

LES LEÇONS CANADIENNES DE LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Novembre 2006



Après 18 ans de libre-échange, ou du moins de libéralisation du commerce extérieur, les expériences du Canada sont autant de leçons qui soulagent les craintes à l'égard du commerce international, mais les États et les entreprises ont encore fort à faire.

Aperçu

La double menace du protectionnisme et du relâchement de la vigilance politique fait partie des plus grands risques auxquels s'exposent les économies canadienne, américaine et mondiales dans les années à venir. Elle découle en grande partie des craintes suscitées par le choc massif du commerce extérieur provoqué par l'essor des économies du Sud asiatique sur l'économie mondiale et un contexte politique qui donne des orientations incertaines au sujet de la politique future.

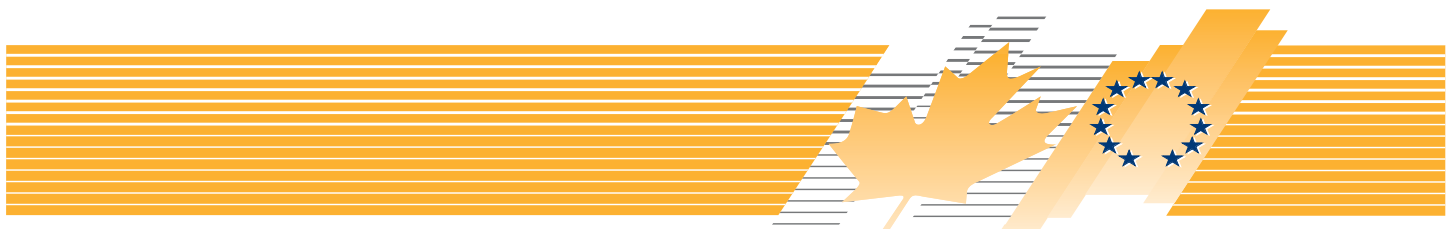
Il est utile, sur cette toile de fond, d'analyser les grandes leçons tirées de la performance de l'économie canadienne après l'adoption de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) en 1989 et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994. Peu de pays ont donné un exemple plus brillant que le Canada de l'adaptation pour prospérer dans un monde au commerce libéralisé. Les critiques les plus mordantes de ces accords ont alimenté des craintes qui ont fini par disparaître. Non seulement la vie a continué pour l'économie canadienne dans un monde au commerce plus libre, mais les Canadiens ont aussi prospéré.

Il n'est même pas impératif de démontrer que tout cela était attribuable à l'ACCEU et à l'ALENA - ce qui serait sûrement un peu exagéré. Après tout, de multiples influences concurrentes se sont exercées pendant cette période - notamment la récession au Canada et aux États-Unis au début des années 1990, et l'accroissement des forces de la mondialisation, pour n'en citer que deux. Il nous suffit de démontrer que les craintes les plus extrêmes étaient vaines. En outre, s'il y a certes eu certains irritants dans des secteurs particuliers comme le problème du bois d'œuvre et la maladie de la vache folle (ESB), il faut, pour évaluer le succès global d'après l'ACCEU et d'après l'ALENA, considérer le tableau d'ensemble.

Des appréhensions du même ordre resurgissent souvent dans les discussions actuelles autour de l'impact de la montée en puissance de l'Asie du Sud sur les entreprises canadiennes et américaines. Sous le double coup de l'essor économique de cette région et des craintes pour la sécurité provoquées par les attentats du 11 septembre 2001, les décideurs politiques américains et canadiens risquent de freiner le resserrement des liens avec le reste du monde. La poursuite des réformes politiques mondiales et intérieures reste dan-

Recherche économique RBC
Toronto, Ontario
economic@rbc.com

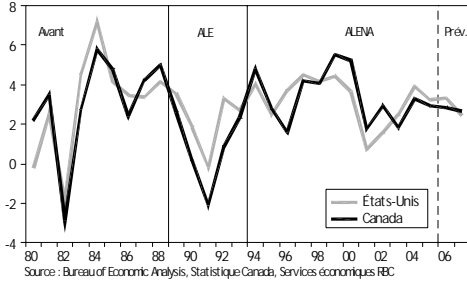
www.rbc.com/economie



GRAPHIQUE 1

PIB réel du Canada et des États-Unis

Variation d'une année sur l'autre (%)

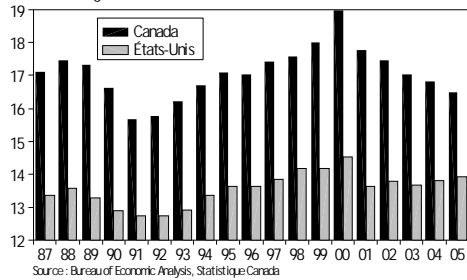


Source : Bureau of Economic Analysis, Statistique Canada, Services économiques RBC

GRAPHIQUE 2

PIB - fabrication

Pourcentage du PIB total

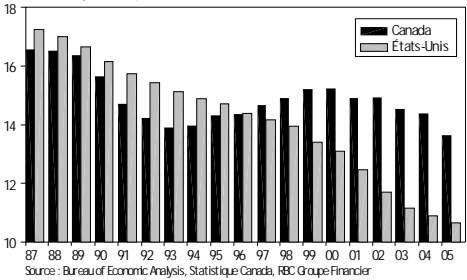


Source : Bureau of Economic Analysis, Statistique Canada

GRAPHIQUE 3

Emploi manufacturier

Pourcentage de l'emploi total

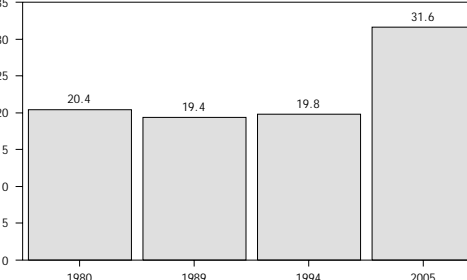


Source : Bureau of Economic Analysis, Statistique Canada, RBC Groupe Financier

GRAPHIQUE 4

Part des IED entrant au Canada

En pourcentage du PIB



Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement - Données en ligne

gereusement en plan. Les craintes pour la sécurité aux États-Unis en particulier ont ajouté une nouvelle dimension représentée par une ligne de partage floue entre le souci de sécurité nationale et la création d'entraves à l'échange international de capitaux, de biens, de services et de main-d'œuvre.

Mais certains indices mitigés signalent qu'une poursuite des réformes politiques est nécessaire. Par exemple, même à l'intérieur de nos propres frontières, les Canadiens doivent libéraliser davantage la circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre et nous n'avons pas encore uniformisé la réglementation dans certains secteurs clés. À plus grande échelle, les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans le cadre de la conférence de Doha butent indéfiniment sur l'incapacité du monde industrialisé de sortir d'une impasse sur les subventions agricoles et la tendance des marchés émergents à protéger certains secteurs intérieurs, comme les banques et les télécommunications.

Il faut reconnaître aux gouvernements du Canada le mérite d'un retournement radical de la situation de l'inflation et du déficit budgétaire afin d'instaurer un environnement macro-économique plus ordonné pour le commerce et l'industrie. Mais il reste encore beaucoup à faire, notamment à réduire les obstacles à la compétitivité que sont certaines formes d'imposition des entreprises élevées et inappropriées, le manque d'infrastructures, les difficultés à rendre les frontières transparentes, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et une juste protection des droits de propriété intellectuelle.

Le message dominant dans le contexte politique nord-américain des prochaines années reste que les efforts visant à empêcher la libéralisation du commerce international ne serviraient pas grand monde. Et les Canadiens sont particulièrement bien placés pour le savoir.

I. Les mythes de la libéralisation du commerce au Canada éclatent

L'Accord commercial Canada-États-Unis a été un enjeu farouchement débattu lors des élections fédérales canadiennes de 1988. Puis, le projet d'accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a suscité un sentiment de déjà vu lors de celles de 1992. L'histoire a depuis eu raison de certaines des craintes les plus exagérées, notamment celles de l'assèchement de nos lacs et de nos rivières pour assouvir les besoins d'eau des États-Unis, de la perte de notre identité culturelle et de l'impossibilité d'avoir des politiques intérieures et étrangères indépendantes. De plus, huit grands mythes soulevés à l'époque éclatent carrément sous la loupe de l'analyse économique.

Mythe 1 : L'exode de la production au Sud

Lors des pourparlers en vue de l'ACCEU de 1989, un des arguments souvent avancés était que, le Canada étant un petit marché, la seule raison pour laquelle des sociétés mondiales y gardent des filiales était que produire au Canada pour la consommation sur ce marché leur permettait de contourner les barrières commerciales comme les tarifs douaniers, les restrictions volontaires à l'exportation et les quotas d'importation. En corollaire, on craignait que l'élimination de ces barrières provoquât un reflux de la production au Sud, où il aurait suffi aux sociétés américaines d'augmenter un peu leurs cadences pour exporter sur un marché qui n'équivaut qu'à un onzième du leur.

En fait, comme le graphique 1 l'illustre, cela ne s'est pas produit. Au cours des 12 dernières années, l'économie du Canada a dépassé celle des États-Unis dans 50 % des cas et l'a devancée régulièrement pendant quatre années de suite de 1999 à 2002. Cela démontre une capacité d'expansion de la production de biens et de services au moins égale entre le Canada et les États-Unis. Même le secteur canadien en difficulté de la fabrication a su braver la tempête avec des résultats semblables à ceux des fabricants des États-Unis si l'on considère la fabrication en proportion de l'économie (graphique 2) et l'emploi manufacturier en proportion de l'emploi total (graphique 3). Pendant cette période, l'emploi et la production dans le secteur des services ont pris le relais de ceux de la fabrication dans les deux pays. En fait, d'autres preuves ont démontré que le Canada reste un bénéficiaire net de l'importation d'outre-mer et de l'exportation outre-mer des activités alors que cela demeure davantage une pomme de discorde aux États-Unis. Cela démontre que, lorsqu'on élimine ou diminue les barrières commerciales, l'action économique ne consiste pas simplement en un partage de gâteaux aux dimensions fixes par lequel les gains d'un pays se feraient au détriment d'un autre. En fait, les accords commerciaux donnent plus typiquement à chaque pays la liberté de se concentrer sur les secteurs dans lesquels il est le plus performant.

Mythe 2 : L'évaporation des exportations

À la crainte de l'exode de la production se greffait directement celle d'une forte contraction des exportations du Canada et d'une crise possible de la balance des paiements. Les graphiques de cette page et de la page 4 dissipent largement cette crainte. Après l'ACCEU et l'ALENA, les exportations sont devenues une source puissante et nécessaire de croissance alors que l'économie intérieure piétinait au début des années 1990.

En fait, on a constaté une poussée de toute l'activité du commerce international de toutes les marchandises au Canada, à la fois à l'importation et à l'exportation, après la signature de l'ACCEU, en 1989, et une nouvelle accélération du commerce international à la suite de la signature de l'ALENA, en 1994. Le ralentissement récent des exportations est probablement la preuve que le Canada a pratiquement entièrement exploité l'impact initial de cette expansion du marché de ses biens, alors que les forces cycliques d'un dollar canadien plus élevé exercent une influence plus grande. Cependant, le Mexique subit actuellement beaucoup plus directement que le Canada ou les États-Unis la réalité de l'essor des pays de l'Asie du Sud puisqu'il perd le privilège d'être le premier choix pour les marchandises produites en masse et à faible marge nécessitant des coûts de main-d'œuvre peu élevés.

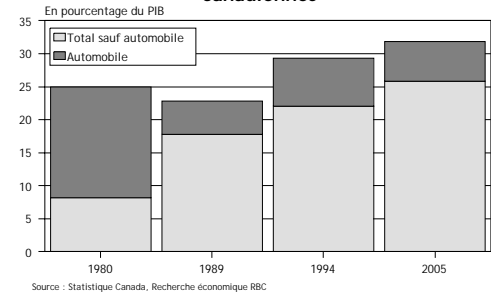
S'il est clair que les échanges internationaux ont augmenté, il est néanmoins important de reconnaître l'effet du double comptage dans les statistiques du commerce international. En raison de la spécialisation de la production, divers produits intermédiaires peuvent en effet faire des allers-retours de part et d'autre de la frontière avant de devenir des produits finis. Ainsi, les chiffres des exportations canadiennes peuvent être gonflés par ce double comptage. Cependant, les études qui ont essayé de mesurer cet impact ont quand même constaté une solide croissance de l'activité d'exportation nette dans de nombreux secteurs.

Mythe 3 : Pourquoi investir au Canada ?

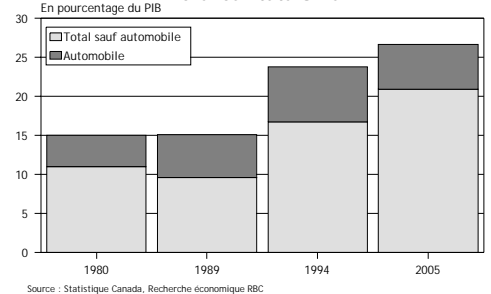
Si l'on craignait pour la production et les exportations, pourquoi allait-on investir au Canada plutôt que directement dans le marché des États-Unis ?

Évolution du commerce international de marchandises canadiennes

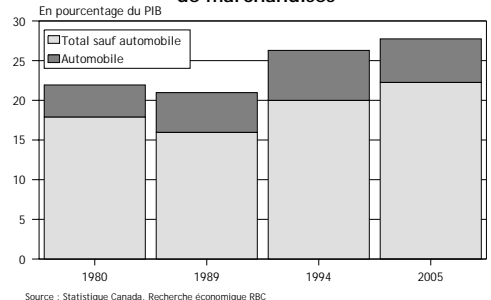
Exportations mondiales de marchandises canadiennes



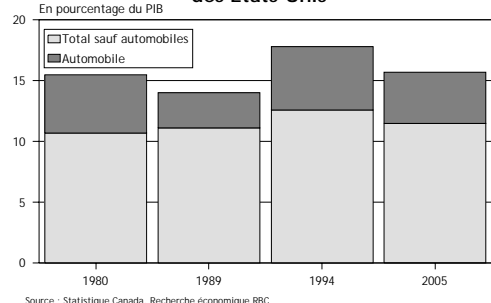
Exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis



Importations canadiennes mondiales de marchandises

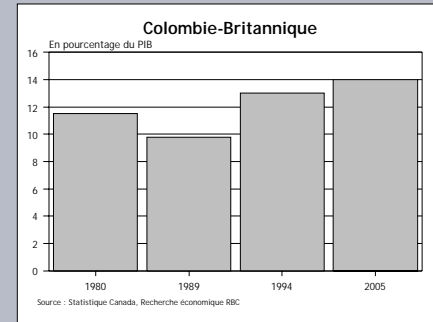
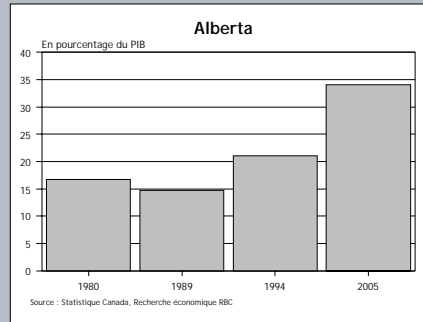
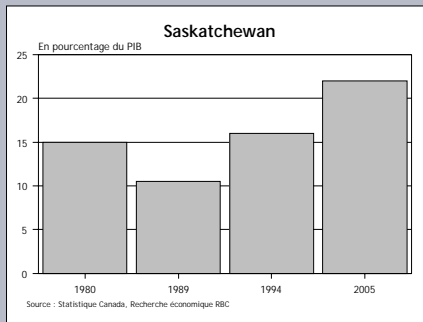
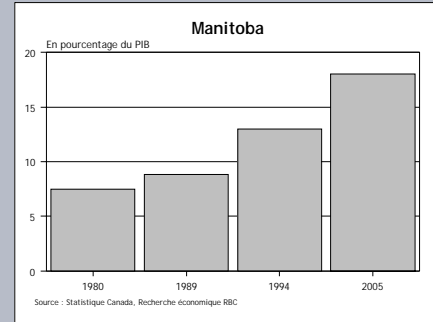
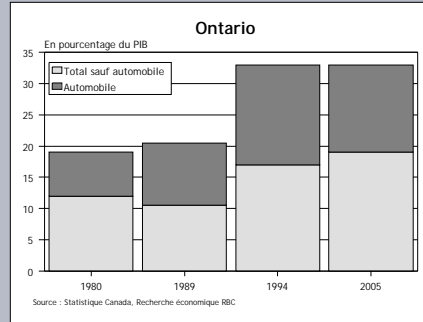
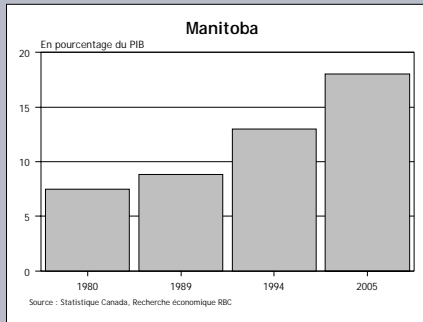
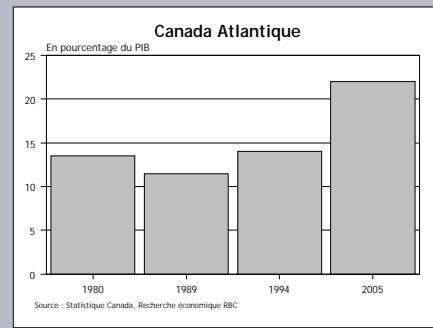


Importations canadiennes de marchandises des États-Unis





Exportations provinciales de marchandises à destination des États-Unis



Les deux premiers mythes ayant éclaté, le rejet de ce troisième va de soi. Même si les entreprises n'avaient plus besoin d'être implantées au Canada pour combler la demande de ce pays, l'investissement étranger direct (IED) en biens d'équipement, usines et matériel, a continué d'affluer, confirmant la capacité du Canada d'attirer et de retenir les investissements étrangers. Alors que les IED en proportion du PIB stagnaient pratiquement à 20 % avant la signature de l'ALENA, le graphique 4 révèle que, depuis, ces injections de capitaux au Canada ont grimpé à 32 %. Une croissance économique forte, une demande intérieure favorable, des coûts de main-d'œuvre directs et indirects concurrentiels et un climat d'investissement favorable ont continué d'attirer les investisseurs au Canada. L'aptitude du pays à retenir ces investissements malgré une concurrence internationale accrue témoigne de sa capacité de livrer concurrence sur un marché ouvert, sans protection.

Mythe 4 : Le huard fort serait imposé par les politiques

Un dollar canadien à 89 cents US, ce n'est pas nouveau pour les entreprises, ni du passé ni d'aujourd'hui. Le dollar avait culminé à ce niveau en 1991, même s'il a fait un tour de montagnes

russe par la suite. À l'époque, on prétendait qu'une des conditions tacites pour que les États-Unis libéralisent le commerce avec le Canada était que les autorités monétaires canadiennes maintiennent une devise forte afin de réduire la compétitivité des exportations du pays.

Si c'était vrai - et il n'existe aucune raison connue crédible de le croire -, on a souvent raillé l'exécution d'une telle politique jugée relativement inepte. Il n'a pas fallu longtemps pour que, après avoir culminé, la devise plonge pendant toute une décennie, descendant jusqu'à 62 cents US en février 2002. En fait, preuve de la malléabilité de cet argument, certains commentateurs américains ont souvent affirmé que le gouvernement du Canada pratiquait une politique du dollar plus faible pour stimuler les exportations. La devise allait ensuite remonter en flèche au niveau de 89 cents US d'aujourd'hui.

Il n'y a aucun doute, à notre avis, que c'est sous l'effet des forces du marché que le dollar canadien a évolué de la sorte. Autant les économistes que les grands argentiers connaissent parfaitement la futilité de toute tentative de réguler les taux dans des régimes de libre fluctuation des changes, à long terme. Les prix des matières premières, l'écart des taux d'intérêt, la domination du dollar US sur toutes les autres grandes devises pendant la

bulle d'investissement des États-Unis et les politiques budgétaires relatives expliquent, elles, bien plus les oscillations du dollar canadien pendant cette période.

Mythe 5 : Le tarissement de l'emploi

Les craintes canadiennes pour l'emploi suscitées lors du débat autour de l'ACCEU ont trouvé un écho aux États-Unis pendant la discussion autour de l'ALENA. Avec les arrêts de production du côté canadien de la frontière, on s'attendait à une vague massive de pertes d'emplois permanents. En outre, les salaires étant plus bas au Mexique qu'au Canada et aux États-Unis, on supputait qu'après la signature de l'ALENA, beaucoup d'emplois seraient délocalisés du Canada et des États-Unis au Mexique et que cela aurait un effet de compression sur les salaires. Cette idée n'a jamais été exprimée plus clairement que dans les propos du candidat à l'élection présidentielle américaine de l'époque, Ross Perot, qui disait que les États-Unis entendraient un "énorme bruit d'aspiration" provenant du sud de la frontière américaine alors que les sociétés s'expatrieraient en quête de main-d'œuvre meilleur marché.

L'histoire démontre que ces craintes étaient infondées (graphique 5). Certes, certains secteurs se sont enrichis alors que d'autres se sont appauvris, mais le bilan net est très largement positif. Les États-Unis ont connu une vague sans précédent de création d'emplois qui a fait descendre son taux de chômage aux niveaux les plus bas d'après-guerre au cours de la dernière décennie. Au Canada, l'évolution a été semblable ; le taux de chômage y est descendu au plus bas en 32 ans. En outre, ces dernières années, une pénurie de main-d'œuvre qualifiée est apparue, faisant monter les salaires pour les consommateurs et émoussant la compétitivité des entreprises.

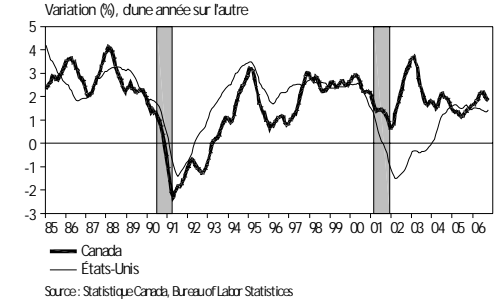
Mythe 6 : Le Canada à vendre

Le débat autour de l'ACCEU était en grande partie centré sur l'élimination des restrictions à la propriété étrangère. On craignait alors que les sociétés américaines feraient main basse sur leurs contreparties canadiennes abordables, détournant les bénéfices et les intérêts hors du Canada. Cependant, une analyse des opérations de fusion et d'acquisition au Canada révèle un tableau fort différent, malgré les manchettes des journaux qui ne portaient que sur les mégafusions. En toute équité, il n'est pas possible de réfuter entièrement ces craintes puisque beaucoup de nos plus grandes sociétés sont tombées entre les mains d'étrangers, particulièrement ces deux dernières années. Mais l'activisme des petites et moyennes entreprises a rétabli l'équilibre général.

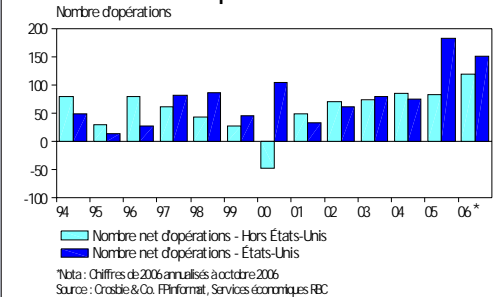
Si l'on considère le nombre global de fusions et d'acquisitions depuis que l'ALENA est entré en vigueur en 1994, on constate que plus de sociétés étrangères ont été achetées par des Canadiens que de sociétés canadiennes l'ont été par des étrangers (graphique 6). Cela se vérifie que l'on considère toutes les sociétés étrangères ensemble ou seulement les opérations impliquant des entreprises américaines. Dans les deux cas, les acquisitions étaient plus souvent le fait de sociétés canadiennes et la tendance s'est largement accentuée depuis la signature de l'ALENA.

Pour avoir une idée de la taille des sociétés en cause, il est utile aussi d'examiner l'ampleur de ces opérations en termes monétaires. Comme le Canada a tendance à avoir plus de petites entreprises, il est probable qu'une grande partie des activités de fusion et d'acquisition soit concentrée sur ces sociétés-là. Lorsqu'on considère l'orientation des opérations entre le Canada

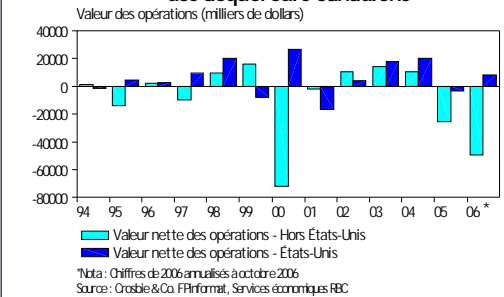
GRAPHIQUE 5 Forte croissance de l'emploi au Canada et aux États-Unis

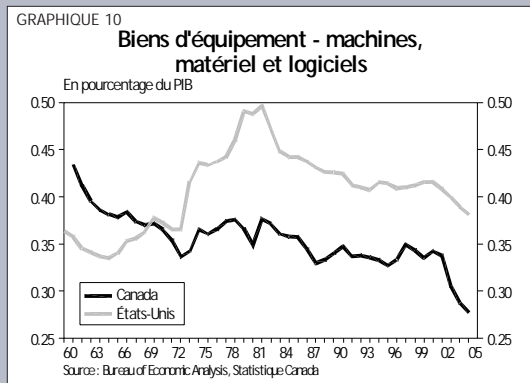
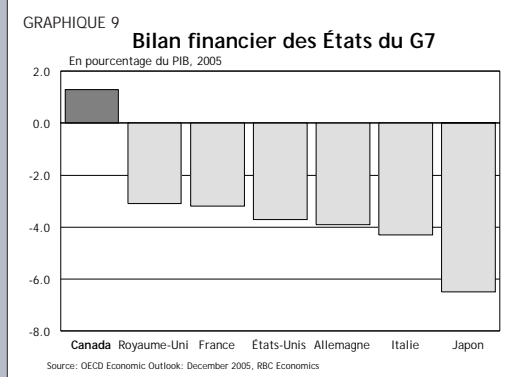
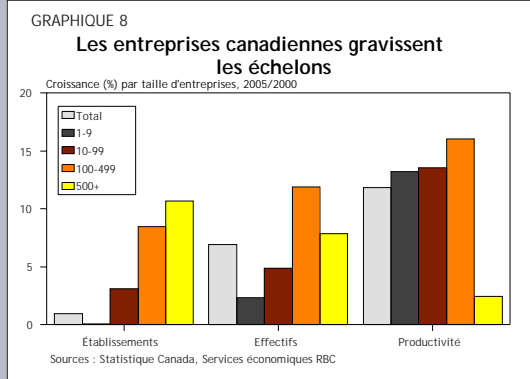


GRAPHIQUE 6 Nombre net d'opérations par des acquéreurs canadiens



GRAPHIQUE 7 Valeur nette des opérations par des acquéreurs canadiens





et toutes les sociétés étrangères, le bilan net en dollars des changements de mains marque un exode du Canada au cours des deux dernières années et une baisse nette depuis la fin des années 1990 (graphique 7).

Si l'on considère uniquement les sociétés américaines, cependant, même s'il y a eu plus de fluctuations, le solde net révèle que, monétairement, le bilan est positif pour le Canada depuis 1994. C'est tout le contraire de ce que beaucoup craignaient, même malgré les grosses OPA du secteur de l'énergie de ces dernières années. Par conséquent, dans les deux cas, la preuve est faite que le Canada a résisté à la transformation de son économie en succursale des États-Unis et qu'il a lui-même acheté très activement des sociétés étrangères. Le retournement du bilan net des opérations en faveur de pays étrangers non américains n'est cependant clairement pas relié à l'ACCEU ou à l'ALENA.

Mythe 7 : La restructuration forcée des entreprises canadiennes

L'ALENA a peut-être contribué à amplifier les forces du marché, mais il a surtout accéléré une refonte nécessaire du commerce et de l'industrie canadiens. Comme d'autres travaux l'expliquent plus en détail¹, les années 1990 ont été caractérisées par une forte multiplication des petites entreprises au Canada, alors que cette décennie-ci semble être celle d'une maturation caractérisée par une phase de croissance plus puissante. Des forces de destruction créative sont à l'œuvre dans l'économie canadienne.

Comme le graphique 8 le montre, l'augmentation de la productivité des micro-entreprises, petites entreprises et entreprises moyennes dépasse maintenant celle des grandes sociétés et elle découle en partie d'un ralentissement du rythme de création de nouvelles entreprises accompagné d'une croissance des effectifs, d'un rééquipement et d'améliorations de l'efficacité. Cela représente une maturation ouvrant un nouveau cycle de croissance à partir des bases jetées pendant la vague de démarrages d'entreprises des années 1990, même si le dérapage des grandes entreprises représente un risque.

Mythe 8 : Diminution de l'assiette fiscale canadienne

Puisqu'on s'attendait à ce que la production, les exportations, l'investissement étranger direct et les emplois refluent au sud de la frontière, on craignait pour la situation financière du Canada. Sur ce plan, le Canada était effectivement acculé au pied du mur au milieu des années 1990, mais cela traduisait des forces en jeu bien avant l'avènement du libre-échange. Le plus remarquable est le renversement de tendance marqué depuis le milieu des années 1990 puisque le gouvernement fédéral en est à son neuvième excédent budgétaire d'affilée. Au Canada, le ratio de la dette fédérale au PIB est descendu en dessous de celui des États-Unis en 2003-2004 pour la première fois en 25 ans. La dette étrangère nette du Canada en proportion de l'économie est passée de plus de 40 % au milieu des années 1990 à environ un quart aujourd'hui. Ces vastes améliorations budgétaires ont renforcé notre crédibilité financière internationale et prouvé que notre assiette fiscale demeure un soutien solide pour l'économie canadienne. Le Canada fait l'envie de beaucoup d'autres pays ; c'est le seul pays du G7 à afficher un excédent, sur une

¹ Les PME aiguillonnent la productivité canadienne. Recherche économique RBC, Octobre 2006. Cliquez sur ce lien pour accéder à ce dossier www.rbc.com/economie/marche/pdf/business_resapingf.pdf.

base consolidée, tous paliers de gouvernement confondus (graphique 9) et il est actuellement le seul pays du G7 qui ait dégagé un excédent au cours de chacune des trois dernières années.

II. Des indices mitigés

Malgré des progrès louables dans sa façon de relever les défis du libre-échange, certains indices restent mitigés et appellent des politiques complémentaires qui débrideraient le potentiel d'un commerce plus libre au Canada.

Le sous-investissement, toujours

Le Canada a toujours eu tendance à investir moins en machines et matériel d'amélioration de la productivité que les États-Unis, et rien dernièrement n'indique que cela a changé. Toutes proportions gardées, les investissements en biens d'équipement au Canada ont eu tendance à être inférieurs à ceux des États-Unis (graphique 10), et ce, malgré une convergence de facteurs qui devrait soutenir des investissements beaucoup plus forts qu'outre-frontière. La montée du dollar canadien, les trésoreries records des sociétés du Canada qui dépassent les besoins d'une prévoyance raisonnable, les faibles ratios dette/capitaux propres et l'excellente couverture des intérêts apportent un soutien sous forme de bilans sains dans beaucoup de secteurs.

La productivité des grandes sociétés

Alors que les petites et moyennes entreprises du Canada réussissent à orchestrer une vague de destruction créative, les grandes prennent du retard (graphique 8). La croissance annuelle composée de la productivité de la main-d'œuvre dans les établissements employant plus de cinq cents travailleurs se situe à 0,5 pour cent par an à peine depuis le début de la décennie. La croissance plus forte de la productivité des PME a permis aux entreprises plus petites de talonner les grands producteurs

Diminution de l'investissement étranger direct en

Amérique du Nord

Le Canada a connu une recrudescence du rythme de l'investissement étranger direct par rapport à la taille de son économie après la signature de l'ALENA ; mais nous n'avons pas soutenu le rythme de l'expansion mondiale généralisée de ce type d'investissements. Des forces dépassant l'ALENA ont amené des sociétés du monde entier à investir davantage à l'étranger et le fait demeure que la part canadienne des IED mondiaux continue de baisser (graphique 11), quoiqu'à un rythme plus lent ce qui révèle que nous avons su maintenir une relative stabilité par rapport au total mondial ces dernières années, après les fortes détériorations des années antérieures.

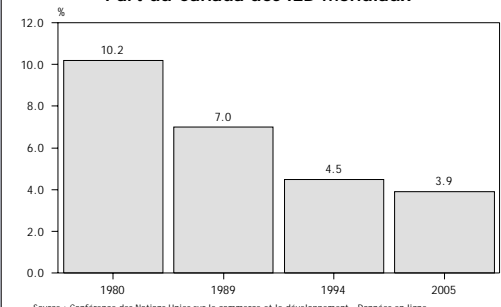
III. Des politiques complémentaires restent en gestation

Malgré les réalisations de l'économie canadienne, les autorités politiques ne peuvent pas rester inactifs et croire qu'ils ont donné aux entreprises tout ce qu'il leur fallait pour dégager toute la prospérité que leur permettait la libéralisation du commerce extérieur.

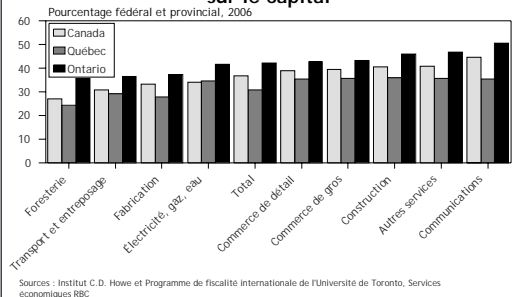
L'imposition des sociétés

Le Canada a actuellement le sixième taux effectif marginal d'imposition sur le capital le plus élevé des 36 premiers pays industriels et en développement

GRAPHIQUE 11
Part du Canada des IED mondiaux



GRAPHIQUE 12
Taux effectif marginal d'imposition sur le capital



étudiés selon un rapport récent de l'Institut CD Howe. Cela traduit les désincitations fiscales à investir par l'addition des impôts sur le bénéfice des sociétés, des taxes de vente sur les achats de biens d'immobilisations qui représentent une double imposition lorsque les bénéfices sont ensuite à nouveau imposés, et l'impôt sur le capital des grandes sociétés.

Les impôts sur le capital sont particulièrement désavantageux parce qu'ils représentent aussi une double imposition des sociétés une fois que celles-ci ont déjà payé les impôts sur leurs bénéfices. L'impôt sur le capital n'est pas non plus sensible au profit. Les plans de son retrait, mais non pour les sociétés financières, en Ontario établissent une fausse distinction entre les types de sociétés qui continue de décourager l'investissement et représentent une faible mesure comparativement aux lourds impôts de cette province (graphique 12). En outre, le recours croissant à des prélèvements non liés au bénéfice, notamment les impôts fonciers des sociétés qui montent en flèche au niveau municipal, constitue un facteur décourageant l'investissement.

La transparence des frontières

Comme plus d'un milliard de dollars de biens traversent la frontière canado-américaine chaque jour, l'économie canadienne a un besoin crucial de frontières fiables et efficaces. Mais les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont déclenché un important signal d'alarme qui a fait ressortir la vulnérabilité du Canada à la porosité des frontières. Depuis, l'augmentation de la vigilance combinée à une infrastructure et à une dotation en personnel aux frontières inadéquates a accentué l'engorgement et perturbe les déplacements transfrontaliers. De plus, la gestion des stocks à flux tendu laisse peu de marge de tolérance dans tous les secteurs pour des retards de production. Le Canada doit prendre davantage de mesures y compris la concentration sur l'amélioration de son infrastructure, la création d'autres sites d'accès à la frontière et le perfectionnement des programmes comme FAST et NEXUS qui sont centrés sur le pré-déroulement.

Le prochain défi sera la date butoir qui approche de l'Initiative relative aux voyages en hémisphère occidental (IVHO). L'IVHO exigera que quiconque entre aux États-Unis possède un passeport ou un titre de voyage autorisé. Alors que seulement 35 % des Canadiens détiennent actuellement un passeport, le gouvernement doit assurer un accès facile et peu coûteux.

Poursuite de la libéralisation du commerce

Le commerce intérieur et les barrières de la réglementation du Canada empêchent la nécessaire mobilité qui permet une utilisation efficace des ressources et de la main-d'œuvre. Des mesures

ont été prises pour réduire ces obstacles. Par exemple, le nouvel accord sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre de la Colombie-Britannique et de l'Alberta aidera à rationaliser beaucoup de fonctions opérationnelles dans ces régions tout en assurant une circulation plus libre des biens, des services et des investissements entre les deux provinces. Le gouvernement de l'Ontario a récemment manifesté un intérêt à adhérer à l'accord C.-B.-Alberta, ce qui marque un pas crucial et apprécié dans la bonne direction.

Au-delà du commerce interprovincial, les négociations de l'OMC sur le commerce international dans le cadre de la conférence de Doha sont restées en plan, à quoi s'ajoute l'absence de tout progrès dans la réduction des obstacles à la propriété affectant plusieurs secteurs.

L'investissement en infrastructures

Although there have been some recent encouraging signs, Canada continues to be faced with the challenge of infrastructure shortfalls. Compared to U.S. cities, Canadian cities spend considerably less on infrastructure, which makes it difficult to distribute people and goods throughout cities and to surrounding areas. Part of the difficulty lies in the fact that cities have a limited ability to raise funds, requiring a fuller debate on municipal funding options and private-public partnerships.

Manque de main-d'œuvre qualifiée

Le Canada manque de plus en plus de main-d'œuvre qualifiée. Cette pénurie représente déjà une contrainte pour certains secteurs, et elle deviendra une source de difficultés encore plus grande dans les années à venir en raison du vieillissement de la population et du faible taux de natalité du pays. Pour cette raison, nous avons expliqué dans notre dossier de 2005, l'Avantage de la diversité www.rbc.com/economie/marche/pdf/diversityf.pdf que le Canada doit augmenter ses taux d'immigration de 225 000 par an actuellement à 400 000. Le bilan du Canada est déjà un des meilleurs au monde, mais il peut faire mieux par ses politiques pour intégrer les immigrants.

Droits de propriété intellectuelle et droit contractuel

Enfin, à notre avis, les gouvernements canadien et américain doivent aussi se pencher sur la question du manque d'uniformité à l'échelle mondiale du droit contractuel et du droit de la protection de la propriété intellectuelle. Il n'est pas possible d'avoir un commerce entièrement libre sans une acception partagée des paramètres de base.

© Banque Royale du Canada. Le contenu de ce rapport est la propriété de RBC Groupe Financier et ne peut être reproduit d'aucune manière, en tout ou en partie, sans l'autorisation écrite du titulaire du droit d'auteur. Les informations et statistiques contenues dans les présentes ont été préparées par la Recherche économique RBC sur la base de renseignements provenant de sources jugées fiables. Nous ne faisons aucune déclaration ni ne donnons aucune garantie, expresse ou implicite, concernant leur précision ou leur exhaustivité. Cette publication est destinée à l'information des investisseurs et du monde des affaires et ne constitue pas une offre de vente ni une sollicitation visant l'achat de valeurs mobilières.