

RESEARCH ARTICLE / ÉTUDE ORIGINALE

# « Canada First » : le nationalisme économique et les relations commerciales canado-américaines de la Confédération à l'ACEUM

X. Hubert Rioux Ph.D.

Chercheur postdoctoral Banting, École nationale d'administration publique, 4750 Avenue Henri-Julien, Montréal, Québec, H2T-2C8  
[hubrioux@gmail.com](mailto:hubrioux@gmail.com)

## Résumé

Cet article vise à brosser un portrait de l'évolution des politiques et des relations commerciales canado-américaines en replaçant au cœur de l'analyse la variable du « nationalisme économique ». Il s'appuie sur l'approche « nationaliste » en économie politique internationale, qui permet de comprendre tant le protectionnisme que la libéralisation et surtout, le passage de l'un à l'autre ou la combinaison des deux. Le nationalisme économique constitue une tendance lourde des relations commerciales canado-américaines, qui auront été caractérisées depuis 1867 et au-delà par une tension continue entre protectionnisme et libéralisation.

## Summary

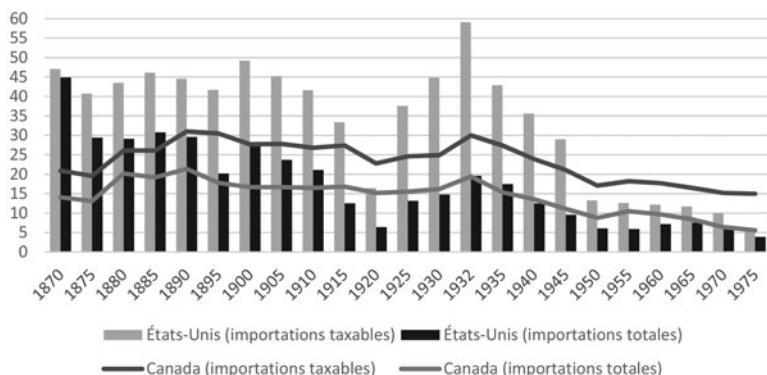
The recent trade disputes and negotiations between the U.S. and Canada must be construed in light of a century-and-a-half-long evolution of trade relations between the two countries, profoundly marked by the mutations of American economic nationalism. In fact, Canada was for a long time more protectionist than the U.S. The main objective of this article is therefore that of contextualization: to paint a picture of the evolution of Canada-U.S. trade policies and the relationships that brings “economic nationalism” back. The main argument is that these relationships have been characterized by a constant tension between liberalization and protection, to which Canadian governments have contributed in many ways.

**Mots-clés :** Canada; États-Unis; nationalisme économique; protectionnisme; tarifs

**Keywords:** Canada; United States; economic nationalism; protectionism; tariffs

## Introduction

Bien que la résurgence, aux États-Unis, de politiques protectionnistes visant notamment le Canada ait l'apparence d'une rupture avec la libéralisation des décennies précédentes, elle ne représente que le plus récent cycle d'évolution du « système américain », dominé par un certain niveau de protectionnisme depuis 1789 et plus



Graphique 1. Tarif moyen en % de la valeur des importations taxables et totales, Canada vs États-Unis<sup>2</sup>

encore depuis la Guerre civile de 1861–1865 (Greenfeld, 2001 : 414; Irwin, 2017 : 221). La réimposition de tarifs à l'importation sur l'acier et l'aluminium canadiens —justifiée par une clause de « sécurité nationale » datant du *Trade Expansion Act* de 1962<sup>1</sup>— de même que la renégociation de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALÉNA) plus largement s'inscrivent donc dans la foulée d'une évolution des rapports commerciaux entre les deux pays profondément imprégnés par les mutations du nationalisme économique américain.

Entre les périodes de libéralisation commerciale instituées par les *Traités de réciprocité* de 1854 et 1935 (Goldenberg, 1936; Kottman, 1965; Latulippe, 1976; Officer et Smith, 1968), puis par l'*Accord de libre-échange canado-américain* (ALÉ) après 1988 (Marchildon, 1993; Watson, 1987; Wilkinson, 1987), périodes elles-mêmes ponctuées de soubresauts protectionnistes, la nature de ces rapports dépendra en grande partie des formes du protectionnisme américain. Bien que l'économie canadienne ait toujours été plus dépendante du commerce international que l'économie américaine, toutefois, le Canada aura été plus protectionniste que les États-Unis durant la majeure partie du vingtième siècle (Graphique 1). Des tarifs « Cayley-Galt » de 1858–1859 (Creighton, 1942; Taylor, 1948) jusqu'à la récente renégociation de l'ALÉNA (Ciuriak, 2018; Miller, 2017; Hufbauer et Jung, 2017) en passant par le tamisage des investissements étrangers et le *Programme énergétique national* (PÉN) des années 1970 et 1980 (Canada, 1980; Dalpé, 1987; Globerman, 1984; James et Michelin, 1989; Jenkins, 1986), le nationalisme économique canadien aura eu des effets non négligeables sur le commerce canado-américain.

Cet article vise à brosser un portrait de l'évolution des relations commerciales canado-américaines en insistant sur cette variable du « nationalisme économique ». Il s'inspire de la perspective « nationaliste » en économie politique internationale, développée par l'économiste de l'Université Harvard, Rawi E. Abdelal (2001). Dérivée des théories « constructivistes » (Katzenstein, 1996) et « nationalistes » (Mayall, 1990) des relations internationales, cette approche se distingue des cadres d'analyse libéraux/néoppluralistes (Keohane et Nye, 1989; Moravcsik, 1997) et réalistes (Gilpin, 1987; Krasner, 1978) en priorisant l'étude des préférences

gouvernementales puis des définitions mouvantes de l'identité et des intérêts nationaux qui les justifient, plutôt que celle de la joute des intérêts sectoriels ou de « l'État » en tant qu'acteur autonome et rationnel (Abdelal, 2001 : 36; Crane, 1998; Helleiner et Pickel, 2005). Ainsi, comme l'explique Abdelal (2001 : 41–42),

*the nationalist perspective shares with Realist theories their emphasis on relative development and economic autonomy. In general, nationalisms lead to competitive behavior by governments. Thus, economic nationalism includes the pursuit of relative economic development. Economic nationalism can also be defined by the goal of economic autonomy. But relative to and from which states? Competition and the pursuit of autonomy are not necessarily universal, with or from all states. On this question the causal mechanisms of the Nationalist perspective are distinct from those in Realist theories. The content of national identity helps determine the states against which relative success is measured and from which autonomy is pursued. Material facts are important, but national identities, and the historical memories embedded in them, lead governments to varying interpretations of them.*

Cette approche comporte deux avantages principaux. D'abord, elle permet de dépasser la dichotomie entre gains « absolus » et « relatifs » propre aux théories libérales et réalistes, en reconnaissant que les stratégies commerciales d'un État puissent s'appuyer sur l'une ou l'autre de ces perspectives en fonction de l'identité du ou des partenaires en cause ainsi qu'en fonction du type de nationalisme dominant à un moment précis —ce qu'Abdelal qualifie de « directionnalité » du nationalisme économique (2001 : 42). La politique canadienne de « préférence impériale », appliquée de 1897 jusqu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, l'illustre bien. Alors que le Canada maintiendra un système protectionniste face aux États-Unis durant cette période, une libéralisation discriminatoire de ses relations commerciales avec l'Empire britannique sera favorisée par les élites politiques et économiques, mais également par la majorité anglo-saxonne: « *an anti-imperial nationalism was not likely to arise organically among the dominant ethnic group in Canada [...] The first popular manifestation of 'Canadian' national sentiment was articulated by the Canada First movement, was linked explicitly to empire, and lent support to the dominant articulation of permeable nationalism. Canada Firsters were strongly oriented to the British connection* » (Rao, 2010 : 165).

Deuxièmement, cette approche permet d'expliquer l'alternance parfois rapide entre les cycles de protection et de libéralisation ponctuant les politiques commerciales : le nationalisme économique permet de comprendre tant le protectionnisme que la libéralisation —puis le passage de l'un à l'autre ou la combinaison des deux— en fonction de la définition des intérêts nationaux favorisée par différents gouvernements (Helleiner et Pickel, 2005). La transition des politiques de « canadienisation » des décennies 1960–1980 aux politiques de libéralisation continentale des années 1980–1990 en est un bon exemple. Dans le premier cas, les gouvernements libéraux de Lester B. Pearson et de Pierre Elliott Trudeau agiront —notamment dans la foulée des rapports Gordon sur les « perspectives économiques du Canada » (1957), Watkins sur la propriété étrangère de l'industrie canadienne (1968), et Gray sur l'investissement direct étranger au Canada (1972)— à l'encontre

des positions des principales associations industrielles et sous la pression de l'alliance entre un nationalisme populaire antiaméricaniste puis l'intelligentsia socialiste appuyant la « théorie des principales ressources », défavorable à l'investissement étranger américain (Eden et Appel Molot, 1993 : 238; Neill, 1991 : 147–148, 176–179; Rao, 2010 : 161–162, 168–171).

Dans le second cas, les gouvernements conservateurs de Brian Mulroney, notamment dans la foulée du rapport de la « Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada », ou « Commission Macdonald » (1985), envisageront plutôt l'intérêt national de la perspective d'une nécessaire sécurisation de l'accès au marché américain pour les nouveaux grands joueurs canadiens, issus en partie des politiques de canadiennisation des décennies précédentes (Deblock et Rioux, 1992). À la suite de la récession de 1982, dans le contexte d'un sursaut protectionniste américain face au Japon et à l'Europe, puis considérant la décélération du processus de libéralisation multilatérale porté par le GATT (Deblock et Rioux, 1992), la garantie à long terme d'un accès élargi aux États-Unis sera désormais présentée comme étant dans l'intérêt de l'économie canadienne, débarrassée en partie du contrôle étranger (surtout américain) l'ayant caractérisée (Rao 2010 : 171–172) :

*The state-led nationalist strategy of the previous two decades had helped re-establish a modicum of domestic control over the economy and created a number of new touchstones for the Canadian national identity [...] In selling the [Canada-U.S. Free Trade Agreement], the Tories and the business community continually made the point that the Canadian economy and business community had matured and could take on American capital at home and in the United States and win.*

En résumé, l'argument principal de cet article est donc qu'une perspective nationaliste des relations commerciales canado-américaines permet d'expliquer en partie pourquoi celles-ci ont été caractérisées, depuis 1867 et au-delà, par une alternance continue et parfois rapide entre protection et libéralisation. En insistant sur la variable du « nationalisme économique », qui nous apparaît nécessaire — bien que non suffisante — à la compréhension de l'évolution des relations commerciales canado-américaines, nous espérons également remettre en contexte les épisodes récents de la réimposition de tarifs réciproques et de la renégociation de l'ALÉNA.

À la différence des approches libérales ou réalistes, qui mettraient l'accent sur l'influence des groupes d'intérêt à l'interne ou sur la raison d'État et les enjeux sécuritaires à l'externe pour expliquer l'évolution des politiques commerciales, nous soulignons plutôt l'impact de l'interprétation de ces intérêts et de ces enjeux à travers le prisme de l'identité nationale et donc des intérêts nationaux canadiens tels que traduits par les gouvernements successifs, de l'impérialisme pro-britannique jusqu'en 1945 au multilatéralisme sélectif des années 1950–1960 et à l'anti-américanisme des décennies 1970–1980, puis au « compétitivisme » de l'ère libre-échangiste. Nous en concluons qu'une recherche constante d'autonomie à l'égard des marchés américains, parfois servie par la protection, parfois par la libéralisation et souvent par une combinaison des deux, constitue une tendance

lourde et pourtant négligée des politiques commerciales canadiennes à l'égard des États-Unis.

### 1854–1934 : de la réciprocité à la préférence impériale

Le premier *Traité de réciprocité* (1854) entre l'Amérique du Nord britannique (ANB) et les États-Unis ne sera le résultat ni d'une volonté désintéressée de libéralisation ni d'une dépendance structurelle des colonies britanniques à l'égard du marché américain (Firestone, 1960 : 759, 766), mais d'une instrumentalisation temporaire de ce dernier en réaction à la perte de l'accès privilégié au marché britannique après l'abrogation, en 1846, des *Corn Laws* et des tarifs préférentiels à l'égard de l'ANB (Creighton, 1942 : 45–46; Latulippe, 1976 : 433–434). Les colonies visent alors à substituer au marché protégé dont elles bénéficiaient sous les *Corn Laws* un débouché pour leurs matières premières. Les États-Unis leur fourniront, éliminant leurs tarifs à l'importation sur ces produits en échange d'un accès élargi aux eaux britanniques de l'Atlantique pour leurs pêcheurs et au fleuve St-Laurent pour leurs navires marchands (Officer et Smith, 1968 : 602).

Or, alors que ce *Traité* entre en vigueur, l'ANB vise déjà surtout le développement d'un marché *intérieur*, par l'entremise d'investissements massifs dans son réseau ferroviaire (Officer et Smith, 1968 : 609). Dans le but d'accroître ses revenus, mais principalement pour protéger un secteur manufacturier naissant stimulé par ces investissements d'infrastructure, le Canada-Uni impose en 1858 et 1859 de nouveaux tarifs à l'importation (les tarifs « Cayley-Galt »), de 20 à 40 pour cent sur une foule de produits manufacturiers en contradiction avec l'esprit du *Traité* de 1854 (Creighton, 1942 : 47–49; Latulippe, 1976 : 450–451; Neill, 1991 : 72–73, 78; Osborne, 1904 : 59). Dès la fin des années 1850, l'intérêt des États-Unis pour la réciprocité avec le Canada s'évanouit donc, la Guerre civile et le protectionnisme qui l'accompagnera finissant ensuite d'en assurer le déclin (Irwin, 2017 : 210–218).

Cette Guerre de Sécession assoira d'ailleurs la domination du Parti républicain protectionniste sur le Parti démocrate libre-échangiste, le tarif moyen sur les importations taxables passant de 19 pour cent en 1857 à plus de 47 pour cent en 1870 (Irwin, 2017 : 210, 222; Graphique 1). La réciprocité avec le Canada sera également abrogée dès 1866, l'ANB se retrouvant alors sans accès privilégié ni aux États-Unis ni à la Grande-Bretagne. Devant cette impasse, le nationalisme canadien s'accroîtra progressivement (Creighton, 1942 : 50) :

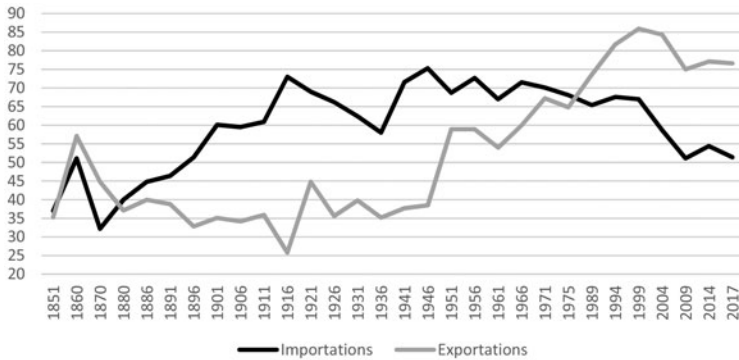
*The insignificant northern provinces were now flanked by two reorganized consolidated nationalities, heavily industrialized, each of which had adopted a realistic political and commercial policy in its own exclusive interest [...] This collapse of the old hopes in the wreckage of the old world of trade and politics brought the provinces to the threshold of economic and political nationalism. In light of the successful examples around them, they saw now how they could use the new concepts of union and expansion as the United States had adapted them for the North American continent [...] The phrase “a national policy for Canada” appears as early as 1869. By the next year it has become definitely associated with the tariff.*

La consolidation du marché intérieur canadien passera d'abord par la Loi constitutionnelle de 1867, l'élimination d'une foule de barrières commerciales internes et la complétion des réseaux ferroviaires (Firestone, 1960 : 758). Puis, dès le début des années 1870 sous l'influence directe de théoriciens et de politiciens protectionnistes tels que Isaac Buchanan, John MacLean, D'Arcy McGee et Alexander Tilloch Galt (Neill, 1991 : 78–91), l'idée d'un tarif canadien élevé gagne en popularité chez les conservateurs de John A. Macdonald (Porritt, 1917 : 178, 192). Dès leur retour au pouvoir en 1878, les conservateurs élaborent la *Politique nationale* (1879) qui aura pour effet —en conjonction avec sa révision de 1887 (« tarif Tupper »)— d'accroître le tarif moyen sur les importations taxables de 19 à 30 pour cent (Graphique 1) puis de faire bondir la proportion taxable des importations en provenance des États-Unis de 45 à 60 pour cent entre 1875 et 1890<sup>3</sup>.

Les tarifs sur les produits textiles, le fer et l'acier augmenteront particulièrement rapidement, illustrant les objectifs d'industrialisation du gouvernement canadien (Beaulieu et Cherniwchan, 2014 : 150, 158; Inwood et Keay, 2013) et notamment de John A. Macdonald lui-même, qui fera siennes les thèses développementalistes des théoriciens de son parti (cité dans Neill, 1991 : 87) : « *the manufactures of the United States have been going on for a long period of time, and large amounts of capital have been realized: all these things we have to fight, in addition to the fact of our industries being in their infancy [...] which add to the reasons why our manufactures have the same right to be encouraged that the child has to look to the parent for guidance until able to walk alone.* »

Le projet de Confédération sera en effet sous-tendu par une doctrine nationaliste favorisant le protectionnisme, la centralisation et l'interventionnisme —notamment sous la forme de subventions ciblées (McDiarmid, 1947 : 151)— à la faveur de l'industrialisation : « *the Conservatives of Sir John A. Macdonald asked Canadians to trust the central government and to support an increasing degree of state intervention in the market. The struggle between interventionist Toryism and classical liberalism did not end in the 1860s but continued to shape Canadian politics in subsequent decades* » (Smith, 2008 : 25). Sous la *Politique nationale*, le nationalisme économique canadien sera axé sur la diversification manufacturière et notamment sur la métallurgie : en plus de l'accroissement des tarifs douaniers visant l'industrie américaine (Taussig, 1891 : 341), les conservateurs instituent dès 1883 un système de subventions destiné aux manufacturiers canadiens de fonte et d'acier (Porritt, 1907 : 197).

Durant cette période, malgré les succès manifestes de la *Politique nationale* en matière de développement industriel (Firestone, 1960; Harris et coll. 2015; Inwood et Keay, 2013), les libéraux dénoncent sévèrement le protectionnisme du gouvernement Macdonald, favorisant la libéralisation des échanges avec les États-Unis. Paradoxalement, le gouvernement de Wilfrid Laurier élu en 1896 intensifiera plutôt largement les subventions à l'industrie métallurgique et s'aliénera les Américains en appliquant aux importations en provenance de l'Empire britannique des tarifs préférentiels largement inférieurs à ceux imposés aux États-Unis (Porritt, 1907, 1917). La volte-face des libéraux et leur recours à une libéralisation discriminatoire des échanges avec l'Empire britannique s'expliquent notamment par la réaction au protectionnisme américain croissant des années 1890. Une série de lois tarifaires votées par le Congrès en 1890 (« tarif McKinley ») et 1897 (« tarif



**Graphique 2.** Exportations vers les États-Unis et importations des États-Unis en % des exportations et importations canadiennes totales (marchandises)<sup>4</sup>

Dingley »), en restreignant l'accès au marché américain des producteurs agricoles et charbonniers du Canada ainsi que de l'industrie textile britannique, incitera le Canada et la Grande-Bretagne à resserrer leurs liens commerciaux (Irwin, 2017 : 169; Taussig, 1891).

En conséquence du protectionnisme américain, le gouvernement Laurier comprit aussi que tout accord de réciprocité avec les États-Unis devrait être préférentiel et donc défavorable à la Grande-Bretagne, ce qui lui était inacceptable (Russell, 1897). Le système de « préférence impériale » institué en 1897 et renouvelé en 1907 relèvera donc d'un compromis sélectif entre protection et libéralisation, alimenté par le sentiment pro-britannique (« *Empire-building* ») dominant au sein du gouvernement, de l'industrie puis de la population en général et qui légitimera l'ouverture de l'économie canadienne aux investissements étrangers, pour autant que ceux-ci soient à prédominance britannique plutôt qu'américaine : « *the federal state and ruling bloc took the easy road to national identity, borrowing heavily from the imperial connection, which was in line with its aim of faster growth by opening up the economy to foreign investment and control* » (Rao, 2010 : 156).

Ce système visera également à réorienter les flux d'importation canadiens des États-Unis vers la Grande-Bretagne (Griffin, 1906; Porritt, 1906; Taylor, 1948). En 1900, 54 pour cent des exportations canadiennes étaient destinées à la Grande-Bretagne contre seulement 36 pour cent aux États-Unis, mais seulement 24 pour cent des importations du Canada provenaient de Grande-Bretagne contre 60 pour cent des États-Unis, un renversement de situation par rapport à 1870 (Firestone, 1960 : 766; Graphique 2). Cette réorientation sera cependant un échec : les importations canadiennes en provenance des États-Unis continueront d'augmenter rapidement, en partie parce que ces derniers contourneront la préférence impériale en exportant au Canada via l'Angleterre, mais surtout parce que les tarifs canadiens ne feront pas le poids face à la disparité des coûts de transport et à la très forte croissance des exportations manufacturières américaines entre 1890 et 1915 (Irwin, 2017 : 298–302; Wickett, 1913).

Ce boom des exportations américaines fera naître aux États-Unis un appétit marqué pour un accès élargi aux marchés étrangers (Irwin, 2017 : 300–301). Les

administrations républicaines se succédant entre 1897 et 1913 tenteront de réconcilier le système protectionniste américain et l'ouverture de nouveaux marchés d'exportation, d'abord par la négociation de traités de réciprocité bilatéraux, puis par une réforme tarifaire (« tarif Payne-Aldrich ») qui établira en 1909 deux paliers de taxation des importations (Fisk, 1910; Irwin, 2017 : 303–329; Lake, 1988 : 119–147; Osborne, 1904). Ironiquement, lorsque le Congrès approuvera en 1911 une entente de réciprocité enfin négociée avec le gouvernement Laurier, ouvrant le marché américain aux producteurs forestiers et agroalimentaires en retour d'une réduction des tarifs canadiens sur l'équipement métallique, industriel et agricole, c'est le Canada qui la rejettera finalement, par suite d'une élection quasi-référendaire ayant porté les conservateurs de Robert Borden au pouvoir (Baker, 1970; Beaulieu et Emery, 2001; Hannigan, 1980; Paton, 1921).

Le nationalisme canadien tel que promu par les conservateurs, alliant impérialisme et anti-américanisme, causera cet échec de l'entente de 1911. L'attitude du Président américain William H. Taft, qui la présentera comme la première étape d'une subordination du Canada aux intérêts américains et comme un moyen de couper les ponts entre le Canada et la Grande-Bretagne, donnera d'autant plus de munitions aux protectionnistes canadiens (Baker, 1970 : 439–440; Hannigan, 1980 : 16–18). Alors que les libéraux sous-estimeront gravement l'influence de l'idéologie protectionniste au Canada (Beaulieu et Emery, 2001; Hart, 2002 : 81; Johnston et Percy, 1980), la « loyauté impériale » et la crainte d'une « annexion » économique, voire politique, du Canada par les États-Unis seront largement exploités par Borden ainsi que par la presse conservatrice et nationaliste (Paton, 1921 : 578–580), alliant stratégie électorale et convictions idéologiques (Baker, 1970 : 442) :

*The most obvious tactic was to turn the issue into one of patriotism rather than economics, to appeal to incipient Canadian nationalism and to what was for many an integral part of this nationalism, the imperial tie. The result was anti-Americanism. Vote-catching, however, was by no means the only factor that influenced the Conservatives. It was sincerely believed that there were dangers inherent in reciprocity.*

Ainsi, alors que la politique commerciale américaine se libéralise sous l'administration démocrate de Woodrow Wilson jusqu'aux années 1920 (Irwin, 2017 : 330–339), les gouvernements conservateurs de Borden et d'Arthur Meighen (1911–1921) persistent sur la voie du protectionnisme et de la préférence impériale, augmentant les tarifs à l'importation en 1912 puis durant la Première Guerre mondiale (Paton, 1921 : 582–584; Taylor, 1948). L'historien Michael Hart (2002 : 86) résumera la situation ainsi :

*For the Conservatives, the National Policy had reinforced the growing identification between protection and nationhood. Many Canadians, particularly in Ontario and Quebec, believed that Canada's existence as an independent nation was directly tied to its ability to protect manufacturers from foreign competition. In addition, many Canadians were prepared to support policies that would knit*



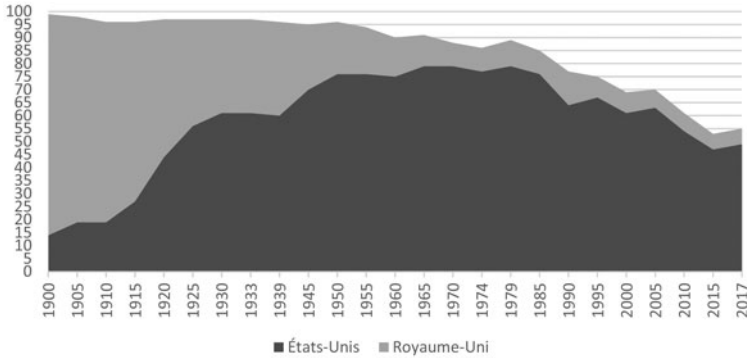
*the far-flung population together into a coherent whole within the British imperial family.*

La libéralisation américaine et les effets de la guerre sur l'économie britannique neutraliseront cependant largement les politiques canadiennes, le commerce avec les États-Unis s'accéléra (Paton, 1921; Graphique 2). Or, alors que les libéraux de Mackenzie King reconquirent le pouvoir en 1921, les républicains de Warren G. Harding en font autant. Dès 1921 (« tarif d'urgence ») et 1922 (« tarif Fordney-McCumber »), les États-Unis réinstaurent un système protectionniste agressif, qui culmine avec le « tarif Smoot-Hawley » (1930) poussant le tarif moyen sur les importations taxables à un sommet historique de près de 60 pour cent (Irwin, 2017 : 348–371; Lake, 1988 : 195; Graphique 1). Le gouvernement Mackenzie, alliant libéralisme et protectionnisme non tarifaire durant les années vingt (McDiarmid, 1947 : 152), choisit de répliquer. En fait, de tous les pays qui répliqueront à Smoot-Hawley par l'entremise de mesures protectionnistes, le Canada sera le plus revanchard (Irwin, 2017 : 401–402, 407; McDonald et coll., 1997 : 803).

Dès 1928–1929, Mackenzie informe les Américains qu'une hausse de tarifs engendrerait des mesures compensatoires et un approfondissement de la préférence impériale, puis dès mai 1930, le Canada abaisse ses tarifs sur des centaines de produits importés de l'Empire britannique tout en haussant la taxation des produits métallurgiques et agricoles américains (Kottman, 1975 : 625–630). À la suite des élections fédérales de l'été 1930, remportées par les conservateurs ayant fait campagne sur le thème « *Canada First* » (McDonald et coll., 1997 : 813; Jacks, 2014 : 22), de nouvelles hausses tarifaires d'urgence (« tarif Bennett ») et des mesures *anti-dumping* sur le textile, l'agroalimentaire et l'équipement électrique américains sont adoptées (Irwin, 2017 : 402; Taylor, 1948), rétablissant le protectionnisme canadien à ses niveaux de 1890 (McDiarmid, 1947 : 153; Graphique 1). À l'initiative du nouveau gouvernement conservateur pro-britannique, Ottawa sera ensuite l'hôte de la « Conférence économique impériale » de 1932 (Irwin, 2017 : 406–407; Jacks, 2014 : 23), à l'occasion de laquelle le Canada signera des ententes de réciprocité préférentielle avec une foule de pays du Commonwealth y compris la Grande-Bretagne, obtenant un accès privilégié au marché de cette dernière pour ses matières premières et agroalimentaires en retour d'une réduction supplémentaire de ses tarifs sur environ deux cents produits manufacturiers britanniques (Jacks, 2014 : 23–24).

### 1934–1994: libéralisation « à la carte »

Au printemps 1933 toutefois, les démocrates de Franklin D. Roosevelt sont portés au pouvoir et y demeureront durant vingt ans. Dès 1934, les politiques commerciales américaines, notamment à l'égard du Canada, sont significativement révisées. La période de libéralisation qui s'ensuivra, néanmoins, ne sera pas dépourvue de motivations nationalistes. Bien que l'import-export canadien ne se soit pas réorienté clairement en direction des États-Unis durant le premier tiers du vingtième siècle (Graphique 2), l'intégration économique nord-américaine s'y sera tout de même approfondie sensiblement par l'entremise d'investissements



**Graphique 3.** Part (%) des investissements directs étrangers totaux réalisés au Canada, États-Unis vs Royaume-Uni<sup>5</sup>

américains croissants au Canada (Graphique 3), puis par l'ouverture de filiales américaines au nord de la frontière. Dès les années 1880, puis davantage encore après 1900, la *Politique nationale* et la préférence impériale incitent les industriels américains à produire directement au Canada de manière à contourner les tarifs douaniers, à se protéger de leurs concurrents des États-Unis, puis à intégrer les marchés de l'Empire britannique (McDiarmid, 1947 : 152).

Beaucoup d'industriels américains opérant au Canada soutiendront même plus ou moins directement, en 1911 puis à nouveau entre 1929 et 1932, le protectionnisme et l'impérialisme canadiens (Rao, 2010 : 166; Scheinberg, 1973). Cela explique en partie pourquoi le gouvernement Roosevelt optera pour la négociation de traités de réciprocité bilatéraux à compter de 1934 (« Loi sur les accords commerciaux réciproques », ou RTAA), dont l'un des premiers sera signé avec le Canada à la fin 1935, immédiatement après le retour des libéraux de Mackenzie King au pouvoir (Kottman, 1965). Afin de rétablir l'accès au marché d'exportation canadien tout en protégeant les intérêts de leurs filiales au Canada (Scheinberg, 1973 : 236), les Américains instrumentaliseront les hauts tarifs établis par Smoot-Hawley afin d'obtenir des concessions du Canada, mais sans remettre en cause la préférence impériale, qui sera exemptée de la clause de « nation la plus favorisée » incluse dans l'entente de 1935 (Goldenberg, 1936 : 209; Hart, 2002 : 123; Irwin, 1998 : 343–344; Schwob, 2009 : 381).

Tant la RTAA de 1934 que l'entente de 1935 avec le Canada engendreront toutefois le recours croissant aux instruments protectionnistes non tarifaires (Goldenberg, 1936 : 212; Kottman, 1965 : 294; Schwob, 2009 : 384–385). Cette « libéralisation relative » doit donc être interprétée à la lumière du nationalisme économique américain, alliant protectionnisme au niveau national et expansion des marchés d'exportation et d'investissement (Schwob, 2009 : 386) : « *the implementation of the RTAA expressed a wish to pursue purely national goals rather than to enter into a real cooperation with other countries or to promote free trade [...]* [Cordell] *Hull himself advocated imports restraints of products benefiting from tariff cuts, when necessary* ». Tout comme la Loi de 1934 sera renouvelée jusqu'en 1945 et au-delà (Irwin, 2017 : 443–471), l'entente canado-américaine de 1935

sera reconduite en 1938 et accélérera, malgré l'intensification du système de préférence impériale durant la Seconde Guerre mondiale (McDiarmid, 1947 : 156), le processus d'intégration nord-américaine que cette dernière aura pour effet de générer (Scheinberg, 1973 : 237; Graphiques 2 et 3).

Au sortir de la Guerre, 75 pour cent des importations canadiennes et 70 pour cent des investissements directs entrant au Canada proviendront des États-Unis (Graphiques 2 et 3). Cette intégration continentale s'accéléra ensuite, les exportations canadiennes vers les États-Unis explosant de 1945 à 1975 (Graphique 2) du fait de la libéralisation des échanges liée au GATT et du déclin des liens commerciaux avec le Commonwealth (Irwin, 2017 : 489; Parizeau, 1958; Wilkinson, 1983). Dans ce contexte, les gouvernements libéraux de Mackenzie King (1945–1948), Louis St-Laurent (1948–1957) et Lester B. Pearson (1963–1968) se montreront très proactifs à l'égard du GATT, qui garantira au Canada un accès stable et relativement dépolitisé au marché américain tout en lui permettant de diversifier ses partenaires commerciaux au-delà de l'Empire britannique en difficulté (Irwin, 2017 : 471–472; Ouellet, 2018 : 2–3).

Durant les années 1950 et 1960, le nationalisme économique canadien réconcilie le multilatéralisme avec une politique de substitution des importations américaines et un interventionnisme compensatoire keynésien à l'interne : « *as part of its adherence to tenets of compensatory liberalism, the federal government played an active role in the postwar reconstruction of the trading system; however, Canadian policy remained mercantilist, aimed at protecting the domestic manufacturing sector. The high tariff policy encouraged foreign investment inflows through the establishment of US branch plants* » (Eden et Appel Molot, 1993 : 237). Pour les gouvernements américains, tant sous Truman (1945–1953) que sous Eisenhower (1953–1961), la libéralisation multilatérale sera également envisagée sous l'angle de l'intérêt national (Irwin, 2017 : 492–493, 498):

*The US share of world trade in manufactured goods was 17 percent in 1937 and stood at 26 percent in 1954 [...] One way of sustaining these exports was for the United States to increase its imports, which would enable foreign countries to earn the dollars they needed to buy American goods [...] American officials wanted to assist Europe's ability to import from the United States not only because it would help maintain exports, but because anything that jeopardized the European recovery and risked economic collapse, political chaos, and possible Communist takeovers would be detrimental to America's national interest.*

Cette conception nationaliste de la libéralisation permet aussi d'expliquer qu'une foule de clauses protectionnistes aient été incluses au GATT dès le départ : on peut penser aux articles 12, 19 et 21, qui permettront le recours au protectionnisme advenant un déficit structurel de la balance des paiements d'un pays, un tort grave causé à ses industries, ou un risque lié à la sécurité nationale (Mayall, 1990 : 93). Cela explique également que, dès les années 1950 et encore davantage dans la foulée des cycles Kennedy et Tokyo du GATT, le recours aux exceptions sectorielles et aux barrières non tarifaires ait été si fréquent. Le secteur agricole, notamment, demeurera largement protégé — par des tarifs douaniers, des quotas d'importation, des subventions de toutes sortes puis des contrôles de la production et des

exportations— tant au Canada (particulièrement inflexible à cet égard) qu'en Europe et aux États-Unis (Ouellet, 2018 : 4; Irwin, 2017 : 525–530; Mayall, 1990 : 106–108).

Un autre exemple de cette libéralisation sélective sera l'*Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile* (1965). Cet accord, crucial pour l'industrie ontarienne, sera conclu suite à l'imposition d'un tarif de 25 pour cent sur les importations de transmissions américaines par le gouvernement conservateur de John Diefenbaker —qui avait auparavant tenté de faire revivre la préférence impériale (Hart, 2002 : 206–212)— puis à l'instauration d'un système de subventions à l'exportation pour l'industrie canadienne des pièces automobiles (Crane, 2006; Anastakis, 2004 : 100). Craignant ce courant protectionniste et surtout la nationalisation de l'industrie automobile canadienne alors évoquée dans certains cercles politiques et syndicaux (Anastakis, 2001, 2004; Thomas, 1967 : 114), l'administration démocrate de Lyndon B. Johnson acquiescera en 1965 à une libéralisation partielle —« *managed free trade* » (Hart, 2002 : 244)— du secteur, soumise à une foule de normes de contenu local canadien et de quotas d'investissement, de production et d'assemblage au Canada imposés aux motoristes américains (Thomas, 1967 : 113; Crane, 2006). Cet accord en dira long sur la « directionnalité » du nationalisme économique canadien (Anastakis, 2004 : 94):

*State actors did seek to improve Canadian production through content requirements and increased investment, but within the context of a continentally integrated industry, one which reflected the economic and political realities which Canadian policy-makers faced. For Canadian state planners working on the auto industry, “economic nationalism” ultimately took the form of continentalism.*

Cette évolution contradictoire, entre libéralisation et protectionnisme, atteindra son paroxysme entre 1970 et 1985. De 1969 à 1974, l'administration américaine de Richard M. Nixon impose une surtaxe de 10% sur toutes les importations (y compris canadiennes), met en place une série d'ententes de restriction volontaire des exportations, de quotas d'importation, de mesures compensatoires et antidumping, et de subventions ciblées, puis abandonne l'étalon-or et le contrôle des capitaux (Finger et coll., 1982; Hamel, 1991; Helleiner, 1994 : 11–114; Irwin, 2017 : 537–555; Ouellet, 2018 : 4; The Yale Law Journal, 1971). Face à ce nouveau nationalisme économique (« *Nixon shocks* ») alliant libéralisation financière et protectionnisme sectoriel, stratégie reprise et perfectionnée par le gouvernement Reagan au tournant des années 1980 (Irwin, 2017 : 573–604), le Canada ne sera toutefois pas en reste (Feldman, 1978; Grey, 1982; Jenkins, 1986 : 161–162).

Alors que le Canada avait ouvert les vannes aux investissements américains durant les années 1950 et 1960, sous les gouvernements Trudeau (1968–1979; 1980–1984) un nouveau nationalisme économique émergera de l'idée selon laquelle l'élimination graduelle des tarifs et autres protections douanières aurait altéré le potentiel des politiques commerciales en tant qu'outils de développement industriel (Hart, 2002 : 274). Celles-ci seront donc réaxées sur la restriction de l'accès des entreprises américaines aux marchés publics, la limitation des investissements américains entrants, puis la « canadiennisation » de la structure de propriété des secteurs minier et pétrolier. Ce nouveau programme sera fortement imprégné des analyses

d'économistes néo-marxistes et nationalistes proches des libéraux tels que Walter Gordon, Mel Watkins, Stephen Hymer et Herb Gray, notamment développées dans une série de rapports cités en introduction (Neill 1991 : 177–179), puis par la résurgence d'un sentiment populaire anti-américain (Rao, 2010 : 170) :

*a century of building national sentiment among Canadians had resulted in sufficient attachment to the country that nationalists could claim to be protecting something unique from American influence. The upsurge in anti-imperialist sentiment, especially sparked by opposition to the Vietnam War, provided a popular basis for anti-empire feeling that had never before reached such levels in Canada. Foreign ownership in the economy prompted fears of underdevelopment and looming backwardness.*

Ce nouveau programme nationaliste prendra en particulier les formes d'un interventionnisme industriel plus agressif, via la Corporation de développement du Canada (1971), la Banque fédérale de développement (1975), l'Agence d'examen de l'investissement étranger (FIRA, 1973), puis la PÉN lancée à l'automne 1980 (Gecelovsky et Kukucha, 2009 : 32–33). La FIRA imposera notamment des plafonds au contrôle des entreprises canadiennes, des normes de transfert technologique, d'approvisionnement, de contenu et de production, puis l'exclusivité sur la commercialisation et l'exportation de certains produits pour les filiales de multinationales opérant au Canada. Entre 1974 et 1981, la FIRA bloquera en moyenne plus de 20% des acquisitions américaines d'entreprises canadiennes soumises à son évaluation (Dalpé, 1987; Globerman, 1984 : 125).

Assimilant le contrôle américain du secteur pétrolier canadien à une fuite des capitaux, la PÉN s'inscrira en droite ligne avec la stratégie portée par la FIRA (Canada, 1980 : 16–22; Jenkins, 1986 : 152). Par l'entremise d'un système de restriction et de taxation des investissements étrangers, de contrôle des prix, d'approvisionnement préférentiel, de partenariats industriels (*joint-ventures*), puis de subventions, la PÉN visera à doubler la propriété canadienne de l'industrie pétrolière et gazière entre 1980 et 1990 (de 27% à 50%), un objectif très populaire auprès de l'électorat, mais très impopulaire auprès de l'industrie, qui sera pratiquement atteint dès 1986 (James et Michelin, 1989 : 65; Jenkins, 1986 : 147; Uslander, 1989 : 327). Sans surprise, des mesures de représailles contestant notamment la légitimité de la FIRA devant le GATT et restreignant l'accès au marché américain pour l'hydroélectricité et le pétrole canadiens seront prises par les administrations Nixon, Carter et Reagan (Dalpé, 1987 : 346–347; Globerman, 1984 : 119; Jenkins, 1986 : 153, 162; Uslander, 1989 : 327).

Paradoxalement, ces tensions commerciales croissantes des années 1970 et 1980, puis la récession de 1982 — en conjonction avec l'échec relatif du cycle Tokyo du GATT face à la prolifération des barrières non tarifaires (Hart, 2002 : 313, 334, 340) — paveront la voie à l'ALÉ et à l'ALÉNA (Irwin, 2017 : 615–618; Miller, 2017 : 3; Ouellet, 2018 : 6–7; Watson, 1987 : 339–340; Wilkinson, 1987 : 207, 211). L'élection des conservateurs de Brian Mulroney en 1984, qui s'étaient positionnés face au gouvernement libéral durant la campagne électorale comme « pro-commerce et pro-américains », facilitera les négociations (Gecelovsky et Kukucha, 2009 : 34–35). De plus, les politiques de « canadiennisation »

appliquées depuis 1970, en ayant imposé des mandats d'exportation aux filiales américaines et en ayant favorisé l'avènement de multinationales canadiennes, auront ironiquement accru l'appui de la grande industrie au libre-échange (Marchildon, 1993 : 53; Watson, 1987 : 343). Pourtant, bien qu'on perçoive ces deux accords comme des points tournants ayant définitivement libéralisé le commerce entre les deux pays, l'ALÉ et l'ALÉNA demeureront peu ambitieux en comparaison de l'intégration européenne, par exemple (Chapman, 1994 : 1; Marchildon, 1993 : 51).

Ni l'un ni l'autre, bien qu'ayant éliminé le peu de tarifs douaniers subsistant entre le Canada et les États-Unis (Chapman, 1994), ne réglera le problème des barrières *non tarifaires*. Plusieurs exceptions et protections sectorielles liées à des enjeux nationaux de sécurité et d'identité seront notamment appliquées aux secteurs de l'agriculture, de l'énergie, de la culture, des télécommunications, des services financiers et de la propriété intellectuelle. Règles d'origine (p. ex. automobiles), subventions industrielles (p. ex. aéronautique) et accès préférentiel aux contrats publics (p. ex. *Buy American*) demeureront également et engendreront plusieurs des contentieux au cœur de la renégociation de l'ALÉNA à compter de 2017 (Chapman, 1994; Ciuriak, 2018; Hufbauer et Jung, 2017; Marchildon, 1993; Miller, 2017; Uslaner, 1989 : 327). L'interminable conflit du bois d'œuvre, remontant au début des années 1980 et concernant l'une des plus importantes industries d'exportation du Canada, aura aussi survécu aux deux accords et démontré que lorsqu'il s'agit de protéger des industries stratégiques et leurs parts de marché continentales, tant le Canada que les États-Unis demeurent prêts à user d'unilatéralisme et à instrumentaliser les échappatoires réglementaires entourant les subventions et les mesures antidumping (Berg, 2004; Charron, 2005; Gagné, 2003; Hufbauer et Jung, 2017 : 8–9).

### Conclusion : de l'ALÉNA à l'ACEUM

Dès le début des années 2000, dans la foulée de la remise en place de tarifs à l'importation sur l'acier et de l'augmentation des subventions agricoles aux États-Unis, les experts du commerce nord-américain recommenceront d'ailleurs à parler de libre-échange « à la carte » pour désigner l'utilisation d'une foule d'échappatoires et notamment de différents types de barrières non tarifaires par les partenaires de l'ALÉNA (Deblock, 2002a, 2002b). La multiplication des accords régionaux de type ALÉNA à partir des années 1990 fut d'ailleurs l'une des conséquences du retour à une approche néo-mercantiliste et « compétitiviste » du commerce : « ni à proprement parler complémentaires ni à proprement parler rivaux du multilatéralisme, ces accords, en combinant autonomie des marchés et autonomie des États, s'inscrivent dans une nouvelle dynamique concurrentielle et institutionnelle qui s'est mise en place en marge du système commercial multilatéral » (Deblock, 2002c : 13). De ce point de vue, les tactiques offensives américaines dans le cadre de la renégociation de l'ALÉNA, de même que les stratégies défensives canadiennes face à celles-ci, n'auront pas constitué une rupture plus qu'une suite logique aux tendances des vingt dernières années.

Le Canada n'aura pas adopté une stratégie d'apaisement ou de contestation juridique pour faire face aux tarifs sur l'acier et l'aluminium de l'administration

Trump : au contraire, le Canada a d'abord, dès l'été 2018, imposé des dizaines de surtaxes sur 17 milliards de dollars en importations d'acier, d'aluminium, de yogourt, d'aliments, de plats préparés, de whisky, de produits cosmétiques et chimiques, de bois, de papier, d'électroménagers, de machinerie, de literie et même de stylos américains<sup>6</sup>. Qui plus est, en plus de n'avoir concédé qu'une brèche mineure au système de gestion de l'offre, le Canada aura, durant les renégociations de l'ALÉNA, défendu farouchement (et dans certains cas, obtenu l'élargissement) de plusieurs autres clauses à tendance protectionniste : exemption généralisée pour les industries culturelles, protections de la propriété intellectuelle, restrictions à la propriété étrangère des entreprises de télécommunication et de services financiers, élimination de la clause de proportionnalité appliquée au secteur énergétique, élimination du mécanisme de règlement des différends investisseur-État et ainsi de suite (Wells 2019). De cette perspective également, la renégociation de l'ALÉNA aura été à l'image de l'évolution des relations commerciales canado-américaines depuis 1867, à cheval entre protection et libéralisation.

Cette approche de « libéralisation à la carte », ainsi que la fermeté du Canada à l'égard des tarifs américains et de ses intérêts défensifs dans le cadre de la renégociation de l'ALÉNA, reflètent toutefois aussi une réorientation des stratégies commerciales canadiennes amorcée sous le gouvernement Harper (Deblock, 2012 : 24), priorisant une diversification des partenaires et des chaînes de valeur du Canada —pensons à l'*Accord économique et commercial global* avec l'Union européenne et à l'*Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste*— et la consolidation de son marché interne, par l'entremise notamment de l'*Accord de libre-échange canadien* (2017). La vigueur des marchés asiatiques y aura évidemment été pour beaucoup, mais on peut également y voir une certaine continuité : au-delà des cycles de protection et de libéralisation ayant marqué les relations commerciales canado-américaines, et malgré les pressions naturelles à l'intégration engendrées par la proximité géographique et le poids économique des États-Unis, le nationalisme économique canadien aura presque toujours favorisé le maintien d'un certain niveau d'autonomie à l'égard du marché américain : d'abord par la « préférence impériale », puis via diverses mesures protectionnistes visant la restriction des importations ou la « canadiennisation », et enfin par le biais d'une garantie d'accès au marché américain doublée d'une diversification des partenaires commerciaux du Canada. L'alternance historique des politiques canadiennes, entre protection et libéralisation, en est le reflet.

## Notes

1 Donald Trump (2018), « Presidential Proclamation Adjusting Imports of Aluminum into the United States » : <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states-4/> (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018).

2 Wilkinson (1983); U.S. International Trade Commission : [https://www.usitc.gov/documents/dataweb/ave\\_table\\_1891\\_2017.pdf](https://www.usitc.gov/documents/dataweb/ave_table_1891_2017.pdf); U.S. Census Bureau : <https://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/CT1970p2-08.pdf> (consultés le 1<sup>er</sup> août 2018).

3 Wilkinson (1983).

4 Wilkinson (1983); UN Comtrade Database : <https://comtrade.un.org/data/> (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018); Firestone (1960 : 766).

- 5 Wilkinson (1983); Bilan des investissements internationaux du Canada 1986 : publications.gc.ca/collections/collection\_2016/statcan/67-202/CS67-202-1986.pdf; Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/cv.action?pid=3610000801> (consultés le 1<sup>er</sup> août 2018).
- 6 Ministère des Finances du Canada (2018), « Contre-mesures en réponse aux tarifs injustifiés appliqués sur l'acier et l'aluminium provenant du Canada » : <https://www.fin.gc.ca/access/tt-it/cacsap-cmpcaa-1-fra.asp> (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018).

## Bibliographie

- Abdelal, Rawi. 2001. *National Purpose in the World Economy. Post-Soviet States in Comparative Perspective*. Ithaca: Cornell University Press.
- Anastakis, Dimitry. 2001. « Continental Auto Politics: The Failure of Opposition to the 1965 Auto Pact in Canada and the United States ». *Michigan Historical Review* 27 (2): 131–156.
- Anastakis, Dimitry. 2004. « Between Nationalism and Continentalism: State Auto Industry Policy and the Canadian UAW, 1960–1970 ». *Labour/Le Travail* 53: 89–126.
- Baker, W. M. 1970. « A Case Study of Anti-Americanism in English-Speaking Canada: The Election Campaign of 1911 ». *The Canadian Historical Review* 51 (4): 426–449.
- Beaulieu, Eugene et Jevan Cherniwchan. 2014. « Tariff Structure, Trade Expansion, and Canadian Protectionism, 1870–1910 ». *The Canadian Journal of Economics* 47 (1): 144–172.
- Beaulieu, Eugene et J. C. Herbert Emery. 2001. « Pork Packers, Reciprocity, and Laurier's Defeat in the 1911 Canadian General Election ». *The Journal of Economic History* 61 (4): 1083–1101.
- Berg, Peter. 2004. « The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute ». *Library of Parliament*, Ottawa: TIPS-98E.
- Canada, Énergie, Mines et Ressources Canada. 1980. *The National Energy Program*. [http://publications.gc.ca/site/archivee-archived.html?url=http://publications.gc.ca/collections/collection\\_2016/rncan-rncan/M23-12-80-4-eng.pdf](http://publications.gc.ca/site/archivee-archived.html?url=http://publications.gc.ca/collections/collection_2016/rncan-rncan/M23-12-80-4-eng.pdf) (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018).
- Chapman, Anthony. 1994 [1988]. « Canada-U.S. Free Trade: The Road to Implementation ». *Library of Parliament*, Ottawa: CIR-88-8E.
- Charron, Michel. 2005. « Lumber I to IV: History of the Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute » *Library of Parliament*, Ottawa: TIPS-134E.
- Ciuriak, Dan. 2018. « Canada's Progressive Trade Agenda: NAFTA and Beyond ». *Institut C. D. Howe*, Commentary No. 516.
- Crane, David. 2006. « Canada-US Auto Pact », *The Canadian Encyclopedia*. <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/canada-us-automotive-products-agreement/> (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018).
- Crane, George T. 1998. « Economic Nationalism : Bringing the Nation Back In », *Millenium-Journal of International Studies*, 27 (1) : 55–75.
- Creighton, D. G. 1942. « Economic Nationalism and Confederation ». *Report of the Annual Meeting (The Canadian Historical Association)* 21 (1): 44–51.
- Dalpé, Robert. 1987. « Politique commerciale et contrôle de l'investissement étranger : l'expérience canadienne ». *Revue canadienne de science politique* 20 (2): 337–361.
- Deblock, Christian. 2002. « Les droits sur l'acier et le protectionnisme. Un commentaire », *Groupe de recherche sur l'intégration continentale*, 10 mars.
- Deblock, Christian. 2002b. « La politique commerciale américaine, ou le libre-échange à la carte », *Groupe de recherche sur l'intégration continentale*, 28 mai.
- Deblock, Christian. 2002c. « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », *Cahiers de recherche du CEIM* 02-03.
- Deblock, Christian. 2012. « Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis à l'heure des trois 'D' », *Cahier de recherche du CEIM*, ISSN 1714–7638.
- Deblock, Christian et Michelle Rioux. 1992. « Le libre-échange nord-américain : le joker des États-Unis? ». Dans *Mondialisation et régionalisation. La coopération économique internationale est-elle encore possible?*, dir. Christian Deblock et Diane Éthier, Montréal : Presses de l'Université du Québec.
- Eden, Lorraine et Maureen Appel Molot. 1993. « Canada's National Policies: Reflections on 125 Years », *Canadian Public Policy* 19 (3) : 232–251.
- Feldman, Lily Gardner. 1978. « Canada and the United States in the 1970s: Rift and Reconciliation ». *The World Today* 34 (12): 484–492.



- Finger, J. M., H. Keith Hall et Douglas R. Nelson. 1982. « The Political Economy of Administered Protection ». *The American Economic Review* 72 (3): 452–466.
- Firestone, O. J. 1960. « Canada's External Trade and Net Foreign Balance, 1851–1900 ». Dans *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, dir. George B. Roberts. Princeton: Princeton University Press.
- Fisk, George M. 1910. « The Payne-Aldrich Tariff ». *Political Science Quarterly* 25 (1): 35–68.
- Gagné, Gilbert. 2003. « The Canada-US Softwood Lumber Dispute: A Test Case for the Development of International Trade Rules ». *International Journal* 58 (3): 335–368.
- Gecelovsky, Paul et Christopher Kukucha. 2009. « Much ado about Parties: Conservative and Liberal Approaches to Canada's Trade Policy with the United States ». *International Journal* 64 (1) : 29–45.
- Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press.
- Globerman, Steven. 1984. « The Consistency of Canada's Foreign Investment Review Process—A Temporal Analysis ». *Journal of International Business Studies* 15 (1): 119–129.
- Goldenberg, H. Carl. 1936. « The Canada-United States Trade Agreement, 1935. » *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 2 (2): 209–212.
- Greenfeld, Liah. 2001. *The Spirit of Capitalism. Nationalism and Economic Growth*. Cambridge & Londres: Harvard University Press.
- Grey, Rodney de C. 1982. « Some Issues in Canada-US Trade Relations ». *Canadian Public Policy* 8 (numéro spécial): 451–456.
- Griffin, Watson. 1906. « The Canadian Manufacturers' Tariff Campaign ». *The North American Review* 183 (597): 195–206.
- Hamel, Bruno. 1991. « La politique commerciale des États-Unis : entre le protectionnisme et le libre-échange ». *Continentalisation, Cahier de recherche* 91 (6).
- Hannigan, Robert E. 1980. « Reciprocity 1911: Continentalism and American Weltpolitik ». *Diplomatic History* 4 (1): 1–18.
- Harris, Richard, Ian Keay et Frank Lewis. 2015. « Protecting Infant Industries: Canadian Manufacturing and the National Policy, 1870–1913 ». *Explorations in Economic History* 56: 15–31.
- Hart, Michael. 2002. *A Trading Nation. Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*. Vancouver: UBC Press.
- Helleiner, Eric. 1994. *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*. Ithaca: Cornell University Press.
- Helleiner, Eric et Andreas Pickel., dir., 2005. *Economic Nationalism in a Globalizing World*. Ithaca: Cornell University Press.
- Hufbauer, Gary Clyde et Euijin Jung. 2017. « NAFTA Renegotiation: US Offensive and Defensive Interests vis-à-vis Canada ». *Peterson Institute for International Economics, Policy Brief* 17–22. <https://piie.com/publications/policy-briefs/nafta-renegotiation-us-offensive-and-defensive-interests-vis-vis-canada> (consulté le 1<sup>er</sup> août 2018).
- Inwood, Kris et Ian Keay. 2013. « Trade policy and industrial development: iron and steel in a small open economy, 1870–1913 ». *The Canadian Journal of Economics* 46 (4): 1265–1291.
- Irwin, Douglas A. 2017. *Clashing Over Commerce. A History of US Trade Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Irwin, Douglas A. 1998. « From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s ». Dans *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, dir. Michael Bordo, Claudia Goldin et Eugene White. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Jacks, David S. 2014. « Defying gravity: The Imperial Economic Conference and the reorientation of Canadian trade ». *Explorations in Economic History* 53: 19–39.
- James, Patrick et Robert Michelin. 1989. « The Canadian National Energy Program and Its Aftermath: Perspectives on an Era of Confrontation ». *American Review of Canadian* 19 (1) : 59–81.
- Jenkins, Barbara. 1986. « Reexamining the 'obsolescing bargain': a study of Canada's National Energy Program ». *International Organization* 40 (1): 139–165.
- Johnston, Richard et Michael B. Percy. 1980. « Reciprocity, Imperial Sentiment, and Party Politics in the 1911 Election ». *Canadian Journal of Political Science* 13 (4): 711–729.
- Katzenstein, Peter J., dir., 1996. *The Culture of National Security*. New-York: Columbia University Press.

- Keohane, Robert O. et Joseph S. Nye 1989. *Power and Interdependence*, New-York: HarperCollins.
- Kottman, Richard N. 1965. « The Canadian-American Trade Agreement of 1935 ». *The Journal of Economic History* 52 (2): 275–296.
- Kottman, Richard N. 1975. « Herbert Hoover and the Smoot-Hawley Tariff: Canada, A Case Study ». *The Journal of Economic History* 62 (3): 609–635.
- Krasner, Stephen D. 1978. *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton: Princeton University Press.
- Lake, David A. 1988. *Power, Protection, and Free Trade. International Sources of U.S. Commercial Strategy, 1887–1939*. Ithaca: Cornell University Press.
- Latulippe, Jean-Guy. 1976. « Le traité de réciprocité 1854–1866 ». *L'Actualité économique* 52 (4): 432–58.
- Marchildon, Gregory P. 1993. « Canadian Trade and Investment: Historical Trends and the Impact of the FTA and NAFTA ». *Built Environment* 19 (1) : 50–59.
- Mayall, James. 1990. *Nationalism and international society*. New-York : Cambridge University Press.
- McDiarmid, O. J. 1947. « Canadian Tariff Policy ». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 253 : 150–157.
- McDonald, Judith A., Anthony Patrick O'Brien et Colleen M. Callahan. 1997. « Trade Wars: Canada's Reaction to the Smoot-Hawley Tariff ». *The Journal of Economic History* 57 (4) : 802–826.
- Miller, Eric. 2017. « Remaking NAFTA: Its Origin, Impact and Future ». *Canadian Global Affairs Institute*, Policy paper. [https://www.cgai.ca/remaking\\_nafta\\_its\\_origin\\_impact\\_and\\_future](https://www.cgai.ca/remaking_nafta_its_origin_impact_and_future) (consulté le 1er août 2018).
- Moravcsik, Andrew. 1997. « Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics », *International Organization*, 51 (4) : 513–553.
- Neill, Robin. 1991. *A History of Canadian Economic Thought*. New-York: Routledge.
- Officer, Lawrence H. et Lawrence B. Smith. 1968. « The Canadian-American Reciprocity Treaty of 1855 to 1966 ». *The Journal of Economic History* 28 (4) : 598–623.
- Osborne, John Ball. 1904. « Reciprocity in the American Tariff System ». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 23 : 55–83.
- Ouellet, Richard. 2018. « Le rôle du Canada dans l'évolution institutionnelle et substantive du système GATT/OMC ». *Center for International Governance Innovation* : Document n° 24.
- Parizeau, Jacques. 1958. « Le commerce du Canada avec le Commonwealth ». *L'Actualité économique* 34 (3) : 383–399.
- Paton, H. S. 1921. « Reciprocity with Canada: The Canadian Viewpoint ». *The Quarterly Journal of Economics* 35 (4) : 571–595.
- Porritt, Edward. 1906. « Canada's Tariff Mood towards the United States ». *The North American Review* 182 (593) : 565–578.
- Porritt, Edward. 1907. « Iron and Steel Bounties in Canada ». *Political Science Quarterly* 22 (2) : 193–223.
- Porritt, Edward. 1917. « Canada's National Policy ». *Political Science Quarterly* 32 (2) : 177–208.
- Rao, Govind C. 2010. « The National Question in Canadian Development: Permeable Nationalism and the Ideological Basis for Incorporation Into Empire ». *Studies in Political Economy* 85 : 169–178.
- Russell, John W. 1897. « Our Trade Relations with Canada ». *The North American Review* 164 (487) : 710–718.
- Scheinberg, Stephen. 1973. « Invitation to Empire: Tariffs and American Economic Expansion in Canada ». *The Business History Review* 47 (2) : 218–238.
- Schwob, Claude. 2009. « Did the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934 initiate a Revolution in the American Trade Policy? ». *Historical Social Research* 34 (4) : 377–389.
- Smith, Andrew. 2008. « Toryism, Classical Liberalism, and Capitalism: The Politics of Taxation and the Struggle for Canadian Confederation. » *The Canadian Historical Review* 89 (1): 1–25.
- Taussig, F.W. 1891. « The McKinley Tariff Act ». *The Economic Journal* 1 (2) : 326–350.
- Taylor, K. W. 1948. « Tariffs ». Dans *The Encyclopedia of Canada, Vol. VI*, dir. W. Stewart Wallace. Toronto : University Associates of Canada.
- The Yale Law Journal. 1971. « The Trade Act of 1971: A Fundamental Change in United States Foreign Trade Policy ». *The Yale Law Journal* 80 (7) : 1418–1455.
- Thomas, Douglas P. 1967. « The Canada-U.S. Auto Trade Agreement ». *Financial Analysts Journal* 23 (4) : 113–117.
- Uslaner, Eric M. 1989. « Energy Policy and Free Trade in Canada ». *Energy Policy* 17 (4) : 323–330.

- Watson, Willian G. 1987. « Canada-US Free Trade: Why Now? ». *Canadian Public Policy* 13 (3) : 337–349.
- Wells, Guy-Philippe. 2019. « Présentation de l'ACEUM, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Un peu plus haut, un peu plus loin », *Chronique commerciale américaine du CEIM* 12 (2).
- Wickett, S. Morley. 1913. « Canada and the Preference: Canadian Trade with Great Britain and the United States ». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 45 : 29–46.
- Wilkinson, Bruce W. 1983. « The Balance of International Payments, International Investment Position and Foreign Trade », *Historical Statistics of Canada*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-516-x/sectiong/4147439-eng.htm> (consulté le 1er août 2018).
- Wilkinson, Bruce W. 1987. « Canada-United States Free Trade: The Current Debate ». *International Journal* 42 (1) : 199–218.

---

**Pour citer cet article :** Rioux XH (2019). « Canada First » : le nationalisme économique et les relations commerciales canado-américaines de la Confédération à l'ACEUM. *Revue canadienne de science politique* 52, 657–675. <https://doi.org/10.1017/S0008423919000568>