiques protectionnistes et interventionnistes	faible-	faible-	important-	important-
Affaiblissement de la position de négociation	important-	important-	important-	important-
Élimination de l'étiquetage et de l'emballage bilingue	important-	important-	faible +	faible +

Remarque : «faible» correspond à moins de 0,5 p. 100 du PIB et «important» à plus de 1 p. 100 du PIB.
Ces postes ne sont pas tous cumulatifs.