

# GRÉTSÉ

Groupe de recherche et d'étude  
sur les transformations sociales  
et économiques

Cahiers du GRÉTSÉ N°17

**Commerce, croissance et emploi  
le cas canadien**

***Christian Deblock et Afef Benessaïeh***

Université du Québec à Montréal  
Département de science politique

Groupe de recherche et d'étude sur les transformations sociales et économiques

Février 1997

Le commerce porteur de paix et de progrès constitue depuis trois cents ans l'un des grands credo de base du libéralisme économique. Porté haut et fort par l'Angleterre tout au long du dix-neuvième siècle, aujourd'hui par les États-Unis, ce credo, qui est aussi celui sur lequel repose l'ordre international d'après-guerre ne susciterait sans doute pas autant de débats et de controverses si la relation entre croissance économique et commerce extérieur, de même que celle entre liberté de commerce et coopération internationale, étaient beaucoup mieux établies, tant sur le plan des faits<sup>1</sup> que sur le plan théorique<sup>2</sup>, que ne veulent le reconnaître la plupart des penseurs libéraux, en commençant par les économistes<sup>3</sup>.

Le débat est loin d'être récent ; il a cependant pris un tour nouveau ces derniers temps. D'une part, les économies sont devenues plus ouvertes et plus intégrées que jamais, ce qui soit dit en passant ne rend que plus désuètes les politiques passées, généralement tournées vers l'intérieur et orientées sur l'action correctrice discrétionnaire de l'État. D'autre part, avec les progrès réalisés en matière de coopération économique internationale, particulièrement depuis la signature des accords de

---

1. Trois arguments sont généralement invoqués en faveur de cette relation : i. la croissance des exportations a toujours été historiquement, surtout depuis la Guerre, supérieure, à celle de la production ; ii. les gains qu'un pays peut tirer du commerce sont tout simplement trop grands pour être ignorés ; et iii. à moins de voir son niveau de vie baisser rapidement, un pays ne peut se couper des grands courants économiques internationaux porteurs de capitaux, de technologie et de savoir-faire.

2. Les négociations commerciales multilatérales du cycle de l'Uruguay Round ont donné lieu à quelques études empiriques mesurant les effets quantitatifs de l'accord sur le commerce mondial et l'impact de sa libéralisation sur le bien-être. L'OCDE (1993) reprend plusieurs de ces études et présente ses propres résultats. L'amélioration du bien-être mondial en 1992, calculée sur la base des prix de 1991 et à l'aide d'un modèle d'équilibre général, est estimée par l'OCDE à 274 milliards de dollars US, dont 188 milliards pour les pays de l'OCDE et 86 milliards pour le reste du monde. Le GATT a lui-même produit ses propres estimations. Les premières estimations étaient assez similaires à celles de l'OCDE, soit 235 milliards de dollars US. Ayant révisé ses premiers calculs après la conclusion de l'accord obtenu en 1994, le GATT (OMC) estime que le revenu mondial devrait augmenter de 500 milliards de dollars en 2005. En général, toutes les études concluent de la manière la plus évasive qu'il soit par une formule du genre : "on a de bonnes raisons de penser que les avantages que les pays tireront de la libéralisation des échanges sont supérieurs aux avantages que les modèles peuvent quantifier". L'un des leitmotifs du GATT/OMC (et des grandes organisations économiques internationales) est de rappeler que, depuis la Guerre, le commerce international et les investissements internationaux se sont accrues beaucoup plus rapidement que le PIB. Une étude de l'OCDE (1995) montre, par exemple, que, dans la plupart des pays de l'OCDE, les avoirs extérieurs ont plus que doublé en pourcentage du PIB depuis le début des années soixante-dix.

3. La connaissance limitée que nous avons de cette relation et d'une façon générale, des facteurs qui contribuent à la réussite des uns et à l'échec des autres, devrait nous inciter, comme économistes, à faire preuve de la plus grande prudence et de la plus grande modestie dans nos analyses comme dans nos recommandations.

Marrakech en 1994, force est de constater avec Sylvia Ostry que l'international est désormais entré dans l'arène nationale, les règles nationales s'enchâssant de plus en plus dans le droit économique international. C'est à l'intérieur de ces nouveaux paramètres que sont aujourd'hui définies les politiques économiques nationales, avec le double résultat que, d'une part, le libre-échange est généralement présenté comme un principe normatif suffisamment bien établi pour que de toutes les options commerciales, ce soit celle qui offre les meilleures garanties d'efficacité et de mieux-être (Krugman, 1993), et que, d'autre part, les effets dynamiques générés par le commerce extérieur sont jugés comme suffisamment importants pour que, de tous les facteurs de la croissance, ce soit sur celui-ci que doivent aller les priorités gouvernementales, non sans faire d'ailleurs par là un dangereux amalgame entre libre-échange et promotion des exportations<sup>4</sup>.

Que le commerce soit tout autant un facteur de rivalité qu'un facteur de rapprochement entre les peuples est un fait qui, pour être d'évidence, est pourtant loin de trouver chez les partisans de la libéralisation du commerce et de l'économie toute l'attention qu'il devrait mériter dans un contexte où ce ne sont pas les arguments qui manquent aux gouvernements pour faire des marchés extérieurs le moyen magique de relancer l'économie, ajoutons que ce ne sont pas non plus les sources de tension systémique qui manquent dans une économie mondiale qui connaît des transformations aussi profondes que celles que fait naître l'apparition en son sein de nouveaux et dynamiques foyers de croissance, en Asie notamment. D'un autre côté, et c'est sur ce second aspect du problème que nous voudrions centrer la discussion dans les pages qui suivent, force est de constater également que si le commerce extérieur a toujours été un stimulant à la croissance important, jamais a-t-il pu être prouvé hors de tout doute que liberté commerciale et croissance économique allaient nécessairement de pair<sup>5</sup>.

---

4. La Banque mondiale dans son rapport de 1991 définit de la sorte une stratégie commerciale "tournée vers l'extérieur", par opposition à une stratégie "tournée vers l'intérieur" : "Une stratégie tournée vers l'extérieur est caractérisée par l'absence de discrimination, au niveau de la politique commerciale et industrielle, entre la production destinée au marché intérieur et les exportations, ou entre l'achat de produits nationaux et l'achat de produits étrangers. Parce qu'elle ne décourage pas les échanges internationaux, cette stratégie non discriminatoire est souvent assimilée, un peu à tort, à une stratégie de promotion des exportations. Par contre une stratégie tournée vers l'extérieur est une stratégie dans laquelle les incitations commerciales et industrielles tendent à favoriser la production pour le marché intérieur aux dépens des exportations. Cette stratégie est plus souvent connue sous le nom de substitution aux importations." (Banque mondiale, 1991, p. 90)

5. Nous retrouvons ici le vieux débat qui oppose depuis longue date les économistes libéraux aux économistes marxistes quant à la question de savoir si l'orientation des économies vers l'extérieur est en soi un moteur de la croissance économique ou bien au contraire un moyen de contourner les effets négatifs du ralentissement de la croissance et de la saturation des marchés. Les économistes libéraux n'ont pas manqué de souligner ces dernières années le rapport qui pouvait exister dans les nouveaux pays industrialisés, notamment dans les "économies dynamiques d'Asie", entre la croissance des exportations, l'orientation marquée des politiques en faveur de la promotion des exportations et le rythme de croissance économique qu'enregistrent ces pays ; et ce, même si la plupart des études sur le sujet sont beaucoup plus nuancées. Les économistes marxistes ont, de leur côté, toujours souligné, d'un côté, le rôle d'exutoire que pouvaient jouer les marchés internationaux, les entreprises y trouvant là le moyen de contourner la surproduction des marchés et, partant, la suraccumulation de capital, et, de l'autre, les rentes de situation qu'entreprises et économies des pays industrialisés pouvaient tirer d'un système économique mondial autoproducteur d'inégalités et de hiérarchies.

Tout au plus pouvons-nous dire que la liberté du commerce est plus propice à la croissance, mais non que l'un entraîne automatiquement l'autre comme nous aurons l'occasion de le préciser plus loin.

Le Canada, comme bien d'autres pays, a fait du libre-échange et de la promotion des exportations les deux grandes pièces maîtresses de sa politique économique internationale, non sans un certain succès d'ailleurs comme le soulignait l'ancien ministre du Commerce international du Canada, Roy MacLaren, dans son message de fin d'année 1995, *Le commerce alimente la croissance et la création d'emplois* (13 décembre 1995). Pour reprendre les propres termes du ministre, un fait "saute aux yeux" : "les exportations canadiennes augmentent à un rythme sans précédent". Et celui-ci d'ajouter, premièrement, que "les exportations représentent maintenant le facteur le plus important de la croissance de notre PIB et l'un des plus importants générateurs d'emplois", chaque milliard de dollars d'exportation contribuant au maintien de 11 000 à 12 000 emplois, et, deuxièmement, que ces "résultats exceptionnels", le Canada les doit moins à l'évolution de la valeur du dollar canadien, au demeurant très favorable aux exportations, qu'à l'élargissement de l'accès aux marchés, de la demande croissante à l'échelle internationale de biens et de services canadiens et par les succès des entreprises canadiennes à l'étranger, celles relevant "avec succès les défis du marché mondial" (Canada, 1995). Il est clair, et nous aurons l'occasion de le vérifier plus loin, que la performance commerciale du Canada est depuis quelques années tout à fait remarquable, surtout si nous la comparons à celle des années 1970. Néanmoins, le message du ministre serait sans doute plus convaincant si les "résultats exceptionnels" sur le plan extérieur dont il parle, et que personne ne conteste, s'accompagnaient de résultats tout aussi exceptionnels sur le plan interne. Or tel n'est pas le cas, puisque ni la croissance économique ni la création d'emplois ne sont vraiment au rendez-vous ! Le Canada n'est pas le seul pays à connaître un tel paradoxe. Nombreux sont en effet ceux qui, comme lui, tirent assez bien leur épingle du jeu et ramassent, sur le plan commercial, les fruits d'une politique commerciale apparemment fort efficace mais qui, pourtant ne connaissent ni une croissance économique ni une création d'emplois qui soit à la hauteur de ces résultats.

Un commerce prospère sans croissance économique ni création d'emploi questionne à tout le moins le lien de causalité entre le premier et les derniers. Après avoir pris la mesure de la performance commerciale et économique du Canada ces dernières années (partie 1), c'est dans cette direction que nous voudrions ouvrir la discussion. Sur un plan général tout d'abord, en essayant de voir dans la partie 2 quelles leçons nous pouvons tirer de l'expérience récente des pays en développement, ainsi que de celle des pays industrialisés dans ce domaine ; sur le plan plus particulier du Canada ensuite dans la partie 3, ce qui nous conduira à revenir, dans un premier temps, sur les études réalisées autour du libre-échange et, dans un deuxième temps sur le terrain des faits, pour avancer à titre

---

Ils rejoignent cependant les économistes libéraux quant à la vision unifiée et autorégulée par les jeux du marché qu'ils ont de l'économie mondiale.

exploratoire deux hypothèses. La première hypothèse a trait au découplage du secteur international et du secteur domestique de l'économie, découplage qui s'expliquerait par l'insuffisance des politiques à développer les capacités de l'offre de l'économie, renforcée par une compression de la demande domestique pour des raisons de compétitivité internationale. La seconde hypothèse a trait, quant à elle, aux effets systémiques de l'accord de libre-échange, remarquablement sous-estimés d'ailleurs par la plupart des études qui ont été réalisées au moment des discussions commerciales. L'un de ces effets, et non des moindres pensons-nous, est celui qu'a pu entraîner sur l'organisation des entreprises un accord qui, faisant passer les processus intégratifs par le marché, a eu pour résultat notable d'accroître considérablement la marge de manoeuvre de ces dernières. Celle-ci étant aujourd'hui à peu près totale, l'organisation de la production au sein de l'espace économique nord-américain ne se trouve plus désormais déterminée en fonction des priorités nationales mais en fonction des seules priorités décisionnelles des grandes entreprises, que celles-ci soient canadiennes ou américaines.

Un dernier mot avant d'entrer dans l'analyse des faits : si le problème que nous entendons soulever par la première hypothèse en est un que nous pouvons qualifier d'enchâssement — des économies nationales dans l'économie mondiale —, celui que nous entendons soulever par la seconde en est un de convergence entre deux types de rationalité, celle des entreprises d'un côté et celle des États de l'autre. Ces deux problèmes ont toujours été au centre des débats sur les politiques économiques, à ceci près cependant qu'ils n'ont jusqu'à présent trouvé de solution qu'à l'intérieur de deux cadres de pensée, libéral et national respectivement. La globalisation des marchés a montré les limites du cadre national. Mais ne serait-elle pas aussi en train de nous montrer les limites du cadre libéral ? C'est la question que nous posons en filigrane dans les lignes de ce texte, non sans nous demander par la même occasion s'il n'y a pas lieu de repenser les politiques économiques en des termes moins conventionnels que cela n'a été le cas jusqu'à présent, et partant, de commencer à nous interroger sérieusement sur les fondements théoriques d'une politique économique qui n'a jamais été définie autrement qu'à l'intérieur de deux visions du monde aussi irréconciliables que mythiques : celle d'un monde sans État qui ne serait régi que par les seuls jeux du marché d'un côté ; celle d'un monde tout État qui ne serait régi que par les jeux de puissance, de l'autre.

## **Partie 1 : Les faits**

Nous avons divisé cette partie analytique en quatre sections. Dans la première section, nous nous proposons de dresser un portrait général des tendances récentes des comptes extérieurs du Canada. Dans la deuxième section, nous dirons quelques mots de la question connexe des investissements internationaux. Nous aborderons ensuite l'investissement et la productivité. Dans la

quatrième section enfin, nous procéderons à une étude à la fois historique et comparative de la croissance économique au Canada. Précisons avant de commencer que, d'un point de vue méthodologique, nous avons voulu surtout nous concentrer sur la période qui couvre les deux dernières décennies et que les indicateurs retenus l'ont été en rapport avec la problématique de l'article.

Trois faits significatifs ressortent des comptes extérieurs du Canada : 1a. les exportations et les importations ont considérablement augmenté ces dernières années, avec le résultat que l'économie canadienne est aujourd'hui plus ouverte que jamais ; 1b. le Canada a amélioré sa position concurrentielle sur les marchés internationaux ; 1c. la balance commerciale canadienne est fortement excédentaire, et la balance des services bien que toujours déficitaire montre des signes encourageants. Ces faits vont clairement dans le sens des attentes de la politique économique canadienne ; 1d. l'économie canadienne est la plus ouverte des trois économies nord-américaines, mais la croissance des exportations et des importations ne vient pas stimuler davantage l'économie .

En ce qui a trait aux investissements étrangers, deux éléments de synthèse se démarquent : 2a. Les années 1970 et le début des années 1980 furent marqués par un tarissement progressif des flux d'investissements directs en provenance de l'étranger et, inversement, par une orientation de plus en plus marquée à partir de 1978 par une augmentation rapide des investissements canadiens à l'étranger, ce qui équilibre aujourd'hui les entrées et les sorties de capitaux ; 2b. La part des États-Unis dans les investissements canadiens à l'étranger est revenue au seuil initial des 53 % après une période d'augmentation substantielle durant les années 80, tandis que les investissements américains au Canada sont allés en déclinant durant la même période.

En relation avec la productivité, l'investissement canadien présente des faiblesses sur plusieurs points : 3a. on peut remarquer un ralentissement général du taux de croissance moyen des investissements, tant au Canada qu'aux États-Unis ; 3b. les investissements en biens de production ont augmenté plus vite au Canada qu'aux États-Unis, ce qui démontre l'effort des entreprises canadiennes pour stimuler leur productivité, malgré l'intensité moindre de leurs investissements en rapport à la formation brute de capital fixe et de la production ; 3c. la productivité canadienne connaît des taux de croissance médiocres et le Canada se situe à cet égard au dernier rang du G-7 ; 3d. les dépenses canadiennes en recherche et développement (R&D) sont remarquablement faibles.

Pour finir, l'économie canadienne traverse une phase d'anémie assez marquée depuis le milieu des années 70, époque coïncidant avec l'ouverture commerciale à l'extérieur. La croissance économique est lente et le chômage en constante progression : 4a. la conjoncture canadienne suit d'assez près celle des États-Unis, tout en accusant de manière plus amplifiée les périodes récessionnistes, sans pour autant connaître une plus grande reprise en période de croissance ; 4b. actuellement, l'écart entre les taux de chômage canadien et américain a tendance à se creuser en

récession comme en phase de croissance, et le taux d'activité est en constante diminution au Canada depuis le début de la décennie ; 4c. le ralentissement du taux de croissance canadien entraîne l'augmentation du taux de chômage et le creusement du déficit.

Pris dans l'ensemble, ces indicateurs montrent bien l'existence d'une démarcation notable entre les performances remarquablement positives du secteur extérieur canadien, et les résultats nettement moins dynamiques de l'économie domestique. Voyons ceci plus en détail.

### **1. Les comptes extérieurs du Canada**

1a. L'une des grandes puissances commerciales du monde, le Canada affiche depuis le début quelques années une performance tout à fait exceptionnelle sur le plan commercial. Ainsi les exportations de marchandises ont-elles crû, en volume, de 9,5 % en moyenne par année entre 1990 et 1995. Mentionnons aux fins de la comparaison que, durant la même période, les exportations mondiales ont augmenté au taux annuel moyen de 6 %, celles des États-Unis (7,6 %), et celles des économies dynamiques d'Asie de l'Est de 11 %<sup>6</sup>.

Le graphique 1 nous donne un aperçu général de l'évolution des grands indicateurs commerciaux du Canada et des États-Unis. Les données couvrent les périodes allant de 1978 à 1995. Les données préliminaires pour 1996 ont été ajoutées. L'année 1986 sert d'année de référence, ce qui nous permet d'avoir un peu plus de recul historique. Premier constat : l'accélération de la croissance des exportations (et des importations) à partir de 1992 est très discernable. Celles-ci augmentent depuis lors à un rythme plus élevé que celles des États-Unis, par contre, en prenant 1986 pour année de référence, on notera que la croissance des exportations a été plus forte aux États-Unis qu'au Canada. Il faut d'ailleurs noter, qu'en comparaison des autres grands pays de l'OCDE (G-7), le Canada et les États-Unis affichent ces dernières des taux de croissance de leurs exportations de beaucoup plus forte, croissance qui a permis d'ailleurs aux États-Unis de redevenir la première nation commerciale du monde, devant l'Allemagne et le Japon<sup>7</sup>.

Le graphique nous donne aussi l'évolution des résultats à l'exportation pour les deux pays. Les résultats à l'exportation sont un indicateur de performance que l'OCDE définit comme étant le rapport entre les exportations en volume et les marchés à l'exportation. Les marchés à l'exportation sont, quant à eux définis, pour chaque pays, à partir de la moyenne pondérée des importations en volume de ses marchés<sup>8</sup>.

---

6. Hong Kong, Malaisie, Corée, Singapour, Taiwan et Thaïlande.

7. Le taux de croissance moyen des exportations a été, entre 1990 et 1994, de 7 % par année en Amérique du Nord, contre 2 % pour l'union européenne et 8 % pour le Japon.

8. Les pondérations sont établies pour les exportations sur les échanges commerciaux de 1991 et pour les marchés à l'exportation, sur la base des exportations du pays exportateur de l'année précédente.

Deux constats peuvent être faits ici. Tout d'abord, il faut noter, ce que nous montrent pas ici les graphiques, que le Canada et les États-Unis sont les deux seuls pays du G-7 à avoir vu leurs résultats à l'exportation s'améliorer depuis 1986, ce qui, au demeurant, va dans le sens des résultats observés précédemment. Ensuite, des deux pays, ce sont les États-Unis qui ont le plus sensiblement progressé sur leurs principaux marchés. C'est particulièrement visible pour les produits manufacturés. Dans ce secteur d'exportation, le Canada enregistre des résultats moins bons que les États-Unis, puisque ses exportations ont tendance à progresser moins vite sur ses principaux marchés que celles en provenance de d'autres pays, alors qu'au contraire, les États-Unis ont vu leur exportations progresser plus rapidement. Ceci va dans le sens d'ailleurs de l'évolution des parts détenues par les deux pays dans le commerce mondial. La part des États-Unis dans les exportations mondiales est passée de 10,6 % en 1986 (1987 : 10,3 %) à 11,7 % en 1995, alors que celle du Canada est passée, entre ces deux dates de 4,7 % à 3,9 %<sup>9</sup>.

1b. Le Canada occupait, en 1995, le 8<sup>ème</sup> rang mondial pour les exportations de marchandises et le 9<sup>ème</sup> rang pour les importations. En ce qui a trait aux seuls produits manufacturés, le Canada occupait le 9<sup>ème</sup> rang mondial pour les exportations et le 7<sup>ème</sup> rang. Pour les services, le Canada se classe au 15<sup>ème</sup> rang pour les exportations et au 9<sup>ème</sup> rang pour les importations. Sa part dans le commerce mondial était, en 1995, de 3,9 % pour les exportations et de 3,4 % pour les importations de marchandises, de 3,4 % et 4 %, respectivement, pour les produits manufacturés, et de 1,7 % et de 2,5 % pour les services<sup>10</sup>. Après avoir reculé sur les marchés internationaux des années soixante-dix au milieu des années quatre-vingts, le Canada a vu sa position au sein de l'économie mondiale se stabiliser, et même se renforcer depuis le début de la décennie actuelle. On peut présumer que l'économie canadienne a amélioré sa position concurrentielle sur les marchés internationaux. La question est de savoir si cette amélioration est due à des facteurs conjoncturels ou si elle est attribuable à un phénomène plus solide de "redynamisation" de l'économie ainsi que le ministre MacLaren en avançait l'hypothèse. Nous reviendrons plus loin sur cette question centrale, lorsque nous aborderons les investissements et la productivité ; pour le moment, essayons de voir ce qu'il en est de la compétitivité de l'économie canadienne.

La compétitivité est, on le sait, un concept micro-économique qu'il est toujours quelque peu hasardeux de transposer au niveau macro-économique (OCDE, 1992). C'est un concept qui est aussi toujours relatif, la compétitivité d'un pays se mesurant non dans l'absolu mais en rapport avec celle des autres pays. Néanmoins, il est possible de se faire une idée des tendances en la matière en

---

9. Sources : OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, décembre 1996. Il faut cependant remarquer que la part du Canada dans le commerce mondial est beaucoup plus procyclique que ne l'est celle des États-Unis. Une vue plus longue montre une certaine stabilité autour de 4 %, avec des fluctuations comprises entre 3,4 % et 4,7 % depuis 1980.

10. Les données sont tirées du rapport annuel de l'OMC.



recourant à deux méthodes : celle que retient l'OCDE et celle que retient le *World Competitiveness Report*. Dans le premier cas, il s'agit surtout de comparer l'évolution relative d'un certain nombre d'indicateurs de prix et de coûts de production ; dans le second cas, il s'agit de mesurer à partir d'une batterie d'indicateurs multicritère la capacité relative d'une économie à développer des avantages compétitifs, une capacité qu'il s'agit ensuite de pondérer en prenant en considération la perception que se font les milieux d'affaires de ces avantages pays par pays. La méthode de l'OCDE a le double défaut de ne considérer que l'évolution des prix relatifs et de ne pas être insensible aux évolutions des taux de change. Elle nous donne cependant une vue à court terme de la compétitivité et constitue une bonne indication de la performance des politiques publiques en matière de contrôle des prix et des coûts, de même que de celle des entreprises en matière de gains de productivité, à condition cependant que ces gains se traduisent en termes de prix. L'indicateur du *World Competitiveness Report* est sans doute loin d'être sans critique<sup>11</sup> (Merlin, 1995) ; il a néanmoins le mérite de nous fournir une indication d'ensemble de l'évolution de la compétitivité d'un pays à partir de multiples indicateurs et surtout de prendre en compte les perceptions des premiers acteurs concernés, les entreprises. Ceci étant précisé, voyons ce qu'il en est dans les deux cas.

Le graphique 1 nous montre les tendances des prix à l'exportation et à l'importation, de même que l'évolution des termes de l'échange depuis 1978. Les trois graphiques n'appellent pas de commentaire, sinon que nous pouvons relever que les prix à l'exportation canadiens ont tendance à augmenter plus vite que les prix américains depuis 1992, les termes de l'échange évoluant en conséquence de manière plus favorable au Canada qu'aux États-Unis. Ainsi les prix à l'exportation<sup>12</sup> ont-ils augmenté, en moyenne, de 1,7 % entre 1979 et 1989 aux États-Unis et légèrement baissé entre 1979 et 1995. Ils ont augmenté, au Canada, de 2,6 % entre 1979 et 1989, et de 1,4 % entre 1979 et 1995. Quant aux prix à l'importation, ils ont augmenté, entre 1979 et 1989, de 3,5 % aux États-Unis et de 3 % au Canada ; de 1,4 % et de 0,2 % dans les deux pays, entre 1979 et 1995.

Au graphique 2 se trouvent reportées l'évolution des coûts relatifs de main-d'oeuvre (2-1) et celle des prix à l'exportation (2-2) pour le Canada et les États-Unis. Dans la partie inférieure du graphique (2-3), on retrouvera également l'évolution des taux de change effectifs. Il apparaît clairement des graphiques que les États-Unis ont considérablement amélioré leur position concurrentielle depuis 1986, et que le Canada est aussi parvenu à améliorer la sienne depuis 1992.

---

11. À ce propos, on ne peut manquer de relever que les résultats commerciaux des États-Unis sont loin d'être à la hauteur de la position qu'ils occupent sur l'échelle de compétitivité, voire même qu'ils sont très loin de répondre aux attentes d'une politique commerciale que l'administration présidentielle actuelle qualifie pourtant d'agressive. Mais d'un autre côté, rares sont les observateurs qui établissent un lien à l'heure actuelle entre la bonne santé affichée par l'économie américaine, notamment sur le plan de la création d'emplois, les nouvelles orientations prises par cette politique et l'intégration plus forte de l'économie américaine à l'économie mondiale.

12. Valeur moyenne des exportations.

Ces progressions, qui n'ont pas été sans effets sur les résultats commerciaux des deux pays, doivent cependant être également considérées à la lumière des variations de la valeur des monnaies sur les marchés des changes. Ainsi l'amélioration de la position concurrentielle des États-Unis n'est-elle pas étrangère à la dépréciation du dollar qui a suivi les accords du Plaza (1985) et du Louvre (1987). Dans le cas du Canada, l'évolution du taux de change effectif est étroitement liée à l'appréciation de la valeur de sa monnaie par rapport au dollar des États-Unis. Le prix du dollar canadien en monnaie américaine a baissé de 1981 à 1986, augmenté de 1987 à 1991, et baissé de nouveau par la suite jusqu'en 1995. La relation entre l'évolution des coûts unitaires de main-d'oeuvre et celle du taux de change ne prête guère ici à commentaire, sinon que, sans exclure d'autres facteurs, il existe un rapport étroit entre la performance sur les marchés d'exportation et la valeur du dollar sur les marchés des changes. Que nous dit maintenant l'indicateur du *World Competitiveness Report* ?

Classé quatrième parmi les pays de l'OCDE en 1989, le Canada occupait le onzième rang en 1993. En comparaison, les États-Unis se classaient troisième en 1989 et deuxième en 1993, le Japon premier. Depuis 1994, le classement inclut un certain nombre de nouveaux pays industrialisés, ce qui rend plus difficiles les comparaisons. Quoi qu'il en soit, le Canada s'est classé seizième en 1994 et douzième en 1995, les États-Unis premiers pour ces deux années et le Japon troisième et quatrième. En somme, ce que nous indiquent ces données, c'est que le Canada tend quelque peu à reculer tant au chapitre des différents indicateurs retenus pour évaluer la compétitivité des pays qu'au chapitre des perceptions que se font les entreprises des pays sur ce plan. Nous verrons plus loin, dans la troisième partie, que ces constats vont dans le sens des tendances que l'on peut observer en matière d'investissements internationaux, de même que dans le sens des résultats financiers qu'affichent les filiales canadiennes des entreprises multinationales américaines. Ce que nous retenons pour le moment, c'est que dans l'immédiat, l'effet dollar et l'effet prix jouent en faveur de l'économie canadienne sur les marchés internationaux, mais que par contre l'environnement économique canadien se détériore.

1c. L'évolution très favorable du solde de la balance commerciale est un autre fait notable des deux dernières décennies. Le graphique 4 retrace l'évolution du solde, rapporté au PIB, du compte de la balance des opérations courantes du Canada et des États-Unis depuis 1978 ; le graphique 5, l'évolution des soldes pour le Canada des trois grandes composantes de la balance courante, soit le solde commercial, le solde des services, et le solde des revenus de placement.

Dans le cas des États-Unis, nous pouvons identifier clairement trois périodes : deux périodes durant lesquelles la position extérieure des États-Unis s'est fortement détériorée, soit 1982-1987 et 1992-1995<sup>13</sup>, et une période durant laquelle il y a eu une amélioration, soit 1988-1991. L'évolution

---

<sup>13</sup>. On peut aussi extrapoler à 1996, puisqu'après une amélioration sensible, la balance commerciale américaine a de nouveau tendance à se détériorer rapidement.

du rapport du solde des opérations courantes et du PIB affiche un profil assez différent de celui des États-Unis. C'est à partir de 1983 que le déficit courant commence très nettement à se creuser au Canada, pour atteindre - 4,1 % du PIB en 1989 et se maintenir à peu près à ce niveau jusqu'en 1993. Par la suite, on voit la situation progresser très nettement, le solde du compte courant devant atteindre, selon les prévisions - 0,5 % du PIB en 1996 (- 3,3 milliards de \$ can.), ce qui constitue en soi un excellent résultat.

Par le passé, le solde de la balance courante du Canada a toujours été en étroite relation avec le solde de la balance commerciale. Les données récentes ne font pas exception puisqu'elles montrent clairement que l'amélioration du solde de la balance courante du Canada est directement attribuable au solde du compte de marchandises, solde qui a atteint en 1995 le niveau record de 28,4 milliards de dollars, un niveau qui, selon toute probabilité devrait être égalé sinon dépassé en 1996. Toutefois, comme le montre le graphique, le solde du compte des marchandises, aussi important soit-il, reste, en pourcentage du PIB, en deçà des niveaux atteints lors de la reprise économique qui a suivi la récession de 1981-82. En pourcentage du PIB, il s'élevait à 3,7 % en 1995, alors qu'il avait atteint les niveaux records de 4,7 % en 1982 et de 4,3 % et 4,5 % en 1983 et 1984. Cela dit, l'amélioration du solde courant est notable, notamment avec les États-Unis, son principal partenaire commercial. Le Canada a enregistré non seulement enregistré avec ces derniers les deux plus importants excédents commerciaux de son histoire en 1994 et 1995, mais aussi en 1995 son plus important excédent courant, soit 8,9 milliards de dollars<sup>14</sup>.

Le solde des services commerciaux et celui des revenus de placement sont traditionnellement déficitaires, le déficit ayant même fortement tendance à se creuser avec le temps, que ce soit en valeur ou en pourcentage du PIB. Le graphique 5 permet de constater que le solde des revenus de placement continue de peser lourdement sur la balance des opérations courantes canadiennes. En 1995, ce solde a été déficitaire de 30,6 milliards de dollars (3,9 % du PIB), alors que le solde commercial a été, quant à lui, excédentaire de 28,4 milliards de dollars<sup>15</sup>. L'élément le plus intéressant demeure toutefois le compte des services. Entre 1991 et 1995, les revenus<sup>16</sup> ont crû au taux annuel moyen de 10,4 % et les dépenses, au taux de 4,9 %. Il n'en reste pas moins que ces taux restent inférieurs à ceux enregistrés par les exportations et les importations de marchandises, qui ont augmenté, en moyenne entre ces deux années (en valeur), de 16 et 13,4 %, respectivement.

---

14. C'était en 1985 que le Canada avait enregistré le plus haut excédent de son histoire, avec 8,9 milliards de dollars.

15. 48 % des revenus de placement proviennent des États-Unis et 52 % des paiements l'ont été à des résidents de ce pays. En comparaison, rappelons que 80 % des exportations vont et 75 % des importations de marchandises proviennent des États-Unis. Dans le cas des services, les pourcentages sont respectivement de 54 % et de 63 % pour les revenus et les dépenses.

16. Y compris les bénéfices réinvestis.

Id. Voyons maintenant ce qu'il en est du degré d'ouverture de l'économie canadienne. Nous verrons ensuite ce qu'il en est de la contribution du secteur extérieur à la croissance de l'économie.

Le rapport des exportations et des importations de biens et services au PIB constitue un bon indicateur du degré d'ouverture des économies. Le tableau 1 nous donne les pourcentages, par grandes périodes depuis 1960, pour le Canada, les États-Unis et le Mexique. Le graphique 2 nous donne, quant à lui, en moyennes mobiles de trois ans, aux prix du marché et à prix constants, l'évolution du rapport des exportations et des importations au PIB pour le Canada et les États-Unis depuis la Guerre.

En raison de la conjoncture très difficile que traverse actuellement le Mexique, l'année 1995 doit évidemment être prise avec circonspection<sup>17</sup>. L'année 1994 est sans doute statistiquement plus significative. Quoi qu'il en soit, nous pouvons constater, d'après le tableau 1, que le rapport des exportations au PIB était, en 1994, de 10,6 % aux États-Unis, de 12,9 % au Mexique et de 33,6 % au Canada<sup>18</sup>. Les données relatives aux importations vont dans le même sens. Si nous comparons ces pourcentages à ceux observés durant les années 1960, il est clair que, dans les trois cas, les économies sont aujourd'hui beaucoup plus ouvertes qu'elles ne l'étaient durant cette période, à ceci près cependant que, des trois, c'est l'économie canadienne qui, non seulement, est la plus ouverte, mais aussi celle qui s'est le plus ouverte ces dernières années. Ainsi, le rapport des exportations et des importations au PIB a-t-il gagné, entre les années soixante et les années quatre-vingt-dix, respectivement, un peu plus de 5 points et un peu plus de 7 points de pourcentage aux États-Unis, un peu plus de 5 points et plus de 8 points au Mexique, mais près de 14 points dans les deux cas au Canada.

Si nous comparons uniquement le Canada et les États-Unis, il est tout à fait significatif de relever qu'aujourd'hui, au Canada, c'est environ 35 % du PIB qui dépend du commerce extérieur, contre 12 % environ aux États-Unis. Le graphique 2 est à cet égard fort révélateur. Nous avons conservé les mêmes échelles pour les deux pays. L'intérêt du graphique est de montrer l'évolution des deux séries, exportations et importations, aux prix du marché et à prix constants. On relèvera surtout, dans le cas canadien, que si la tendance est à l'ouverture depuis le milieu des années soixante, un phénomène auquel ne fut pas étranger le pacte de l'automobile, le phénomène s'est accentué ces dernières années, ce qui est encore plus visible lorsque nous considérons les séries à prix constants. Aux États-Unis, c'est surtout depuis le milieu des années 1980 que le phénomène

---

17. Le ratio des exportations et des importations au PIB est un ratio qui subit sensiblement les influences de la conjoncture, ainsi qu'on peut le constater d'après le graphique dans le cas canadien. Il est également tributaire de l'évolution différenciée des prix au numérateur et au dénominateur.

18. Mentionnons que le Canada est, après la Belgique-Luxembourg, l'Irlande et les Pays-Bas, les pays de l'OCDE qui affiche actuellement le degré d'ouverture sur l'extérieur le plus élevé.

d'ouverture sur l'extérieur fait sentir ses effets. Comme dans le cas du Canada, la tendance s'accroît, mais pas de manière aussi prononcée.

En ce qui a trait à la contribution du commerce international à la croissance du PIB, le tableau 2 nous donne, par période, le taux de variation annuel moyen des différentes composantes de la demande finale, en commençant par les exportations et les importations.

On notera deux choses. Tout d'abord, le taux de croissance moyen des exportations de marchandises (en volume) a été, pour les États-Unis, de 5,1 % entre 1980 et 1989 et celui des importations, de 7,2 %<sup>19</sup>. Ils ont été pour le Canada, respectivement, de 5,5 % et 6,6 % entre ces deux années. Pour la période allant de 1990 à 1995, ils ont été, respectivement, de 6,6 % et de 7,3 % aux États-Unis, et de 9,1 % et de 7,1 % au Canada. Ceci va dans le sens des observations précédentes : le Canada affiche dans l'ensemble une meilleure performance au chapitre des exportations que les États-Unis. Dans les deux cas cependant, les importations progressent très rapidement, davantage cependant aux États-Unis qu'au Canada.

Le tableau 2 nous permet par ailleurs de noter qu'il existe, tant au Canada qu'aux États-Unis, une relation très étroite entre le taux de croissance du PIB et celui de la consommation privée et publique. Les années de forte croissance ont été celles durant lesquelles la consommation privée et la consommation publique ont crû très rapidement, ces dernières entraînant par ailleurs dans leur sillage, par effet d'entraînement, la formation brute de capital fixe en équipement et en construction. La question, et nous y reviendrons plus loin, elle est tout à fait centrale, est d'expliquer, indépendamment du fait qu'elles tendent sur le plan des équilibres macro-économiques à s'annuler plus ou moins mutuellement lorsque les taux de variation sont assez comparables, pourquoi, d'un côté, la croissance des exportations et des importations ne viennent pas stimuler davantage l'économie et, de l'autre, pourquoi cette dernière réagit, aujourd'hui finalement beaucoup plus mal qu'on pouvait se l'imaginer au ralentissement très marqué des dépenses privées et publiques.

En résumé, toutes choses étant égales par ailleurs, l'examen des comptes extérieurs nous conduit à dire sans crainte que le Canada a tiré son épingle du jeu de la libéralisation des échanges, pour ne pas dire du libre-échange avec les États-Unis puisque c'est avec ce pays qu'il réalise actuellement la majeure partie de son commerce et de ses échanges internationaux. Par contre, l'autre fait saillant, c'est que, si la croissance des exportations a fortement contribué à la croissance de l'économie canadienne, il n'en demeure pas moins que cette croissance économique reste contrainte par le très faible taux de variation de la demande intérieure, des dépenses privées courantes notamment. Le phénomène n'était pas très perceptible pendant les années 1980, il est devenu très évident depuis le début de la décennie. Ceci nous conduit à poser dès à présent la question du découplage entre les

---

<sup>19</sup>. Pourcentages moyens de variation entre les deux années indiquées.

deux secteurs de l'économie, le secteur extérieur et le secteur domestique ; question sur laquelle nous reviendrons plus loin.

## **2. Ouverture et investissements internationaux**

Étant donné l'importance que les défenseurs du libre-échange attachent, comme nous l'avons dit plus haut, aux effets dynamiques de la libéralisation des échanges, il n'est pas inintéressant de regarder de plus près les grandes tendances. Nous compléterons cette analyse par un examen du bilan des investissements internationaux.

2a. Le tableau 3 et le graphique 6 nous donnent l'évolution des investissements directs internationaux. Les statistiques de flux d'investissements étant très instables, nous avons préféré utiliser des moyennes mobiles de trois ans. Les données ont été également rapportées au PIB. Nous avons également reporté au tableau 3 les données pour les États-Unis, ce qui nous permettra de faire des comparaisons.

Les années 1970 et le début des années 1980 furent marqués par un tarissement progressif des flux d'investissements directs en provenance de l'étranger et, inversement, par une orientation de plus en plus marquée à partir de 1978 par une augmentation rapide des investissements canadiens à l'étranger. Par la suite, et le phénomène est tout à fait notable, un retournement de tendance se fait sentir à partir de 1983 en ce qui a trait aux investissements étrangers ainsi que le montre le graphique 6. Par contre, et parallèlement, les entreprises canadiennes ont poursuivi leurs investissements à l'étranger, avec le résultat que les entrées et les sorties ont eu tendance à s'équilibrer ainsi que le montre le tableau 3 qui nous donne, par période et en pourcentage du PIB, les flux d'investissement directs entre le Canada et le reste du monde<sup>20</sup>.

Le graphique et le tableau nous permettent de faire deux autres constats. Tout d'abord, il faut relever que les investissements directs internationaux représentent, dans un sens comme dans l'autre, désormais un pour cent (1 %) du PIB. Ces pourcentages sont plus élevés que ceux que l'on observe aux États-Unis<sup>21</sup>. Dans le cas des sorties de capitaux, ces pourcentages ont été de 1,10 % et de 1 % (données arrondies) au Canada pour les deux dernières périodes, soit 1985-1989 et 1990-1994, et de 0,5 % et de 0,75 % aux États-Unis. D'autre part, ainsi que le montre le graphique, les entrées de capitaux sont de nouveau à la hausse depuis 1992. En 1995, les entrées de capitaux au titre des

---

20. Les investissements directs de l'étranger se font principalement dans le secteur secondaire. Ce secteur a attiré 49,2 % des investissements directs entre 1984 et 1993. Sa part a augmenté, au détriment du secteur primaire, qui a attiré 18,2 % des investissements. Le secteur tertiaire a attiré le tiers de investissements (32,7 %), un pourcentage assez stable. Les investissements canadiens à l'étranger se sont répartis, de leur côté, pour près de la moitié dans le secteur tertiaire. Ce secteur attire d'ailleurs une part croissante des investissements canadiens, au détriment du secteur primaire qui a vu sa part baisser. En moyenne, le secteur primaire a attiré environ 9 % des investissements, et le secondaire 43 %.

21. Voir à ce sujet : OCDE (1992), *Investissement direct international. Politiques et tendances au cours des années 80* ; OCDE (1995), *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

investissements directs ont d'ailleurs représenté 1,9 % du PIB, contre 0,8 % aux États-Unis, tandis que dans l'autre sens, les sorties ont représenté 1 % du PIB au Canada et 1,3 % aux États-Unis.

Le coefficient d'investissements croisés est un bon indicateur des tendances à long terme en matière d'investissements internationaux. Le coefficient a été calculé ici à partir des stocks d'investissement (fin d'année). Il est défini comme le rapport de la différence entre les investissements étrangers au Canada et les investissements canadiens à l'étranger et du total des deux<sup>22</sup>. Le coefficient est compris entre - 1 et + 1. Un coefficient positif indique que les investissements étrangers sont plus importants que les investissements à l'étranger, et l'inverse lorsque le coefficient est négatif. Lorsque le coefficient est de 0,33, les investissements étrangers sont deux fois plus élevés que les investissements à l'étranger. Le coefficient a été calculé pour les États-Unis et pour les autres pays. Les données ont été reportées au graphique 7.

Le graphique vient renforcer les conclusions que nous avons pu tirer du tableau 3. Il nous permet très bien de voir clairement les changements de tendance qui se sont produits en matière d'investissements internationaux depuis 1970. En 1970, les investissements américains au Canada étaient, en valeur, 6,7 fois plus élevés que les investissements canadiens aux États-Unis. En 1995, ils n'étaient plus que de une fois et demie (1,5) plus élevés. Il convient cependant de relever que la tendance à se stabiliser, ainsi que le montre la courbe du coefficient sur le graphique. Dans le cas des investissements avec les autres pays, les investissements en provenance de d'autres pays que les États-Unis étaient de près de deux fois (1,9) plus élevés que les investissements canadiens ailleurs qu'aux États-Unis. La tendance s'est depuis lors renversée puisque les investissements canadiens dans les pays autres que les États-Unis sont aujourd'hui d'environ 1,2 fois plus élevés que les investissements au Canada. Comme le montre bien le graphique 6, ce qui est frappant, c'est que c'est surtout depuis 1989 que la tendance s'est accentuée.

2b. Les données que nous avons utilisées pour les calculs des coefficients nous permettent de faire un autre constat : la part des États-Unis dans les investissements canadiens à l'étranger a nettement augmenté jusqu'en 1984, pour décliner fortement par la suite. Elle était de 53,2 % en 1970, de 62,2 % en 1980 et de 69,3 % en 1984, année durant laquelle le sommet a été atteint. Cette part se situe maintenant à 53,8 %, soit au même niveau qu'en 1970. Par contre, si nous considérons la part des États-Unis dans les investissements internationaux au Canada, nous ne pouvons que constater, d'une part, que celle-ci est allée en déclinant tout au long de période étudiée et, d'autre part, que c'est surtout à partir de 1985, que le déclin s'est fait sentir. Ainsi, la part des États-Unis dans les investissements étrangers au Canada est-elle passée de 80,7 % à 75,6 % entre 1970 et 1984, mais de 75,1 % à 67,3 % entre 1985 et 1995. Ceci va dans le sens des constats que nous pouvons dresser des

---

22. Les investissements étrangers au Canada ont été appelés P, et les investissements canadiens à l'étranger, A. Le coefficient c est égal à  $(P - A) / (P + A)$

données qui se trouvent dans le bas du tableau 5, où nous pouvons noter que la part du Canada dans les investissements américains à l'étranger est passée de 20,9 % à 11,4 % entre 1980 et 1995, tandis que, parallèlement, celle du Canada dans les investissements étrangers aux États-Unis est, de son côté, tombée de 9,4 % à 8,2 %.

Que nous indique par ailleurs le tableau ?

Le tableau a été construit de manière à présenter, dans la partie supérieure, le bilan des avoirs et des engagements du Canada et des États-Unis entre 1981 et 1995<sup>23</sup>, et dans la partie inférieure, la part des investissements directs dans ces avoirs et engagements<sup>24</sup>.

Le bilan des avoirs et engagements peut-être analysé à la lumière de trois indicateurs : le solde net des avoirs et des engagements, le rapport des avoirs aux engagements et le rapport en pourcentage des avoirs et des engagements sur le PIB. Le premier indicateur ne porte guère à commentaire, sinon qu'il convient de souligner que, dans le cas des États-Unis, leur position financière s'est considérablement dégradée depuis 1987<sup>25</sup>, passant, en l'espace d'une décennie, du statut de premier créancier de la planète à celui de premier débiteur.

Le second indicateur est intéressant dans la mesure où il montre que le rapport des avoirs et des engagements est resté relativement stable depuis 1983, alors qu'il est passé de 1,6 à 0,8 entre 1981 et 1995 aux États-Unis.

Le troisième indicateur est encore plus révélateur. Il nous donne l'évolution du rapport des avoirs et des engagements au PIB. Il confirme la tendance selon laquelle, ces dernières années, les investissements internationaux ont tendance à augmenter plus rapidement que le PIB ; et ce, dans tous les pays. Cela dit, nous pouvons aussi constater que le premier rapport a progressé de 9,2 points aux États-Unis entre 1985 et 1995 mais par contre de 17,5 points au Canada. On peut même noter qu'en 1995, la masse des avoirs canadiens à l'étranger était par rapport au PIB plus importante que celle des avoirs américains à l'étranger. Quant au second rapport, celui des engagements et du PIB, il a progressé de 23,6 points aux États-Unis et de 25,3 points au Canada entre ces deux mêmes années, ce qui nous donne un taux d'endettement brut par rapport au PIB de 51,6 % aux États-Unis et de 86,6 % au Canada.

Dans le bas du tableau, nous avons également inscrit la part des investissements directs dans les avoirs et les engagements extérieurs des deux pays. Il se dégage des données que cette part est en

---

23. Comme il s'agit de stocks, nous n'avons choisi de construire le tableau sur une base quinquennale.

24. On retrouvera dans le volume 58 des *Perspectives de l'OCDE* (décembre 1995, pp. 29-55) une analyse comparative des avoirs et des engagements vis-à-vis de l'étranger. L'OCDE revient notamment sur deux phénomènes : sur l'orientation durablement à la hausse ou à la baisse des positions nettes en pourcentage du PIB pour un certain nombre de pays d'une part, et sur le rôle croissant joué par les titres négociables (titrisation), d'autre part.

25. Les données sont fournies sur la base des coûts historiques. En prenant les données au prix du marché, il apparaît que ce n'est qu'à partir de 1989 que le bilan financier net des États-Unis devient négatif.



pourcentage beaucoup plus élevée au Canada qu'aux États-Unis : 42,7 % au Canada contre 30 % aux États-Unis en 1995 dans le cas des avoirs ; et, respectivement, 25 % et 17,1 %, dans le cas des engagements. Il faut cependant noter que, dans les deux pays, les pourcentages sont à la baisse, notamment dans le cas des engagements.

### **3. Investissements et productivité**

Voyons maintenant ce qu'il en est de l'évolution des investissements privés et de celle de la productivité.

3a. Nous avons eu l'occasion de souligner plus haut le ralentissement du taux de croissance moyen des investissements, tant au Canada qu'aux États-Unis. Le graphique 8-1 nous donne l'évolution du taux annuel de variation des investissements des entreprises, mesuré par la formation brute de capital fixe non résidentielle, pour la période qui court de 1976 à 1996. Les données pour 1996 sont des prévisions. Les taux ont été lissés en moyennes mobiles de trois ans. Le graphique permet de dresser quatre constats : premièrement, les variations sont de plus forte amplitude au Canada qu'aux États-Unis ; deuxièmement, les investissements se font avec un certain décalage conjoncturel par rapport aux États-Unis ; troisièmement, ils ont été beaucoup plus importants au Canada qu'aux États-Unis pendant la période de reprise qui a suivi la récession de 1981-1982 ; et quatrièmement, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, les investissements des entreprises restent fort anémiques dans la phase de croissance économique actuelle.

3b. Étant donné l'importance accordée ces dernières années à la rationalisation et à la modernisation des équipements, nous avons voulu voir comment ont évolué les investissements en biens de production dans les deux pays.

La part des investissements en machinerie et équipement dans les investissements n'a cessé de croître durant les années quatre-vingts. Elle se situe autour de 85-86 % pour l'ensemble du secteur manufacturier (moyenne 1991-1995). Le graphique 8-2 retrace l'évolution des investissements privés en machines et matériel entre 1976 et 1996. Tout comme pour le graphique précédent, il s'agit de taux annuels moyens sur trois ans. Dans l'ensemble les investissements en matériel et équipement ont crû plus vite au Canada qu'aux États-Unis pendant la dernière décennie. Ce qui témoigne de l'effort des entreprises pour accroître leur productivité. Il faut d'ailleurs noter que les investissements en matériel et équipement représentaient environ 45 % des investissements des entreprises dans les années 1970 ; ils en représentent aujourd'hui 65 %. Autre indice intéressant, à prix constants, les investissements des entreprises en construction sont restées très stable d'une année sur l'autre depuis vingt ans, alors qu'au contraire, les investissements en équipements ont vu leur montant annuel multiplié par 3,5.

Cela dit, l'intensité d'investissement, que l'on peut mesurer par le rapport en pourcentage de la formation brute de capital fixe et de la production, reste encore au Canada, dans l'industrie, fort en deçà des niveaux observés aux États-Unis. Le taux était de 4,3 % en 1980 et de 4,3 % en 1990 aux

États-Unis pour l'ensemble des industries manufacturières<sup>26</sup>. Il était au Canada de 1,8 % en 1980 et de 2,3 % en 1989. Il s'agit d'ailleurs du plus bas taux enregistré par les pays du G-7. Il est significatif de constater que, durant les années quatre-vingts, le ratio Canada / États-Unis des dépenses moyennes d'investissement par employé était d'environ 0,75, alors qu'il était de 0,8 durant les années soixante-dix. Les dépenses en immobilisation augmentant, au Canada, depuis le début de la décennie à un rythme assez comparable à celui des États-Unis, le ratio est inchangé, ce qui tend à montrer que le libre-échange et, d'une manière générale, les nouvelles politiques économiques, pourtant très favorables aux investissements, n'ont pas eu l'effet de stimulation recherché.

3c. En ce qui a trait à l'évolution de la productivité, nous appuierons sur une étude récente de Statistique Canada<sup>27</sup>, ainsi que sur les graphiques 9 et le tableau 5.

L'économie canadienne a connu globalement une croissance moyenne de sa productivité de 1,7 % des dernières années, ce qui la situe au dernier rang des pays du G-7 (3,7 %), loin derrière les États-Unis (2,7 %). Depuis 1990, la performance de l'économie canadienne s'est améliorée, puisque la productivité globale a augmenté en moyenne de 2,8 % par an, entre 1990 et 1994. Cette croissance reste cependant inférieure à celle qu'on observe dans les autres pays, et en particulier aux États-Unis où elle a augmenté de 3 % durant cette période.

Les industries canadiennes ont connu jusqu'au milieu des années quatre-vingts une progression de leur productivité à peu près comparable à celle des industries américaines. En moyenne, le taux de croissance de la productivité a été, pour l'ensemble des industries manufacturières, de 1,3 % et de 1,4 % par année, au Canada et aux États-Unis, respectivement, pendant la période 1961-1985. Par contre, ainsi que le montre le graphique 9-1, l'écart entre les deux pays s'est considérablement creusé au détriment de l'industrie canadienne entre 1985 et 1992. Ainsi, entre 1985 et 1992, la productivité a-t-elle baissé de -0,6 % annuellement au Canada alors qu'elle a augmenté de 1 % annuellement aux États-Unis. Depuis lors, les tendances sont devenues plus favorables au Canada, mais la croissance de la productivité reste plus forte aux États-Unis qu'au Canada.

La performance plus que banale du Canada en matière de gains de productivité est attribuable à de nombreux facteurs, dont sans doute les deux principaux tiennent à la faiblesse relative des investissements productifs, comme nous venons de le voir, mais aussi au retard en matière de recherche et développement (R&D).

3d. La R&D est, avec l'investissement, la formation de la main-d'oeuvre et l'organisation du travail, l'un des principaux facteurs dont dépend la productivité et la compétitivité d'une industrie, et par voie de conséquence la santé économique de la région où celle-ci se trouve localisée. Sans nous

---

26. OCDE (1995), *Examen des politiques industrielles. Tour d'horizon annuel*, p. 226.

27. Statistique Canada, *Mesures globales de la productivité*, n° 15-204, mars 1996.

étendre ici sur le sujet, rappelons qu'en matière de R&D, la performance de l'économie canadienne reste, en dépit des efforts récents, relativement médiocre en comparaison des autres grands pays industrialisés. En pourcentage du PIB, les dépenses en R&D s'élevaient en moyenne entre 1991 et 1993 à 0,8 % au Canada, contre 2,1 % en Suède et au Japon, 2 % aux États-Unis, 1,7 % en Allemagne, 1,5 % en France et 1,4 % au Royaume-Uni. Les dépenses en R&D intra-muros sont concentrées à plus de 33 % sur dix entreprises, à 45 % sur 25 entreprises et à 55 % sur 50 entreprises. Trois secteurs, l'équipement de télécommunication, l'industrie aéronautique et les bureaux d'ingénieurs, concentrent à eux seuls, respectivement 15 %, 11 % et 9 % de ces dépenses.

La recherche et développement dans l'industrie a, de façon générale, tendance à croître plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Le rythme de croissance a paradoxalement eu tendance à diminuer depuis dix ans, mais il reste cependant plus élevé qu'aux États-Unis. Le taux de croissance annuelle moyen (à prix constants) a été au Canada de 10,7 entre 1975 et 1981, et de 9 % entre 1981 et 1985. En comparaison, il fut de 5 % et 8,2 % aux États-Unis. Les taux sont tombés à 3 % au Canada et à 1,4 % aux États-Unis entre 1985 et 1989. Il est intéressant de relever que, par la suite, les entreprises ont maintenu leurs dépenses en R&D au Canada en dépit de la récession, alors qu'elles ont baissé aux États-Unis. Depuis lors, elles augmentent de nouveau dans les deux pays, à un rythme plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Cela étant dit, il n'en demeure pas moins que les niveaux de R&D restent beaucoup plus faibles au Canada qu'aux États-Unis, et, autre caractéristique, elles sont pour près de la moitié attribuables aux filiales étrangères, un pourcentage qui correspond sensiblement à la part que ces entreprises occupent dans le chiffre d'affaires de toutes les entreprises<sup>28</sup>.

Résumons, avant de passer à l'examen de la croissance économique, ce que nous venons de dire dans les sections 2 et 3 de cette partie. Tout d'abord, il ressort des données que le bilan financier international du Canada montre des tendances fort préoccupantes : la situation générale continue de se détériorer, le solde net (négatif) des engagements et des avoirs passant, entre 1983 et 1995, de 35 % à 44 % du PIB. Par ailleurs, si les investissements directs reviennent au Canada, il n'y a pas eu cependant d'afflux massif ; qui plus est, la financiarisation de l'économie est notable, avec le résultat que la part des investissements directs dans les engagements passe, de 1983 à 1995, de 33 % à 25 %. Parallèlement, les entreprises canadiennes continuent d'accroître leur présence à l'étranger - les investissements directs à l'étranger représentant un pourcentage relativement stable de 44 % environ des avoirs totaux - mais davantage vers les autres parties du monde que vers les États-Unis, un phénomène révélateur du souci de ces dernières de se rapprocher des nouveaux foyers de croissance de l'économie mondiale. Ensuite, si les investissements privés ont tendance à croître plus rapidement

---

28. Voir à ce sujet, OCDE (1995), *Examen des politiques industrielles. Tour d'horizon annuel*, pp. 124 et suivantes.

au Canada qu'aux États-Unis, il n'en demeure pas moins que, toutes choses étant égales par ailleurs, les entreprises canadiennes investissent moins par rapport à la taille de leurs activités que leurs homologues américaines. Enfin, l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis reste très préoccupant, tout comme l'écart que l'on peut observer entre les deux pays en ce qui a trait aux dépenses en R&D.

#### **4. La croissance économique**

Qu'en est-il de la croissance économique et de l'évolution du marché du travail au Canada depuis deux décennies ?

4a. La conjoncture économique canadienne suit d'assez près la conjoncture économique américaine. Toutefois, depuis deux décennies, le synchronisme des conjonctures entre les deux pays n'est plus aussi étroit qu'il ne l'était dans le passé. En outre, les récessions ont tendance à être plus prononcées et les périodes de reprise économique à être moins vigoureuses au Canada qu'elles ne le sont aux États-Unis. Enfin, si, durant la décennie 1980, l'économie canadienne a affiché une performance assez comparable à celle des États-Unis sur le plan de la croissance, depuis le début de la décennie actuelle par contre, le taux de croissance moyen du PIB est, au Canada, inférieur à celui des États-Unis. Voyons les faits.

Tout comme celle des États-Unis, l'économie canadienne a connu deux récessions majeures, une première au début des années 1980 et une seconde au début des années 1990. La croissance économique a aussi été très vigoureuse dans les deux cas entre 1983 et 1989. Dans les deux cas également, elle est soutenue depuis 1982. À y regarder de plus près cependant, plusieurs constats s'imposent<sup>29</sup>. Tout d'abord, depuis le tournant des années 1980, l'économie américaine a vu son PIB chuter à trois reprises, en 1980 (-0,3 %), en 1982 (-2,1 %) et en 1991 (-1 %) (voir graphique 10). L'économie canadienne n'a par contre connu que deux récessions, la première en 1982-1983 et la seconde en 1990-1991. Toutefois, le recul de l'activité économique a été, en 1982, beaucoup plus prononcé au Canada qu'il ne l'a été aux États-Unis, le PIB chutant de -3,2 %. Par contre, si la récession de 1991 a été aux États-Unis de courte durée et de faible amplitude, elle fut, au contraire, longue et profonde au Canada, celle-ci faisant même sentir ses effets avant les États-Unis, dès 1990, ce qui constitue en soi un événement. Le PIB a reculé, au Canada, deux années de suite, de - 0,2 % en 1990 et de - 1,8 % en 1991, alors qu'il n'a baissé aux États-Unis que de 1 %, en 1991<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup>. Les données qui suivent proviennent de l'OCDE.

<sup>30</sup>. L'impact de la récession sur l'industrie manufacturière a été très prononcé au Canada. La production a reculé de 3 % en 1990 et de 7,1 % en 1991, pour ensuite reprendre et s'accroître de 2,7 % en 1992. L'emploi manufacturier a, de son côté, baissé de 8,2 % en 1990, de 5,4 % en 1991 et de 2,8 % en 1992. Il est resté stable en 1993. Aux États-Unis, la production manufacturière n'a commencé à baisser qu'à partir de 1991, de - 0,8 % par rapport à l'année précédente, année durant laquelle elle avait augmenté de 2 %. Elle a augmenté de 3,2 % en 1993.

La croissance économique a été, entre 1983 et 1989, beaucoup plus forte au Canada et aux États-Unis qu'elle ne l'a été en Europe et légèrement moins forte qu'au Japon : le taux moyen de croissance du PIB est, pour ces sept années, de 3,8 % pour l'Amérique du Nord, de 3 % pour l'Europe et de 4,1 % pour le Japon. Si nous prenons en ligne de compte l'effet de rattrapage post-récession, on peut observer que le taux de croissance moyen du PIB a été, avec 4,2 %, sensiblement le même au Canada qu'aux États-Unis, 3,9 %. Dans la décennie actuelle, l'économie européenne a été, rappelons-le, plus tardivement mais aussi plus profondément affectée par la récession que l'économie nord-américaine. Il en va de même de l'économie japonaise qui, sans avoir connu statistiquement de récession, n'en affiche pas moins un taux de croissance anémique depuis 1992, soit 0,7 % entre 1992 et 1995. La croissance de l'économie américaine est loin d'être, depuis 1992, aussi vigoureuse qu'elle ne le fut après la récession de 1992. Néanmoins, comme le montre le graphique 10, avec un taux de croissance moyen du PIB de 2,7 %, celle-ci est plus soutenue qu'elle ne l'est au Canada, où le taux de croissance moyen du PIB a été, en tenant compte des prévisions pour l'année 1996, de 2,4 % depuis 1992.

Le graphique 11 a l'intérêt de nous montrer l'écart relatif du PIB par rapport au PIB potentiel de l'économie. Les données sont toujours sujettes à caution puisque le PIB potentiel est une estimation qui repose sur un certain nombre d'hypothèses de départ. Néanmoins, l'indicateur présente l'avantage de nous donner une bonne indication du degré de tension de l'économie par rapport à son potentiel de croissance en période d'expansion, et inversement, du degré de relâchement de l'économie durant les périodes de récession et de reprise. Trois observations : tout d'abord, le graphique montre clairement à quel point les récessions ont été plus profondes au Canada qu'aux États-Unis depuis 1980 ; il montre ensuite que la reprise économique fait plus tardivement sentir ses effets au Canada qu'aux États-Unis, mais que celle-ci se fait ensuite plus forte au Canada ; il montre enfin à quel point la reprise économique a été anémique au Canada, l'économie évoluant, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, bien en deçà de son potentiel de production.

4b. Nous avons voulu pousser un peu plus loin la comparaison entre le Canada et les États-Unis. Nous avons retenu trois indicateurs d'emploi : le taux de variation annuel des emplois (graphique 12), le taux de chômage (graphique 13) et le taux d'activité de la population active (graphique 14).

Le taux de chômage a été, en moyenne, de 7,9 % aux États-Unis et de 9,3 % au Canada entre 1980 et 1989. Il a été, entre 1990 et 1995, 6,4 % aux États-Unis et de 10,1 % au Canada. Comme le montre le graphique 13, l'écart entre les deux taux de chômage a tendance à se creuser lors des récessions, ce qui en soit n'est pas un fait nouveau. Par contre, ce qui est nouveau, c'est que cet écart a eu tendance à se maintenir pendant la phase de croissance des années 1980 et à se creuser fortement dans la phase de croissance actuelle.

Le taux de chômage n'est plus considéré aujourd'hui comme un indicateur de la situation de l'emploi aussi fiable que par le passé. L'évolution du nombre d'emplois et le taux d'activité sont généralement retenus comme de meilleurs indicateurs. En ce qui a trait tout d'abord au taux d'activité, le graphique 14, qui nous donne l'évolution du taux depuis 1978 dans les deux pays et le graphique 15, qui nous donne l'écart entre le taux canadien et le taux américain sont à cet égard fort révélateurs. Ils nous montrent non seulement le renversement de tendance qui s'est produit entre les deux pays, renversement qui a commencé à se produire à partir de 1990, mais aussi l'ampleur du phénomène depuis lors. Après avoir atteint un sommet (77,9 %) en 1990, le taux d'activité a été en constante diminution jusqu'en 1996 au Canada, alors qu'au contraire, il est en hausse constante aux États-Unis et ce, depuis le début de la période d'observation, soit 1978.

En ce qui a trait aux emplois, le graphique 12 nous permet de constater, d'une part, que les pertes d'emplois auront été, durant les deux dernières récessions, beaucoup plus nombreuses au Canada qu'elles ne l'ont été aux États-Unis et d'autre part, que les créations d'emploi se font plus tardivement durant la phase de reprise économique au Canada qu'aux États-Unis.

4c. Plaçons-nous maintenant dans une perspective de plus longue durée, et considérons le graphique 16, qui retrace en moyennes mobiles de trois ans, l'évolution du PIB, du taux de chômage et du solde budgétaire du gouvernement fédéral en pourcentage du PIB depuis la guerre. Nous avons également reporté sur le graphique les périodes de récession.

Le graphique parle de lui-même. Il montre très bien la rupture des années soixante-dix, alors que le taux de croissance moyen de l'économie ralentit et que, parallèlement, le taux de chômage augmente et le déficit budgétaire fédéral se creuse. Entre les trois séries, la relation est évidente, le ralentissement de la croissance entraînant l'augmentation du taux de chômage et le creusement du déficit. Le graphique permet également de voir l'ampleur des récessions depuis cette date, ainsi que leur incidence sur le taux de chômage, qui demeure d'ailleurs très élevé durant les phases d'expansion conjoncturelle. On remarquera également que le déficit, en pourcentage du PIB, a diminué à deux occasions, soit après l'arrivée des Conservateurs au pouvoir en 1984, et plus récemment, depuis le retour des Libéraux. Dans les deux cas, l'élimination du déficit a été placée en haut des priorités gouvernementales. Il est difficile, même si ce ne sont pas là sans doute les deux seules causes, de ne pas établir un rapport entre, d'un côté, la décroissance lente de l'activité économique depuis le milieu des années 1970 et, de l'autre, les politiques de lutte contre l'inflation, puis d'élimination du déficit budgétaire, mises en place, les premières, à partir de 1975 et les secondes à partir de 1984, d'une part, la faible progression des revenus réels, une faible progression à laquelle ne sont pas au demeurant étrangers les hauts niveaux de chômage et les restructurations industrielles, d'autre part.

En résumé, nous avons pu, dans cette partie, faire ressortir deux choses. Tout d'abord, l'économie canadienne traverse une phase d'anémie assez marquée depuis le milieu des années soixante-dix. La croissance économique a considérablement ralenti et le taux de chômage se maintient à des niveaux très élevés. Ensuite, en comparaison de ce qui se passe aux États-Unis, l'économie canadienne traîne. Malicieusement, on serait tenté de dire, premièrement, que c'est à partir du moment où cette dernière s'est considérablement ouverte sur l'extérieur que le phénomène de ralentissement est devenu notable et, deuxièmement, que des deux économies, l'économie américaine et l'économie canadienne, c'est celle qui est la plus ouverte, en l'occurrence cette dernière, qui affiche les moins bons résultats.

Présenter les choses de la sorte ne permet pas vraiment, à notre avis, de faire avancer le débat. Il est plus utile de nous demander pourquoi, en dépit de la forte progression des exportations, la croissance économique reste aussi anémique, et pourquoi, en dépit de l'effet d'entraînement qu'exerce sur elle l'économie américaine, les résultats économiques sont aussi peu satisfaisants. Deux pistes s'ouvrent à nous. La première consiste à nous demander s'il n'existe pas un lien entre la faiblesse observée de l'économie canadienne et les politiques économiques suivies, politiques qui sont allées depuis le milieu des années soixante-dix dans deux directions : au niveau macro-économique, dans la direction d'une croissance "soutenable" d'une part ; et au niveau plus micro-économique, dans celle de la réalisation d'un environnement économique favorable au secteur privé, d'autre part. La seconde piste consiste à nous demander si, parallèlement, et par delà le désengagement observé de l'État au niveau économique qui découle de cette nouvelle vision de la politique économique, la bonne performance de l'économie canadienne sur le plan extérieur ne masque pas le fait que l'économie canadienne se trouverait prise dans un double engrenage : dans l'engrenage d'un processus intégratif avec celle des États-Unis, un processus qui induirait une recomposition de l'espace économique canadien et, par voie de conséquence, la déliquescence graduelle d'une économie spécifiquement canadienne, d'une part ; dans celui d'un déplacement lent mais irréversible du champ d'intérêt des entreprises canadiennes, mais aussi américaines, vers les nouveaux foyers de croissance de l'économie mondiale, laissant ainsi derrière elles l'économie canadienne à ses maux économiques, d'autre part. Ceci étant posé, et avant d'y revenir, voyons quelles leçons nous pouvons tirer de l'expérience récente en matière de croissance et d'ouverture sur l'extérieur.

## **Partie 2 : Discussion**

Que savons-nous de la relation entre commerce extérieur et croissance économique ? Peu de chose en fait, ou du moins, pour être plus exact, que ce que l'on en connaît on le doit davantage aux leçons de l'expérimentation qu'aux cadres préétablis de la théorie. Mais, avant d'ouvrir la discussion,

il n'est pas inutile de rappeler que l'engagement collectif en faveur de la libéralisation des échanges a été l'une des pierres angulaires de l'ordre international d'après-Guerre. Si cet engagement a pu susciter pendant plusieurs décennies de nombreux débats, entre pays industrialisés et pays en développement notamment, les années quatre-vingts, marquées qu'elles seront par le réencastrement des "autres mondes" dans l'économie de marché et par la globalisation sans précédent des marchés, seront à plus d'un égard décisives et constitutives d'une "pensée unique" en faveur de la libéralisation généralisée de l'économie et du commerce. C'est cette pensée unique qui suscite actuellement de plus en plus de scepticisme, dans les pays industrialisés tout d'abord, dans les pays en développement ensuite.

### **1. L'expérience des pays industrialisés**

Dès l'après-Guerre et face aux problèmes persistants de la pauvreté et des frustrations sociales nourries par l'alternative socialiste en essor, la complémentarité nécessaire entre économie et progrès social a été posée et ce, notamment au travers de l'instauration des différentes formes d'États-providence dans les pays industrialisés. Simultanément, le projet libéral d'intégration progressive de l'économie mondiale confiait au marché et à ses acteurs le soin de générer la croissance et le progrès, garants de la paix dans le monde. Toutefois, cette dualisation des espaces économiques aura tendance à se dissoudre dès les années quatre-vingts, montrant la compatibilité difficile des deux projets et laissant émerger une remise en question des vertus présumées du marché sur le plan du mieux-être social.

La légitimité des interventions économiques nationales de l'État-providence était basée sur un certain consensus quant au climat de prospérité qu'elles semblaient générer. L'État favorisait des possibilités élargies de consommer, accentuées sur le plan industriel par une amélioration de la productivité et des gains, et une augmentation globale de l'emploi disponible et des salaires. La croissance et l'emploi, caractéristiques des *Trente Glorieuses*, renflouaient les caisses de l'État qui pouvait en retour procéder au financement de ses différents programmes publics et sociaux. Avec la montée du chômage et le ralentissement de la croissance économique, l'État fut privé d'une partie majeure de ses revenus et s'est engagé dans une spirale déficitaire qui allait justifier ses réorientations monétaristes d'assainissement budgétaire et de lutte à l'inflation dès les années quatre-vingts. D'un autre côté, l'internationalisation croissante des économies aura pour principale conséquence de rendre beaucoup plus vulnérables les politiques économiques nationales aux facteurs externes, de plus en plus hors de la portée étatique, et ainsi de faire glisser peu à peu les souverainetés économiques nationales vers le secteur extérieur, faisant montre d'une plus grande vitalité et capable de contourner les restrictions nationales, voire de les modifier. L'État "garant du progrès économique et social" se posera ainsi en contradiction avec son environnement international, construit autour d'organisations



chargées de laisser-faire progressivement le marché pour réguler les relations économiques internationales. Ainsi, la juxtaposition de ces deux logiques contraires se serait soldée par "un conflit de nature structurelle entre les politiques économiques tournées vers l'intérieur qu'appliquaient les gouvernements et l'internationalisation croissante des réalités économiques." (Van der Wee, 1990 : 279).

Partant de cette mésentente structurelle entre les deux niveaux de l'activité économique, le rôle de l'État s'est considérablement transformé depuis l'après-guerre. Autrefois dévolu à la poursuite du plein emploi, l'État privilégie maintenant des objectifs de compétitivité, c'est-à-dire de stimulation de l'environnement économique national en vue de pourvoir les firmes de meilleurs atouts pour s'épanouir sur la scène locale et mondiale (Deblock, 1996). En cours de route, il semblerait que les objectifs de progrès social soient ou bien discrètement évacués, ou bien confiés, non sans réactions critiques de la part d'une certaine marge d'économistes, à un marché dont les performances garantiraient la vitalité économique nationale en fournissant la croissance et l'emploi.

Cependant, la création d'emplois ne semble plus nécessairement connectée à la croissance économique. En fait, l'analyse des politiques sociales, dont se dévident peu à peu les États occidentaux sous le prétexte d'un "dégraissage" des dépenses publiques et d'une adaptation nécessaire à la concurrence mondiale, ne peut plus se limiter au constat d'un ralentissement généralisé de la croissance économique. Celle-ci continue de s'accroître sans que cela ne se traduise nécessairement par des créations d'emploi, même si certaines analyses prédisent une reprise économique créatrice de revenus d'ici l'an 2005 (Barrie et Michalski, 1994)<sup>31</sup>. Plusieurs auteurs le soulignent, il faut maintenant s'interroger sur les mutations industrielles qui sont dues à l'intensification de la concurrence internationale. Dans ce même ordre d'idées, les économistes qui analyseront le marché du travail à l'heure de la mondialisation économique regarderont surtout l'impact de celle-ci sur les salaires, et parfois sur les catégories de travailleurs affectés.

Certains économistes privilégient des conclusions pessimistes sur ce que plusieurs appellent, à l'instar du Bureau international du travail (BIT), la dimension sociale du commerce, tandis que la tendance dominante voit dans la stagnation des salaires et de l'emploi une conséquence indirecte des changements technologiques transformant les besoins de l'industrie. Parmi les auteurs critiques, des auteurs comme Kapstein (1996) et Bhagwati et Dehejia (1994) défendent l'idée que le libre-échange et l'ouverture économique favorisée par le commerce accru ne vont pas nécessairement dans le sens d'un progrès social, essentiellement parce que la maximisation des profits d'entreprise suppose la recherche des coûts de production les plus avantageux, ce qui met en péril les travailleurs les moins

---

<sup>31</sup>. Selon Barrie et Michalski (1994), de l'OCDE, les pays industrialisés sont appelés à connaître une croissance économique soutenue entre 1990 et l'an 2005, qui se traduirait sur le plan du revenu réel disponible par habitant de près de 25%.

spécialisés, concurrencés par la main-d'oeuvre à bon marché des pays les moins avancés socialement. Rappelant le théorème Stolper-Samuelson qui démontre que le libre-échange entre deux parties possédant une dotation similaire en technologie est favorable à une égalisation des salaires, Bhagwati et Dehejia (1994) soulignent que les salaires des travailleurs des pays industrialisés sont en déclin et tendent à s'ajuster par le bas aux pratiques salariales des pays en développement. D'une manière moins péremptoire, Richardson (1995) indique que sur le court terme, le commerce pourrait contribuer à renforcer les inégalités salariales, tandis que sur le long terme, il stimulerait la croissance économique. Ces auteurs seront en outre favorables à un renforcement des charges sociales de l'État, par le biais de dépenses accrues dans les domaines de l'éducation et de la formation, dans la création d'emplois et les subventions aux entreprises, et parfois par un certain protectionnisme sectoriel qui permettrait de défendre certaines catégories de travailleurs (Kapstein, 1996 : 32-33). Selon cette catégorie d'auteurs, le lien entre commerce et salaires demeure une problématique ouverte qui demande de plus amples analyses. Toute une littérature étudie par ailleurs le lien possible entre commerce et inégalités sociales, sans offrir toutefois de conclusions définitives (Baldwin, 1995 ; Banque mondiale, 1995 ; Bloom et Brender, 1993 ; Fieleke, 1994).

D'une toute autre perspective, une majorité d'économistes refusent de voir dans les politiques discrétionnaires de l'État la solution aux problèmes actuels d'un marché du travail "vulnérabilisé" par l'ouverture commerciale des nations. Parmi ceux-là, l'économiste américain Krugman (1996 : 164-166) privilégie les facteurs structurel et technologique pour expliquer la contraction actuelle de l'emploi et des salaires des travailleurs les moins spécialisés. Pour Krugman, les problèmes liés à l'emploi sont de nature structurelle, car nous aurions simultanément les risques d'inflation et le chômage, ce qui signifie qu'une politique fiscale expansive et une augmentation des dépenses publiques ne seraient pas des solutions envisageables. De plus, il considère que le déclin dans la demande de main-d'oeuvre non spécialisée est attribuable aux progrès technologiques et a peu à voir avec le commerce international. Krugman recommande essentiellement un soutien accru aux travailleurs non spécialisés, sous la forme de réductions fiscales qui n'occasionneraient pas de coûts supplémentaires aux firmes<sup>32</sup>. Dans le même ordre d'idées, Lawrence (1996 : 170-171) soutient qu'on peut remarquer que les salaires n'augmentent pas non plus dans certaines industries non exposées à la concurrence internationale. Pour lui, c'est la productivité en stagnation qui explique l'absence de progrès salariaux dans certains secteurs comme ceux des services aux États-Unis. Cette perspective suggère de conclure que le marché du travail n'est pas fragilisé par l'ouverture commerciale, car celle-ci ne tend qu'à confirmer des transformations qui surviennent *de toute manière*

---

32. Certains économistes étudieront aussi l'impact d'une réduction des charges salariales, c'est-à-dire essentiellement les avantages sociaux dispensés par les firmes à leur main-d'oeuvre, sur l'emploi. T. Bréchet et al. (1995) concluent que cette mesure serait favorable à une activité économique accrue et une création d'emploi.

par la baisse de productivité de certains secteurs et le facteur technologique. Pour la plupart de ces auteurs, les délocalisations de firmes vers les zones les moins socialement réglementées indiquent une efficacité accrue dans l'utilisation des facteurs de production, ce qui est tout à fait positif du point de vue micro-économique, et amène des perspectives de croissance économique à long terme (Matusz, 1996 : 71)<sup>33</sup>. D'autres auteurs comme Gaston et Trefler (1995) estiment d'une manière éclairante que l'augmentation des importations peut être négativement liée aux salaires, mais que le protectionnisme n'assure pas une hausse de ceux-ci. Cette catégorie d'auteurs dénonce le pessimisme des analyses critiques ou à tout le moins interrogatrices des effets sociaux du commerce et se pose essentiellement comme étant favorable aux libéralisations économiques, sans toutefois, sauf dans de rares cas, proposer de conclusions définitives sur les bienfaits assurés des dites libéralisations en ce qui à trait au marché du travail<sup>34</sup>.

En somme, la littérature concernant les effets du commerce sur l'emploi n'établit guère l'évidence d'un lien qui semble encore automatique entre commerce, croissance et emploi. Plus près de nous, le cas du débat entre spécialistes sur les effets sociaux du libre-échange nord-américain est fort révélateur à cet égard. L'Accord a été vanté pour ses impacts structurels positifs que couronnerait une croissance économique entrevue à long terme, et excusé pour les coûts immédiats, tout au plus transitoires, des ajustements industriels qu'il favorise et cela aux dépens des travailleurs les moins qualifiés du nord et de ceux faisant partie des secteurs sacrifiés pour leur faiblesse concurrentielle. Le libre-échange permettrait une allocation plus efficace des ressources utilisées, ainsi que la consolidation d'un environnement économique compétitif, favorable à l'innovation et la réduction des prix sur le marché, ainsi qu'à l'élimination des secteurs les moins performants (Hufbauer et Schott, 1993-1994 ; Leamer, 1992 ; Nicholson et al., 1994)<sup>35</sup>. Cette amélioration des conditions de la production serait profitable à l'ensemble de la société, qui bénéficierait d'une croissance économique stimulée. Pour ses détracteurs, l'Accord élargit l'espace de concurrence des firmes et met les travailleurs de la région en situation de marchandage. De plus, l'entente ne permettrait plus la régulation économique nationale par le biais de politiques ciblées, en limitant considérablement la

---

33. Matusz (1996) soutient essentiellement que le commerce accroît la division du travail, ce qui stimule la productivité et une augmentation subséquente des salaires (donc de l'emploi). Consulter aussi l'étude positive de l'OCDE (1994) et Vanston (1995), p.14, qui indiquent que l'ouverture commerciale a des effets positifs mais modestes sur les revenus des travailleurs des pays industrialisés.

34. On pourra lire une quantité d'études qui remarquent une coïncidence entre l'accroissement des inégalités sociales et l'ouverture commerciale, sans pour autant poser un lien de causalité entre les deux événements. Selon Richardson (1995), p. 34, ces analyses privilégieront des explications telles que la démographie, les migrations, la technologie ou encore le syndicalisme. Voir aussi Lawrence (1994); Sachs et Shatz (1995).

35. Lire à ce sujet un extrait explicite de l'article de Nicholson et al. (1994), p. 68 : "NAFTA will provide for extensive rationalization of production and services across a broad spectrum of industries. U.S. capital, technical know-how, systems organization and entrepreneurship will combine with low-cost Mexican labor and resources, creating an array of new ventures which will launch globally competitive products internally, as well as in international markets."

marge de manoeuvre de l'État (Campbell, 1993b ; Grinspun, 1993 ; Stanford, 1993a, 1993b)<sup>36</sup>. Dans l'ensemble des cas, et quelle que soit la perspective empruntée, il semblerait que les libéralisations commerciales sur les plans régional et mondial soient surtout dictées par des objectifs explicites de stimulation de l'espace de rationalité économique des firmes. Dans ce contexte, le progrès social constituerait une finalité indirectement poursuivie ; non plus prioritairement, mais subsidiairement.

## **2. L'expérience des pays en développement**

Dans les débats d'après-guerre sur le développement, trois grands types d'arguments ont généralement été invoqués en faveur des exportations : un premier argument avait trait à l'effet multiplicateur que peuvent jouer les exportations comme composante de la demande globale sur la production domestique ; un second argument entendait souligner le double rôle que pouvaient jouer les exportations, à la fois comme source de devises pour couvrir les importations nécessaires au décollage des économies et comme moyen d'alimenter les ressources financières nécessaires au financement des investissements ; un troisième argument enfin voyait dans les exportations le moyen de contourner les problèmes que pouvait soulever la taille des marchés. Dans la littérature de l'époque, il faut cependant préciser que les débats étaient surtout centrés sur l'industrialisation et le développement autosuffisant, avec le résultat que les exportations étaient davantage perçues comme un moyen de réaliser cet objectif, le plus souvent d'ailleurs dans le cadre d'accords régionaux ou d'accords préférentiels avec les pays industrialisés, que comme un moteur en soi de la croissance et du développement<sup>37</sup>. Ce n'est qu'avec la crise des modèles et la remise en question du développement introverti<sup>38</sup> que cette vision des choses s'imposera<sup>39</sup>.

---

<sup>36</sup>. Lire Campbell (1993b), p. 66 : "The Conservative government (1993b) and its corporate backers came into power with an agenda to dismantle the Canadian social contract (...) and the supporting tax structure, and remake it in the image of the leaner, meaner neighbor to the south. (...) The Conservative government had no political mandate to change it. Instead the Conservative used the FTA as central tool to carry out their agenda through the back door." Il est vrai de dire que l'impact majeur de l'ALÉNA sera une restructuration des économies régionales. Néanmoins, il ne s'agit pas d'un complot, puisque c'est l'objectif clair de l'accord, comme le soulignent particulièrement les économistes en faveur de l'ALÉNA.

<sup>37</sup>. Il est très significatif de rappeler à ce propos que W. W. Rostow lui-même, dans son ouvrage classique, *Les étapes de la croissance économique*, n'attachait guère d'importance particulière dans son schéma aux exportations, préférant mettre l'accent sur les obstacles internes au démarrage des économies, sur les conditions préalables que devait remplir toute société avant de voir son économie croître de manière régulière, et sur les transformations structurelles et institutionnelles qui accompagnent le passage à la maturité.

<sup>38</sup>. Les critiques ont été très nombreuses : inefficacité des appareils de production en raison de la protection existante et des situations de rente et de monopole à l'intérieur des frontières nationales ; le gaspillage des ressources publiques ; le soutien indu à des secteurs non-productifs ; les déséquilibres macro-économiques provoqués par l'absence de politiques rigoureuses ; la répartition inégale des richesses. Dans le cas des expériences d'intégration régionale, on a aussi pu relever, entre autres, les faits suivants : l'absence de complémentarité entre les économies concernées, la gamme limitée des produits en raison de la taille des marchés, les conflits entre les politiques nationales et les politiques régionales, la répartition inéquitable des avantages et des coûts entre les pays concernés, l'absence de discipline entre les pays faute de voir un pays jouer un rôle de leadership ou de se donner des règles rigides,

Contrairement à ce qui s'était passé lors de la Grande crise des années trente, qui avait eu pour effet de pousser les gouvernements d'Amérique latine à intervenir plus directement dans l'économie et à adopter des stratégies de substitution aux importations, la crise de la dette et la crise économique des années quatre-vingts a au contraire eu pour effet dans cette partie du monde d'amener ces derniers à faire le mouvement inverse, et à adopter des politiques tournées vers l'extérieur. À la différence des pays d'Asie où les mesures de protection et de soutien de l'économie furent, à la même époque, commencèrent à être progressivement et graduellement levées parce qu'elles n'étaient plus nécessaires, les réformes économiques qui furent adoptées en Amérique latine le furent, le plus souvent, très brutalement (selon le modèle du "big bang") et dans une perspective différente : celle de relancer et d'accélérer la croissance et ce, en renouvelant les bases de l'industrialisation (CNUCED, 1995).

Reprenant en cela les arguments néoclassiques traditionnels, les partisans de cette réforme feront de la stabilisation macro-économique et de la libéralisation économique les deux conditions préalables à remplir pour, d'une part, recréer un climat favorable aux investissements et à la croissance et, d'autre part, améliorer leur productivité, deux conditions indispensables pour à la fois être compétitifs sur les marchés internationaux et asseoir le développement sur des bases durables. De la sorte, et avec une croissance économique tirée par les exportations, les économies devaient pouvoir bénéficier du transfert des ressources des secteurs les moins productifs vers les plus productifs, du dynamisme d'un secteur exportateur stimulé par la concurrence sur les marchés internationaux, des économies d'échelle que permettrait l'accès à des marchés plus ouverts, des apports de capitaux et de technologie en provenance de l'extérieur et enfin de meilleures décisions quant aux choix des investissements.

D'une façon générale, la plupart des études s'accordent à dire que ces réformes économiques étaient nécessaires et qu'il ne pouvait y avoir de croissance stable et durable sans que ne soient éliminées les sources de déséquilibre (déséquilibre extérieur, déficit et endettement publics, inflation) et que ne soit relevée notable de la productivité de l'économie, à commencer dans les secteurs les plus exposés à la concurrence internationale. Ces réformes économiques ont produit certains effets stimulants sur le plan économique et permis aux pays concernés de renouer avec la croissance, de mieux contrôler l'inflation et d'attirer de nouveau les investissements étrangers. Leur coût social a par contre été très élevé, et les résultats sont dans l'ensemble peu satisfaisants et loin d'être à la hauteur des attentes. En outre, la crise que traverse actuellement le Mexique et dans une moindre mesure l'Argentine a fait prendre conscience de la fragilité des résultats obtenus jusqu'ici et surtout mis en

---

39. On retrouvera un exposé des différents arguments en faveur de l'"orientation vers l'extérieur", entre autres dans Balassa (1989), Krueger (1984), Takacs (1990), Havrylyshyn (1990).

lumière les limites d'une réforme économique qui ne s'inscrit pas dans un même contexte ni dans les mêmes conditions en Amérique latine qu'en Asie<sup>40</sup>.

D'autres constats ont aussi été faits. Les trois plus importants ont trait à la nature des régimes commerciaux, à la combinaison des politiques de stabilisation et d'ouverture et au rôle des facteurs qualitatifs dans la croissance.

En ce qui a trait au lien présumé entre la croissance et l'ouverture du commerce, la plupart des études ne sont guère concluantes (Rodrik, 1991 ; Agosin, 1994). En fait, elles sont mêmes, dans certains cas surprenantes, puisque que, comme le souligne Agosin (1994) et, dans la même veine la CNUCED (1992), non seulement "rien ... n'indique que les exportations croissent plus rapidement dans les pays à régime commercial libéral que dans les pays à régime restrictif" (Agosin, 1994, p. 512) mais aussi que "les cas où la politique commerciale a donné les meilleurs résultats sur la longue période ne semblent pas corroborer la thèse que la libéralisation des importations est une condition de réussite à l'exportation". S'il apparaît que la croissance des exportations a été, depuis les années 1980, un facteur de croissance crucial, et que les politiques économiques sont plus propices à la croissance lorsqu'elles sont tournées vers l'extérieur que vers l'intérieur, le bilan des études montre qu'il n'y a aucun lien direct entre le degré d'ouverture des économies, les succès commerciaux et la performance économique (CNUCED, 1992). Les études tendent aujourd'hui plutôt à montrer que les stratégies de substitution aux importations et de promotion des exportations sont davantage complémentaires qu'antagoniques (Bruton, 1989) et qu'il faille regarder vers d'autres facteurs pour expliquer la réussite des uns et l'échec des autres<sup>41</sup>.

La combinaison des politiques macro-économiques et des politiques de libéralisation a été un autre thème de réflexion. Il ressort deux choses. Tout d'abord que les politiques de stabilisation et les réformes économiques et commerciales doivent, pour être efficaces et crédibles, être menées en parallèle, selon des agendas et selon des objectifs qui leur sont propres plutôt que d'être liées ensemble comme composantes complémentaires d'un même programme (Fanelli et Frenkel, 1994 ; Rodrik, 1988, 1992)<sup>42</sup>. Ensuite que les politiques de stabilisation deviennent très rapidement contre-productives lorsque, mises en place brutalement dans un contexte de crise aiguë, elles se combinent à

---

40. Dans son rapport de 1995, la CNUCED revient en détail sur le sujet, non sans reprendre certaines des conclusions qu'elle avait déjà pu tirer des expériences en cours dans ses rapports antérieurs, notamment dans celui de 1992, un rapport qu'il faut mettre en parallèle avec celui de 1991 de la Banque mondiale.

41. Les conclusions ne font que rejoindre celles de Diaz Alejandro (1975).

42. Rodrik (1991, 1992) ne manque pas d'ailleurs de rappeler que, si les réformes économiques et commerciales ont été mises en place dans un contexte de graves déséquilibres macro-économiques et de crise d'endettement, le lien présumé entre les régimes du commerce extérieur (et ajouterions-nous, entre le type de modèle d'industrialisation) et la propension aux crises n'a jamais été établi. Le développement de situations de crise a surtout été observé dans les pays qui avaient surévalué leur monnaie et laissé les déficits publics importants s'accumuler.

des réformes du commerce extérieur qui sont elles-mêmes mises en place en toute précipitation<sup>43</sup>. Les politiques de stabilisation ont pour effet de provoquer une sévère compression de la demande intérieure, ce qui crée une situation peu propice à l'investissement et, par le fait même, à la modernisation et à la restructuration de l'économie. De leur côté, les réformes ont généralement pour effet d'entraîner un creusement du déficit commercial, ce qui vient compliquer d'autant la tâche des politiques de stabilisation que la politique des changes est orientée vers la lutte contre l'inflation<sup>44</sup>. À un autre niveau, les réformes économiques ont tendance à surestimer la capacité d'adaptation de l'économie et, à l'inverse, à mal évaluer les comportements des agents économiques, davantage portés qu'ils sont sur les rentes de situation qu'ils peuvent tirer rapidement de la libéralisation de l'économie que sur le risque et l'affrontement de la concurrence<sup>45</sup>.

Enfin, l'étude comparative (principalement qualitative) des pays d'Amérique latine et d'Asie politiques commerciales permet d'ouvrir le débat sur les facteurs plus qualitatifs de la croissance, au premier rang desquels on retrouve la nature et la qualité de l'intervention de l'État ainsi que la capacité de l'économie à développer sa propre dynamique de croissance.

En ce qui a trait à l'intervention de l'État, s'il ressort que "les preuves empiriques concernant le lien qui existe entre l'intervention active de l'État et le développement économique ne sont pas concluantes" (ONUDI, 1993) et que celle-ci ne constitue pas une panacée, il n'en demeure pas moins que l'engagement politique en faveur des réformes et du soutien de la croissance économique, de même que l'existence de mécanismes gouvernementaux capables "de surmonter les pressions exercées par les groupes d'intérêts et de discipliner les différents acteurs de l'économie afin de mettre en oeuvre des politiques technocratiques" (ONUDI, 1993) constituent des ingrédients indispensables d'un développement réussi.

Il ressort par ailleurs que c'est la productivité industrielle et l'investissement et non le commerce en tant que tel qui constitue le principal facteur de la croissance à long terme (Nezeys, 1985). La productivité industrielle est étroitement liée à l'investissement des entreprises, mais également à un certain nombre de facteurs moins visibles comme la qualité de la formation de la main-d'oeuvre, la densité des liens qui unissent les différentes industries, l'intensité en recherche en développement, etc... En fait, comme le soulignent Pack (1988), Diaz (1975) et Bruton (1984), il n'y a aucune

---

43. Rodrik (1992) évoque deux facteurs pour expliquer cette précipitation : d'abord, le fait qu'une période de crise rende possible des réformes qui seraient "inimaginables dans des temps plus calmes" ; ensuite, le rôle des créditeurs étrangers, en particulier du FMI et de la Banque mondiale.

44. Il est significatif de relever à la lumière de l'expérience chilienne et plus récemment de l'expérience du Mexique que la dépréciation forte du taux de change et son maintien à des niveaux sous-évalués ont été un élément déterminant dans la croissance rapide des exportations.

45. D'une façon générale, la littérature économique porte davantage attention aux défaillances de l'État qu'à celles du marché, aux rentes et aux transferts de ressources liés à la protection qu'à ceux liés à la libéralisation et au libre-échange, aux investissements directs qu'aux investissements spéculatifs, etc...

confirmation claire sur le fait que les pays orientés vers l'extérieur bénéficient d'une plus grande efficacité dans la production que ceux qui pratiquent la substitution aux importations.

Enfin, il n'est pas exagéré de dire que, faute de préparation suffisante pour affronter la concurrence internationale, les entreprises exportatrices se trouvent bien souvent dans l'incapacité dans laquelle elles se trouvent bien souvent de capter les économies d'échelle et les marchés à forte croissance, ce qui les conduit à se rabattre sur les produits traditionnels et à rester ainsi tributaires de leur faible élasticité de la demande. Si en outre, les importations viennent se substituer aux productions locales jusqu'alors protégées, la libéralisation de l'économie, une fois les premiers effets positifs essoufflés, peut produire très rapidement "des pertes de prospérité économique" et une sous-utilisation des ressources (Rodrik, 1992).

En somme, il ne ressort pas des analyses qu'il faut tourner le dos aux réformes ni qu'il faille ignorer les effets bénéfiques de la libéralisation des échanges sur la croissance. Il ressort plutôt qu'une libéralisation complète et simultanée de tous les marchés, comme le préconisent Sachs et Lal (1990) risque d'être beaucoup plus dommageable qu'efficace pour l'économie lorsque l'environnement macro-économique est défavorable et que celle-ci ne dispose pas des capacités d'offre suffisantes pour absorber les ressources libérées et suivre les grands courants économiques internationaux. Il ressort également que le problème du développement est un problème qui n'a pas de solution miracle et que, dans ce domaine, les leçons vite oubliées des théories passées concernant le rôle que peut jouer l'État dans la création des avantages comparatifs et l'encadrement des marchés tendent à prouver, non pas qu'une protection forte et différenciée soit recommandable, mais simplement que "tous les pays qui ont pénétré les marchés internationaux de produits manufacturés ont poursuivi des politiques pragmatiques qui s'appuyaient à chaque étape sur les acquis précédents" (Agosin, 1994 : 518).

### **Partie 3. Retour sur le Canada**

#### **1. Le débat commerce extérieur-croissance au Canada**

Le Canada n'est pas un pays du Tiers monde, mais il n'est pas non plus ce que l'on pourrait appeler une grande puissance industrielle. Des grands pays dits industrialisés, c'est celui qui dépend le plus pour son développement des ressources naturelles et de la présence des investissements directs sur son territoire. C'est aussi le pays le plus ouvert, mais cette ouverture il la doit davantage au voisinage de la première puissance économique du monde qu'à la taille de son économie. Malgré tout, le Canada a su dans le passé tourner une situation apparemment défavorable à son avantage ; en partie grâce au dynamisme de ses entreprises, qui sont souvent de taille et d'efficacité comparables dans leur



domaine aux entreprises étrangères, et à la qualité de ses ressources humaines, en partie grâce à l'action des deux principaux paliers de gouvernement.

Si c'est à l'année 1975 qu'il faut remonter pour trouver les origines de la politique économique actuelle lorsque la Banque du Canada fit, au mois d'août, de la lutte contre l'inflation sa priorité, une priorité que devait endosser peu de temps après le gouvernement fédéral en imposant, à l'automne, son programme de contrôle des prix et des revenus, ce n'est toutefois qu'à partir de 1984, avec l'arrivée des Conservateurs au pouvoir et leur programme de "renouveau économique", que cette politique économique prit sa forme définitive, donnant notamment priorité à l'élimination du déficit budgétaire, au désengagement de l'État et à la libéralisation de l'économie et du commerce. Point d'orgue de cette politique, la signature d'un accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis, puis trilatéral avec le Mexique, allait consacrer la rupture définitive avec les politiques du passé et partant, l'engagement du Canada en faveur d'une croissance désormais tournée à la fois vers l'extérieur et vers le secteur privé<sup>46</sup>.

La signature de ces deux accords a donné lieu à de nombreux débats, entre adversaires et partisans, et conduit à la publication de nombreuses études dont nous pouvons ici dégager quelques unes des idées maîtresses.

Les défenseurs du libre-échange ont invoqué trois grands arguments. Le premier type d'arguments a trait aux effets "statiques" que le Canada pouvait tirer d'une intégration plus poussée de son économie avec celle des États-Unis. Ces effets sont ceux que la théorie classique du commerce international met en lumière, effets que l'on mesure en termes de mieux-être et d'efficacité économique accrue. Le second type d'arguments a trait aux avantages dynamiques : concurrence renforcée, économies d'échelle, climat plus favorable pour l'investissement, restructuration économique, meilleure diffusion des technologies, etc... Autant la plupart des études considèrent que les premiers types d'effets sont limités dans le cas canadien, pour des raisons qui tiennent en grande partie au degré élevé de libéralisation des échanges existant entre le Canada et les États-Unis, autant ont-elles souligné l'importance des effets dynamiques, non sans cependant devoir relever que ces effets sont difficilement quantifiables, du moins dans l'immédiat. Il ressort de la majorité des analyses d'impact de l'accord que ses effets seront minimes pour les économies canadienne et américaine, mais plus remarquables pour le Mexique (Wilkinson, 1995)<sup>47</sup>. Vanter les mérites de l'accord en invoquant

---

46. Sur les orientations nouvelles de la politique commerciale canadienne, voir notamment Winham (1994) et Deblock et Brunelle (1996).

47. En terme de pourcentage de variation du revenu réel, les chiffres calculés par les études économétristes varient aux alentours de 0,1 à 4,9%, avec une moyenne approximative de 0,3% pour le Canada et les États-Unis. Le Mexique, quant à lui, gagnerait de 0,1 à 6,4% de revenus réels additionnels, avec une moyenne approximative de 3 à 4%. Sources : Brown, Deardorff et Stern (1992a,b), Cox et Harris (1992), Sobarzo (1992), Watson (1993). Note : Les auteurs ne périodisent pas leurs estimations.

son peu d'impact est pour le moins curieux, surtout lorsqu'on remarque que l'argument qui revient avec le plus d'insistance dans l'ensemble de la littérature consiste à penser les avantages de l'ALÉNA en terme de stratégie américaine d'élargissement à long terme de l'entente aux pays du sous-continent (Wilkinson, 1995 : 208). Quant au troisième type d'arguments, que nous pouvons qualifier de stratégiques, ils ont surtout trait à la sécurité et à l'élargissement des conditions d'accès au marché américain, ainsi qu'aux avantages que le Canada pourrait tirer de la formation d'un bloc économique, notamment dans les négociations commerciales multilatérales, que ce soit pour faire avancer plus rapidement certains dossiers plus sensibles ou pour créer un effet de masse critique face aux autres grandes puissances commerciales.

Les arguments avancés contre le libre-échange sont plus diffus et plus difficiles à cerner. Néanmoins, on peut les diviser eux aussi en trois grandes catégories. On retrouve tout d'abord l'argument des coûts économiques, généralement minimisés par les études économiques libérales : délocalisations d'entreprises, précarisation de l'emploi, difficulté d'adaptation de la main-d'oeuvre, pénétration accrue des importations dans les secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre, etc... Un deuxième type d'arguments a trait à ce que l'on pourrait appeler les effets systémiques du libre-échange, que ce soit sur les politiques publiques, notamment sur les politiques sociales, qui seraient ainsi poussées vers le bas, sur les institutions nationales, ou encore sur les structures économiques et sociales elles-mêmes. Enfin, un troisième type d'arguments a pu être avancé, par les groupes sociaux (et environnementalistes) et syndicaux en particulier. Qu'il s'agisse des salaires, des emplois, des conditions de travail ou encore de la qualité de vie, les groupes sociaux ont surtout relevé qu'en l'absence de garde-fous sociaux, les travailleurs et les groupes les plus défavorisés seront les grands perdants d'un accord qui, s'inscrivant dans une vision néolibérale du progrès économique, n'a d'autre objet que d'élargir l'espace de rationalité des entreprises, avec pour effets pervers une désintégration des tissus sociaux et un approfondissement des inégalités.

Les économistes peu favorables à l'accord remettent en question l'idée que le commerce puisse suffire à garantir un mieux-être social. La pierre d'achoppement sur laquelle vient buter la majorité des analyses critiques porte sur les restructurations industrielles et les déplacements de la main-d'oeuvre qu'occasionneraient l'accord. En plus du nombre restreint d'études économiques estimant les effets du libre-échange sur quelques indicateurs-clé comme le revenu national, le commerce, l'emploi, et parfois l'investissement (Stanford, 1993 ; Koechlin et Larudee, 1992), il n'existe pas d'analyses évaluant les coûts d'ajustements que subiraient les travailleurs. Cette lacune est quelques fois comblée par des analyses estimant les pertes d'emplois provoquées par l'accord. Ces études, comme celles de Campbell (1993), Conroy et Glasmeier (1992-1993), ou encore l'article de Cypher (1993), sont surtout descriptives. Elles consistent principalement à dénombrer le nombre d'emplois perdus depuis

la signature de la première entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et à extrapoler sur la quantité d'emplois que l'ALÉNA contribuerait à éliminer<sup>48</sup>.

Dans une perspective critique, les ajustements industriels constituent une menace réelle pour les travailleurs de la région. Délocalisations d'entreprises, précarisation de l'emploi, chômage aggravé, difficulté pour les travailleurs à se tourner rapidement vers de nouvelles spécialisations, tel est l'essentiel des craintes avancées par les adversaires du libre-échange. De plus et contrairement à ce que soutient le credo dominant, il convient d'émettre certaines réserves à propos de l'éventuelle amélioration salariale au Mexique, grâce au libre-échange. En effet, on peut prendre en compte le fait que les bas salaires mexicains constituent un avantage concurrentiel national majeur que le gouvernement en place serait tenté de maintenir par une politique de compression salariale (Anderson, 1993 ; Friedman, 1992)<sup>49</sup>. De la même façon, on peut mettre en doute le fait que la croissance de l'économie mexicaine puisse se traduire nécessairement par une hausse des salaires locaux, compte tenu de la faiblesse des syndicats non contrôlés par le pouvoir politique en place (Weintraub et Gilbreath, 1993, Zinser, 1994 ; Vanderbush, 1996)<sup>50</sup>. Par ailleurs, il n'est pas sûr non plus que les secteurs à haute valeur ajoutée soient en expansion au nord, car les travailleurs déplacés pourraient se diriger vers les secteurs les moins rémunérés, allant vers l'emploi le plus accessible dans l'immédiat (Faux et Lea, 1993 ; Campbell, 1993b). Ce dernier argument est particulièrement intéressant lorsqu'on se reporte aux analyses favorables au libre-échange qui misent fortement sur la spécialisation technologique qui surviendrait au Canada et aux États-Unis grâce à l'accord.

---

48. Campbell (1993) relève que du mois de décembre 1988 au mois d'août 1993, le taux de chômage canadien est passé de 7,5 à 11,3%. Pendant cette même période, environ 560 000 emplois auraient été perdus. Campbell considère que la majeure partie de ces pertes d'emplois est due au traité de libre-échange de 1988. Selon une autre étude (Conroy et Glasmeier, 1992-1993), 460 000 emplois auraient été détruits au Canada entre 1989 et 1991. Pendant ce même laps de temps, les emplois créés auraient atteints les 360 000, ce qui porterait la perte nette d'emplois à 100 000.

49. Friedman (1992) utilise le terme de "maquiladorisation" du Mexique, pour illustrer un processus selon lequel le Mexique étendrait la politiques des bas salaires et de la faible syndicalisation à l'ensemble des travailleurs mexicains. Dans les maquiladoras, 10 à 20% des employés sont syndiqués, comparativement à 90% des travailleurs des firmes industrielles employant plus de 25 salariés, et 30 % de l'ensemble des travailleurs mexicains (Pastor, 1992). Anderson (1993), de la AFL-CIO, emploie les mêmes termes en expliquant que le Mexique deviendrait essentiellement une plateforme d'exportations pour les firmes américaines, s'il exploitait uniquement son avantage comparatif consistant en de bas salaires. L'exemple des maquiladoras, ces usines d'assemblage en zone franche, est fréquemment utilisé pour renforcer l'argument selon lequel le libre-échange n'amènerait pas nécessairement une amélioration des normes de travail mexicaines. Avec les maquiladoras et malgré une forte croissance de l'activité industrielle aux frontières mexicano-américaines, il n'est pas sûr que des retombées économiques positives pour le Mexique se soient observées, car très peu de matériel est acheté au Mexique (lieu d'assemblage). Les maquiladoras recouvrent 2000 usines à la frontière et emploient près d'un demi-million de mexicains, payés à moins d'un dixième du salaire qu'obtiendrait un Américain pour le travail accompli. Les produits provenant des maquiladoras représentent 40% de toutes les exportations mexicaines vers les États-Unis, et 80% des exportations de produits finis, en 1990. Ainsi et pour revenir à notre assertion de départ, les maquiladoras seraient un exemple d'une augmentation substantielle de l'activité industrielle qui ne se soit pas traduite par un accroissement des niveaux de vie, mais plutôt par une exploitation de ces niveaux de vie.

50. Au Mexique, le seul syndicat autorisé par le parti au pouvoir est la Confederacion de Trabajadores Mexicanos, qui n'est pas considérée comme une union indépendante.

La formation d'un espace économique unifié favoriserait une mobilité accrue des facteurs de production. Pour certains auteurs, cela accentuerait les contraintes de compétitivité qui affecteraient les différents systèmes normatifs nationaux, dès lors en situation de concurrence les uns avec les autres (Brunelle et Deblock, 1994). À la suite de cette constatation, la ligne critique soutient que la libéralisation du commerce pourrait faire pression sur les politiques sociales nationales, afin de développer un environnement économique concurrentiel et attirer un plus grand nombre d'entreprises (Boismenu, 1993 ; Campbell, 1993 ; Stanford, 1993b). Au Canada, la question des politiques sociales est un sujet délicat, qui a marqué la controverse libre-échangiste. Plusieurs critiques craignent que l'ALÉNA ne porte atteinte au système de sécurité sociale canadien, un système unique dans l'espace nord-américain, sous le prétexte qu'il constituerait une subvention indirecte aux firmes qui n'ont pas à défrayer les coûts d'une protection sociale des travailleurs<sup>51</sup>.

Aussi, plusieurs auteurs estiment que les retombées sociales de l'ALÉNA consisteraient en un nivellement par le bas des normes de travail. Ce "dumping social" signifierait une compression des coûts de la main-d'oeuvre afin de produire à moindres frais, ce qui implique que ce sont les travailleurs qui subventionnent les firmes qui les emploient. Invoquant la théorie classique, Stanford (1993b) conclut que ces concessions relèvent de la concurrence déloyale, car elles permettent une réduction artificielle des prix sur le marché. Cette préoccupation rejoint les invocations faites en faveur d'une clause sociale insérée dans les traités économiques internationaux, qui viendrait protéger quelques droits fondamentaux des travailleurs<sup>52</sup>. Toutefois, l'ajout d'un accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) à l'ALÉNA nous porte à croire que ce dumping social puisse être contré<sup>53</sup>. Néanmoins, l'ANACT demeure insuffisant du point de vue de ses

---

51. Au sujet de la mise en question des programmes sociaux, lire l'extrait suivant provenant de Boismenu (1993), p. 5 : "La section sur les services accepte le libre-échange dans la gestion des services sociaux et de santé. Dans un contexte où ces services, qui sont contrôlés par les institutions publiques, mais dont certaines prestations sont confiées en sous-traitance à des institutions indépendantes, ils deviennent objet de commercialisation au-delà des frontières. D'autre part, la notion de subvention reste imprécise. Elle laisse place à une grande ambiguïté car les décisions à venir concernant les subventions (...) pourraient faire en sorte que certaines mesures sociales soient interprétées comme des avantages discriminatoires." Aussi, les contributions des employeurs à l'assurance-chômage et les compensations pour travailleurs pourraient également être révisées à la baisse. Voir Gunderson et Verma (1992), pp. 64-68, qui rappellent toutefois que les contributions fiscales des firmes américaines et canadiennes sont assez semblables (une différence de quelques points de pourcentage). Les auteurs estiment (avec des chiffres du département du Travail américain), que les contributions des firmes américaines aux régimes de protection de la main-d'oeuvre (les coûts de compensation) sont de l'ordre du 26%, comparativement à 22% au Canada. Ils rejoignent ici l'argument selon lequel les firmes américaines pourraient considérer qu'il s'agit là de subventions "cachées" aux entreprises, et donc faire pression pour que ces coûts de compensation soient augmentés au même niveau qu'aux États-Unis.

52. Une clause sociale couvrirait les cinq principes suivants, selon la synthèse proposée par Hansson (1990) : le droit à la négociation collective et à la liberté syndicale, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants, la non-discrimination à l'embauche, la santé et la sécurité au travail.

53. L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) a été signé le 14 septembre 1993 par les trois chefs des gouvernements (Bill Clinton, Carlos Salinas de Gortari et Kim Campbell) dans leur capitale respective. Cet accord vise essentiellement à encourager le maintien des législations du travail internes. Dufour (1995), p. 280, note 16, rappelle les trois objectifs généraux énoncés dans cet accord : "(i) améliorer les conditions de travail

contempteurs pour deux raisons principales : il ne couvre pas les droits de liberté syndicale, posant spécifiquement problème au Mexique et la procédure de règlements des différends est particulièrement sophistiquée<sup>54</sup>. Les juristes qui se sont intéressés à l'accord estiment toutefois que celui-ci présente l'avantage d'exiger la mise en oeuvre effective des normes de travail nationales, tout en favorisant un échange d'informations propice à la coopération entre les parties (Laperrière, 1995 ; Vallée, 1995)<sup>55</sup>. De cette manière, l'ANACT constituerait l'amorce d'une clause sociale, dont il s'agit maintenant de vérifier l'opérationnalité<sup>56</sup>. Cet ajout à une entente initialement strictement commerciale et financière montre soit l'incidence des groupes sociaux et syndicaux sur les négociations de l'accord, soit la reconnaissance du fait que le commerce ne peut à lui seul garantir le progrès social.

Pour finir, les évaluations critiques des effets de l'accord plaident toutes en faveur d'un renforcement des engagements sociaux de l'État en mettant clairement de l'avant un scepticisme notoire sur la suffisance du marché comme générateur ultime de progrès économique et social. Dans cette optique, l'ALÉNA permettrait une restructuration de l'économie nationale sur la base de principes néo-libéraux, afin de limiter considérablement la marge de manoeuvre de l'État. Face à cette

---

et le niveau de vie des travailleurs sur le territoire de chacune des parties, (ii) encourager la coopération pour favoriser l'innovation et accroître les taux de productivité et de qualité, et (iii) promouvoir l'observation et l'application efficace, par chacune des Parties, de sa législation du travail." Pour une historique des négociations qui ont précédé la signature des ententes, lire Mascino (1995), pp. 4-6, économiste principal au Secrétariat de coordination interne, et Morpaw (1995), pp. 35-36, directrice du Bureau d'administration nationale (BAN) canadien.

54. L'ANACT couvre onze principes sur lesquels seulement trois peuvent faire l'objet de sanctions commerciales. Ces onze principes sont : la liberté d'association, le droit à la négociation collective, le droit de grève, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants, les normes minimales d'emploi (salaire), l'égalité de rémunération entre hommes et femmes, la prévention des maladies professionnelles et des accidents de travail, l'indemnisation en cas d'accidents de travail ou de maladies professionnelles et la protection des travailleurs migrants. Les trois principes sanctionnables sont le travail des enfants, la santé et la sécurité sur les lieux de travail et le salaire minimal. Voir ANACT, Annexe 1, "Principes relatifs au travail".

55. Sur le plan du processus de règlement des différends, les juristes qui se prononcent en faveur de l'ANACT reconnaissent toutefois les faiblesses de l'entente. Dans l'ANACT, la sanction ne constitue qu'un ultime recours et non pas un instrument de renforcement véritablement opérationnel de l'accord. Laperrière (1995), p. 114, estime que : « Le degré de preuve requis pour enclancher le processus de sanction, notamment celle de caractère systématique des violations, semble vouer une bonne partie des plaintes à l'échec. »

56. Il existe peu d'études portant sur l'efficacité de la Commission à régler les différends survenant sur le respect des normes de travail couvertes par l'accord. La Commission devrait procéder à une évaluation de ses activités en 1998. Toutefois, quelques études mentionnent déjà l'existence de cinq cas de litige (en avril 1996), qui n'ont pas été acheminées jusqu'au Conseil ministériel car elles concernaient toutes des questions relatives à la liberté syndicale, questions qui peuvent faire l'objet de recommandations mais qui ne sont pas susceptibles d'être sanctionnées par des mesures financières ou commerciales. Parmi ces cinq cas, les deux premières auraient été rejetées par le BAN américain, tandis que les autres ont fait l'objet de rapports. Pour l'exposé des cas de litige, consulter l'article critique de Vanderbusch (1996), Ruhnke (1995), p. 937 ; ou encore Vallée (1995), pp. 57-58 pour le cas (Sony) soumis au Conseil ministériel et les deux autres, (Honeywell et General Electric company) qui ont seulement fait l'objet de rapports. Pour des informations techniques concernant le traitement de ces cas par le BAN américain, consulter États-Unis (1994), Bureau administratif national, *Public Report on Review, NAO Submission #940001 (Honeywell)* et NAO *Submission #94002 (General Electric)*, bureau des Affaires internationales, département international du Travail, 12 octobre, 33 pages plus annexes, et États-Unis (1995), Bureau administratif national, *Public Report on Review, NAO Submission #94003 (Sony)*, bureau des Affaires internationales, département international du Travail, 11 avril, 33 pages plus annexes.

évincion progressive de l'État du marché comme de la sphère sociale, l'affirmation renouvelée de sa pertinence comme élément essentiel de la vie économique nationale paraît toute indiquée.

## **2. Deux hypothèses de recherche**

Nombreux sont les auteurs qui, ces dernières années, n'ont pas manqué de faire des politiques économiques la cause principale de la "dépression silencieuse" que traverse l'économie canadienne. Pour être pertinentes, ces critiques n'ont toutefois, et d'une manière générale, abordé le problème que dans une seule de ses dimensions, en l'occurrence soit la dimension interne soit la dimension externe. Dans le premier cas, la critique porte principalement sur l'incidence négative qu'ont pu avoir les politiques monétaire et budgétaire sur les revenus et la demande finale, orientées qu'elles ont été sur le contrôle de l'inflation et l'élimination des déficits publics, deux conditions jugées *sine qua non* par ses tenants pour assurer le retour à une croissance dite soutenable et durable. Dans le second cas, les critiques ont surtout porté contre l'accord de libre-échange avec les États-Unis, rapidement jugé responsable des pertes d'emplois dans l'industrie. Pour endosser ces deux critiques, nous n'en pensons pas moins qu'elles sont insuffisantes pour rendre pleinement compte de la situation actuelle. Les premières, parce qu'elles tendent à oublier un peu trop rapidement la sanction des marchés internationaux, que ce soit sur le plan financier ou sur le plan réel de la compétitivité industrielle. Les secondes, parce que, faisant du libre-échange le bouc-émissaire du "mal canadien", elles tendent, de leur côté, à oublier que l'accord de libre-échange a tout autant été le résultat d'un immense travail de lobbying de la part des milieux d'affaires, à commencer canadiens, qu'il ne s'agissait pour le gouvernement de réduire par là la vulnérabilité de l'économie canadienne vis-à-vis d'un partenaire qui, lui-même, avait fait de l'ouverture des marchés la nouvelle priorité de sa politique économique internationale (Deblock et Brunelle, 1996).

1. Quoi qu'il en soit de ces remarques, ceci n'enlève rien au fait que l'on peut s'interroger sur la pertinence, pour ne pas dire la myopie d'une politique qui, pour entendre adapter l'économie aux contraintes qu'imposent les marchés internationaux et lui permettre de tirer partie du dynamisme de ces derniers, tend, d'une part, à confondre un peu trop facilement, pressée qu'elle est d'obtenir des résultats, adaptation et déflation compétitive, et, d'autre part, à présumer d'une concordance naturelle entre deux logiques économiques pourtant distinctes, celle des entreprises et celle de la nation.

Notre détour par les pays en développement nous a permis de constater que le succès ou l'échec des politiques économiques tient en grande partie à une question de pragmatisme et de temps. Une position concurrentielle acquise sur les seuls avantages qu'un pays peut tirer de ses bas coûts de production ou d'un taux de change sous-évalué reste fragile. De même, une politique d'attrait des investissements internationaux ne saurait en aucune manière garantir une croissance durable, particulièrement si ces investissements sont volatiles et qu'ils ne sont attachés d'aucune exigence de résultat. Dans tous les cas, les résultats économiques, aussi favorables soient-ils dans l'immédiat,

risquent d'être fort éphémères s'ils ne s'accompagnent pas de mesures plus structurelles et mieux orientées sur le long terme et la consolidation des avantages économiques nationaux. En ce sens, notre critique porte moins sur les choix qui ont été faits, que ce soit pour rétablir les grands équilibres macro-économiques ou pour élargir par des accords commerciaux sur une base réciproque les conditions d'accès aux marchés étrangers que sur la finalité que l'on prête à ces choix.

Si la croissance passe par le rétablissement des équilibres macro-économiques, de la même manière qu'elle ne saurait passer aujourd'hui dans un monde désormais ouvert et de plus en plus intégré que par le commerce extérieur, c'est quelque peu s'illusionner que de croire que, parce que l'environnement macro-économique sera redevenu favorable et que l'économie sera ouverte à tous vents, la croissance économique sera nécessairement au rendez-vous. Ce que les quelques indicateurs économiques que nous avons observés nous ont permis de constater c'est que, si l'économie canadienne avait su profiter à la fois d'une évolution favorable des prix et de l'accès plus sécuritaire au marché américain, ils nous ont aussi permis de constater, premièrement, que les niveaux de productivité restaient, malgré les efforts et les investissements en ce sens, encore très en deçà des niveaux américains, deuxièmement, que les gains commerciaux étaient surtout liés à ceux réalisés sur le marché américain, particulièrement dans les domaines liés aux ressources naturelles, troisièmement, qu'en matière de R&D l'économie canadienne continuait d'afficher une performance fort médiocre en comparaison des autres pays industrialisés, et, quatrièmement, que les investissements directs au Canada et les investissements à l'étranger tendaient à s'annuler. Tout autant de signes qui témoignent de l'insuffisance des politiques économiques et de la précarité de l'avantage concurrentiel acquis ces dernières années, trop dépendant que se trouve cet avantage vis-à-vis de la valeur de la monnaie canadienne sur les marchés des changes d'une part et d'une politique macro-économique qui n'est parvenue à contenir la progression des prix et les salaires qu'au prix d'un ralentissement très prononcé de la demande domestique, d'autre part.

Insuffisance des politiques à développer les capacités d'offre de l'économie d'un côté, compression de la demande domestique motivée pour des raisons de compétitivité internationale de l'autre, c'est la première hypothèse que nous pouvons avancer pour expliquer le découplage observé du secteur international et du secteur domestique de l'économie. Cette hypothèse, nous voulons toutefois la relayer par une seconde. L'examen que nous pouvons faire du commerce intra-firme, ainsi que des résultats financiers des entreprises multinationales américaines au Canada nous conduit en effet à nous demander si, de manière beaucoup insidieuse, l'accord de libre-échange, en élargissant considérablement l'espace de rationalité des entreprises et en leur donnant une plus grande liberté décisionnelle, n'est pas en train de produire des effets systémiques beaucoup plus importants que ne le laissent croire la plupart des études économiques, le Canada pâtissant à la fois de la faible dimension de son marché et du caractère tronqué de ses structures industrielles.

2. En raison de sa structure très particulière, l'industrie canadienne a moins été affectée, ces dernières années, par les reconversions dans les secteurs exposés que par les restructurations dans les secteurs qui, comme ceux liés aux ressources naturelles ou comme ceux des transports, ont connu d'importants bouleversements à l'échelle mondiale. Si les deux dernières récessions ont donné lieu à des mises à pied massifs, les investissements souvent très importants qui ont été réalisés en matériel et équipement ont considérablement augmenté l'intensité capitalistique de la production et, avec elle, la productivité, avec le résultat que les emplois perdus n'ont pas été recouverts ni été entièrement compensés par les créations ailleurs, que ce soit dans les services ou dans les nouveaux secteurs porteurs, des secteurs où le Canada affiche traditionnellement beaucoup de faiblesse comme en témoigne sa balance des services. Le problème, qui en est surtout un de structure industrielle, n'aurait que très peu à voir avec le libre-échange, n'eut été du fait que les secteurs dont il est ici question constituent le coeur de la base industrielle du Canada, qu'ils sont très concentrés et qu'ils se caractérisent par une très forte implantation étrangère, américaine notamment.

3. Nous avons eu l'occasion de souligner plus haut le recul relatif du Canada dans les investissements américains à l'étranger. Le Canada reste cependant un lieu de destination privilégié pour ces derniers. C'est aussi le pays où les relations entre les sociétés mères et les filiales sont les plus intenses, ainsi que nous permettent de le constater les tableaux 6 et 7<sup>57</sup>.

Les tableaux 6 et 7 nous donnent, respectivement, la répartition géographique des exportations et des importations américaines de biens et de services, de même que la répartition géographique des exportations et des importations américaines vers et en provenance des filiales. Les deux tableaux sont intéressants. Le tableau 6 nous permet de voir que le Canada concentre environ 22 % des exportations et 19 % des importations américaines de marchandises. Par contre, les exportations vers les filiales canadiennes représentent 34 % environ des exportations totales vers les filiales, et les importations américaines en provenance des filiales canadiennes, 41 % des importations totales. En ce qui a trait au commerce des services (tableau 7), nous pouvons constater que les ventes de services au Canada représentent environ 19 % des ventes totales, et les importations environ 9,3 %. On notera par ailleurs que les ventes de services par des entreprises multinationales américaines à des non-résidents représentent, dans le cas canadien, entre 12,5 et 13 % des ventes totales, et les ventes de services à des résidents américains en provenance d'entreprises américaines implantées au Canada, entre 15,8 et 16,8 %. Les données de ce tableau ne sont pas tout à fait comparables à celles du tableau précédent, mais néanmoins on peut constater l'intensité du commerce intra-firme entre le Canada et les États-Unis. Nous y reviendrons plus loin, mais auparavant considérons le tableau 8.

---

<sup>57</sup>. Les données dans les tableaux qui survient ne concernent que les entreprises non-bancaires.



On le constatera aisément à la lumière des données du tableau 8, où nous avons reporté, en bas du tableau, le rapport en pourcentage des exportations et des importations au chiffre d'affaires des filiales américaines à l'étranger. Dans le cas du Canada et de celui du Mexique, le commerce bilatéral représente environ le quart du chiffre d'affaires des filiales. Ces chiffres montrent à tout le moins que, dans le cas de ces deux pays, et contrairement à ce que l'on peut observer en Europe et dans la région Asie-Pacifique, les activités des filiales américaines sont beaucoup plus orientées vers les sociétés-mères que vers le marché intérieur.

Le tableau 8 nous fournit deux autres types de renseignement. Il nous indique tout d'abord ce qu'il en est de la répartition géographique des activités des filiales américaines à l'étranger. Nous avons retenu quatre indicateurs : les actifs, les ventes, les revenus et les emplois. Les données n'appellent guère de commentaires, sinon qu'elles montrent que les entreprises américaines sont principalement localisées en Europe, sur le reste du continent américain et en Asie-Pacifique. Le tableau nous donne aussi des renseignements sur leur rentabilité. Nous avons retenu comme indicateurs de rentabilité le rapport en pourcentage des revenus nets aux actifs, et le rapport des revenus nets aux actifs. Les chiffres sont pour le moins étonnants. Ils doivent être examinés avec prudence, mais néanmoins ils nous indiquent que la rentabilité des filiales canadiennes est de beaucoup moins élevées que celle des autres filiales à l'étranger.

4. Mais revenons au commerce des firmes multinationales. Nous nous appuyerons sur deux tableaux : le tableau 9 et le tableau 10.

Nous savons que le commerce bilatéral entre Canada et les États-Unis est le plus important au monde. Concentré sur un nombre limité d'entreprises, c'est aussi un commerce qui présente la caractéristique d'être fortement lié aux échanges entre sociétés mères et filiales<sup>58</sup>. Ainsi, une étude de Statistique Canada (Mersereau, 1992) sur les caractéristiques des firmes importatrices au Canada portant sur la période 1976-1986 nous révélait-elle, entre autres : (1) qu'environ 70 % des importations étaient attribuables aux entreprises sous contrôle étranger, dont les trois quarts pour les entreprises américaines ; (2) que les 50 premières entreprises importatrices concentraient à elles seules près de la moitié des importations et que plus de 80 % de ces importations était dû des entreprises ; (3) que près de 90 % des importations réalisées par les entreprises américaines au Canada et près de 50 % de celles réalisées par les entreprises européennes provenaient du pays d'origine de ces entreprises ; et (4), que près de la moitié des importations sont liées (commerce intra-firme), le

---

58. Les données relatives au commerce des entreprises multinationales sont toujours sujettes à caution. De nombreuses études ont été consacrées aux problèmes statistiques que cela pose. On consultera notamment l'Étude de l'OCDE (1993), *Échanges intra-firmes*, ainsi que l'article de Raymond J. Mataloni, "A Guide to BEA Statistics on US Multinational Companies", *Survey of Current Business*, mars 1995 ; et celui de Marcos Bonturi et Kiichiro Fukasaku (1993).

pourcentage étant des deux tiers pour les entreprises étrangères mais de 10 % à peine pour les entreprises canadiennes.

Voyons ce que nous indique le tableau 9. Le tableau a été construit de manière à fournir des renseignements sur le commerce total et le commerce intra-firme des entreprises multinationales américaines, mais également pour les entreprises étrangères, et notamment canadiennes implantées aux États-Unis. Il est divisé en deux parties. La partie supérieure du tableau nous donne la part des exportations et des importations des entreprises multinationales américaines (EMUS) ainsi que celle des filiales américaines de sociétés étrangères (EAE) dans les exportations et les importations totales des États-Unis. Les premières sont responsables d'environ 60 % des exportations et de 40 % des importations américaines, et les secondes de 22 % des exportations et 35-36 % environ des importations. Ensemble, elles concentrent autour de 80 % des exportations et des importations américaines. Dans la partie inférieure du tableau, nous retrouvons les estimations récentes de la part du commerce intra-firme. Les deux colonnes EASMUS et EASME concernent plus spécifiquement le commerce intra-firme, entre les sociétés mères américaines et leurs filiales à l'étranger dans le premier cas, entre les filiales américaines de sociétés étrangères et leurs filiales dans le second. Le commerce intra-firme des entreprises américaines représente environ 24 % des exportations américaines et 18 % des importations ; celui des sociétés étrangères, environ 10 % des exportations mais par contre autour de 27 % des importations. Les sociétés américaines et étrangères prises ensemble, on peut estimer que 37 % des exportations et 48 % des importations américaines sont du commerce intra-firme. La colonne EAUS couvre un commerce un peu plus large puisqu'elle porte sur tout le commerce avec les filiales américaines à l'étranger. La colonne EAUSC concerne plus spécifiquement le commerce avec les filiales canadiennes. Les calculs que nous avons effectués nous permettent de voir que c'est environ 44 % du commerce total entre les États-Unis et le Canada qui est lié au commerce avec les filiales américaines dans ce pays, alors que le pourcentage ne tourne qu'autour de 27 % dans le cas des exportations et de 20 % dans les cas des importations pour l'ensemble des échanges extérieurs des États-Unis. Il faut d'ailleurs noter qu'en prenant les échanges avec tous les pays à l'exception du Canada, ces pourcentages tombent, respectivement, à 22 % et 15 %.

Ces données confirment très nettement non seulement que les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont les plus importants au monde mais aussi qu'ils sont aussi très concentrés sur les filiales américaines au Canada. Nous n'avons pas tenu compte cependant ici du commerce intra-firme entre les filiales américaines de sociétés canadiennes et leurs sociétés mères. La part des entreprises canadiennes dans le commerce des filiales américaines de sociétés étrangères est estimée à environ 7,3 % des exportations et à 6,8 % des importations qu'ont réalisé ces entreprises en 1992, ce qui représente d'après nos calculs environ 1,6 % des exportations et 2,4 % des importations américaines. On peut donc estimer dans ces conditions que c'est la moitié du commerce entre les

États-Unis et le Canada qui transite soit par les filiales canadiennes de sociétés américaines soit par les filiales américaines de sociétés canadiennes.

Les données précédentes ne nous donnent qu'un aperçu général du poids des firmes multinationales, américaines ou étrangères, dans le commerce des États-Unis. Le second tableau, le tableau 10, nous permet d'avoir une meilleure vue du commerce qui gravite autour des filiales américaines à l'étranger et des filiales étrangères aux États-Unis. Précisons de nouveau qu'il ne s'agit que d'estimations. Les données ne constituent pas à proprement parler du commerce intra-firme puisque celles-ci portent sur le commerce total des filiales, étrangères ou américaines, ce qui inclut à la fois le commerce entre les sociétés mères et leurs filiales et le commerce propre de ces filiales. Cependant, comme les échanges intra-firmes constituent la majeure partie de ce commerce, nous avons donc une bonne estimation du commerce intra-firme. Dans le cas des firmes américaines, les données du commerce intra-firme (EAMUS) ont été compilées. Elles nous indiquent que le commerce intra-firme représente entre 40 et 41 % des exportations de ces entreprises et en 43 et 47 % de leurs importations. Dans le cas des filiales américaines d'entreprises étrangères, les pourcentages tournent autour de 42 % pour les exportations et autour de 72-75 % pour les importations. Dans le cas des sociétés canadiennes, les résultats sont un peu plus étonnants. Ils montrent que les filiales exportent assez peu vers leurs sociétés mères, moins de 20 % et que, si leurs échanges sont plus importants dans l'autre sens, il n'en reste pas moins que ces échanges sont moins importants que ceux obtenus pour l'ensemble des sociétés installées aux États-Unis. En somme, il ressort, d'une part, que si les échanges intra-firmes sont fort importants dans le commerce des firmes multinationales, ils le sont beaucoup plus pour les filiales américaines de sociétés étrangères que pour les entreprises américaines au niveau des importations, et d'autre part, que, dans l'ensemble, les sociétés canadiennes ne semblent pas être portées à pratiquer ce commerce autant que les autres entreprises étrangères, ce qui tendrait à montrer qu'une fois installées aux États-Unis, elles tendraient à acheter, à produire et à vendre sur place.

5. Que conclure de ces données ? Trois choses. Tout d'abord, que les activités des filiales américaines au Canada sont très tournées vers l'extérieur, vers les sociétés-mères notamment. Ensuite, que, pour être intense, le commerce entre les sociétés-mères américaines et leurs filiales canadiennes n'en semble pas moins dépendre des avantages dont dispose le Canada dans le domaine des ressources naturelles d'une part et des raisons historiques qui ont, dans le passé, pu conduire les entreprises américaines à contourner les barrières de protection, à s'adapter aux réglementations gouvernementales ou encore, comme c'est le cas dans le secteur de l'automobile, à se conformer aux engagements souscrits. Nous avons vu plus haut que le commerce canadien était très sensible aux variations des prix et à celles de la valeur du dollar. La faible rentabilité des investissements relevée ici nous laisse à penser que, dans le contexte nouveau de déréglementation et de circulation plus libre des

capitaux, d'une part, l'effet de proximité joue en défaveur de l'économie canadienne et, d'autre part, que les mouvements de substitution du commerce aux investissements que l'on commence à observer pourraient s'accélérer dans l'avenir si le Canada venait à perdre cet avantage. Enfin, le fait que les entreprises canadiennes importent beaucoup moins de leurs filiales aux États-Unis que ce n'est le cas des autres entreprises étrangères est un autre sujet de préoccupation. Ceci laisserait à penser que dans leur cas également, l'ALENA a des effets systémiques importants, et en particulier qu'une fois implantées aux États-Unis, ces dernières auraient tendance à se développer en fonction du marché sur lequel elles sont implantées, plutôt que de chercher à entretenir des relations suivies avec leur société mère, ce qui laisse sous-entendre dans le cas présent un phénomène de substitution des investissements au commerce.

## **De quelques considérations générales en guise de conclusion**

Paul Bairoch, au terme d'une série d'études, qu'il a regroupées et publiées dans un ouvrage au titre fort provocateur, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (1994), en arrivait à la conclusion qu'"au dix-neuvième siècle, contrairement au modèle classique, le libre-échange coïncida avec la dépression dont il fut probablement la cause, tandis que le protectionnisme fut sans doute à l'origine de la croissance et du développement dans la plupart des pays développés actuels" (Bairoch 1994 : 224). Bairoch, précisons-le, ne va pas jusqu'à pour autant que croissance économique va de pair avec protectionnisme, et stagnation avec libéralisme<sup>59</sup>, mais plutôt, et nous nous permettrons de le citer :

"S'il me fallait résumer l'essence de ce que l'histoire économique peut apporter à la science économique, je dirais qu'il n'existe pas de "lois" ou règles en économie qui soient valables pour toutes les périodes de l'histoire ou pour chacun des divers systèmes économiques" (Bairoch 1994 : 224).

Dani Rodrik (1992), auquel nous avons eu l'occasion de nous référer plus haut, arrive à une conclusion assez semblable. Tout comme Bairoch, Rodrik ne conteste pas l'importance du commerce extérieur, encore moins la nécessité des réformes économiques et commerciales. Ce sur quoi il

---

<sup>59</sup>. Il constate plutôt que l'Angleterre (de même que les États-Unis aujourd'hui) avaient à l'époque toutes les meilleures raisons du monde d'être libre-échangiste, ce dont elle sut largement profiter jusqu'à la Grande Guerre, que face à l'Angleterre triomphante et sans rivale, un certain nombre de pays parmi lesquels il faut ranger entre autres les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, la Belgique et aussi, question de le rappeler, le Canada, la Nouvelle-Zélande et l'Australie développèrent avec le succès qu'on leur connaît une industrie à l'ombre des barrières douanières, et enfin que les pays, qui pour des raisons qui tenaient pour la plupart d'entre eux au colonialisme, n'ont eu d'autre choix que d'être libre-échangistes, constituent aujourd'hui le gros du bataillon des pays du tiers monde. Asselain, dans une excellente postface à l'ouvrage, reproche à Bairoch, non sans raisons d'ailleurs, de ne pas s'engager dans le débat actuel sur les politiques commerciales et de se cacher quelque peu derrière Riedel (1988). Notons par ailleurs que les arguments de Bairoch sont loin de faire consensus. Les historiens libéraux, entre autres Landes (1980), Saul (1960, 1969), Maizels (1965), ont toujours défendu des points de vue contraires aux siens. Ils ont été plus récemment contestés entre autres par Messerlin (1982) et Maddison (1995).

s'interroge plutôt, c'est sur les vertus présumées de ces réformes, surtout lorsqu'elles sont présentées comme la seule et unique voie pour sortir les économies de la crise. Que nous dit-il en substance, sinon que :

"Une protection commerciale abusive peut éventuellement mener un pays à la ruine économique, mais une bonne politique commerciale ne peut pas rendre riche un pays pauvre. Au mieux, la politique commerciale fournit un environnement favorable au développement. Cela n'assure pas que les entrepreneurs tireront avantage de cet environnement, ni que l'investissement privé sera stimulé. Comme le souligne la littérature sur le commerce et la croissance, cela ne garantit certainement pas sur le long terme des niveaux adéquats de croissance économique. Par conséquent les prétentions à propos de la libéralisation doivent être modérées, de peur que les responsables de la politique économique ne soient déçus une fois de plus". (Rodrik, 1992 : 23)

C'est à notre avis la première leçon que nous devons tirer de la performance très médiocre de l'économie canadienne de ces dernières années : autant le Canada a-t-il toujours eu besoin des marchés internationaux pour son développement, et n'ayons pas peur de le dire aujourd'hui pas moins que dans le passé, autant c'est s'illusionner que de croire que c'est uniquement par ces marchés et en fonction de ces marchés que doit passer ce développement. C'est non seulement oublier que les choses se passent ailleurs, la dynamique même de la croissance se trouve ailleurs, mais c'est aussi répéter les mêmes erreurs qui, dans le passé, ont conduit à une industrialisation tronquée et à une surspécialisation dans les produits de base. Mais n'est-ce pas là, comme l'a très bien montré Harold Innis dans ses études historiques, un trait caractéristique du modèle économique canadien, un modèle dont ont toujours su profiter, et sans doute très bien profiter, certains groupes économiques de la société mais non l'ensemble de la société canadienne ?

La seconde leçon que nous pouvons tirer a trait aux effets des politiques économiques elles-mêmes. Autant il apparaît que pour des raisons de compétitivité internationale, le Canada n'a d'autre choix que de préserver les grands équilibres macro-économiques, et ce, d'autant que ses comptes extérieurs sont très sensibles aux mouvements des prix et des taux de change, autant il apparaît que les politiques macro-économiques suivies à cet effet ne sont qu'un pis-aller. En plus d'être en partie responsables de la situation de sous-emploi que connaît l'économie canadienne, elles captent de manière abusive l'attention des autorités publiques, avec le résultat que les facteurs plus fondamentaux dont peut dépendre la compétitivité, comme par exemple la R&D, sont laissés à l'initiative presque exclusive du secteur privé.

De même, s'il apparaît que l'ALENA a été signé tout autant pour des raisons stratégiques de sécurité d'accès des produits et des investissements canadiens à leur principal marché que pour les avantages économiques que l'économie canadienne pouvait tirer d'une intégration plus grande à celle des États-Unis, il y a tout lieu de se demander si, là encore, on n'a pas surestimé la portée de cet accord et, à l'inverse, sous-estimé ses effets systémiques, en particulier ceux qui découlent de la réorganisation des activités économiques. Nous avons eu l'occasion de relever que les entreprises

canadiennes avaient accru considérablement leurs investissements aux États-Unis ces dernières années, non sans constater d'ailleurs que les retombées de ces investissements en termes d'achats au Canada, donc de création d'emplois au Canada, semblaient à toutes fins pratiques limitées. À l'inverse, il n'est pas sûr que le Canada présente dorénavant autant d'avantages que par le passé pour les investissements américains.

Cette hypothèse, comme la précédente d'ailleurs, demande à être examinée de plus près que nous n'avons pu le faire dans cet article, mais les premiers résultats de nos travaux nous permettent au moins de soulever la question fondamentale suivante : en améliorant les conditions d'accès aux marchés et en libérant les entreprises de toute contrainte d'investissement, de production et d'achat local, n'a-t-on pas surtout permis aux entreprises, qu'elles soient américaines ou canadiennes, d'élargir leur espace de rationalité et de se libérer de la sorte des contraintes multiples que pouvaient leur imposer jusqu'ici les politiques nationales ? Auquel cas, les véritables gagnants du libre-échange ne seraient-ils pas ni le Canada ni les États-Unis mais les entreprises multinationales américaines et canadiennes elles-mêmes ?

Troisième et dernière leçon, Rodrik (1992) invitait les gouvernements non seulement à faire preuve de plus de sagesse mais aussi à adopter dans leurs réformes économiques des politiques "peut-être non conventionnelles". Il n'est pas le premier à en appeler les gouvernements de la sorte. List, rappelons-le, avait dans son *Système d'économie nationale*, s'attaquant à "l'école", en était aussi arrivé à la conclusion que les jeunes nations, entendons dans son esprit l'Allemagne, avaient besoin pour développer pleinement leurs forces productives et morales d'un protectionnisme éducatif. Plus près de nous, Keynes, dont il convient de rappeler avec Heilperin (1963) qu'il était "fondamentalement libéral"<sup>60</sup>, revient à la fin de la *Théorie générale* dans une note sur le mercantilisme pour trouver, qu'en dépit des critiques qu'il formule à ce système, il y avait une certaine sagesse dans les politiques suivies à cette époque. Et c'est encore au nom de cette même sagesse qu'il en vient, dans un article qui est resté célèbre, à la conclusion que dans certaines circonstances, le protectionnisme peut être un remède qui s'impose et ce, malgré les réticences intellectuelles que l'on peut avoir à son endroit. Prebisch (1950), dans un rapport marquant sur l'Amérique latine s'inscrit dans la même ligne de pensée pour souligner la nécessité pour les pays de la périphérie non pas tant de se couper des grands courants économiques internationaux que de développer des stratégies plus autonomes et de se regrouper pour briser le lien de dépendance qui les

---

<sup>60</sup>. Heilperin, dans le chapitre qu'il consacre au nationalisme économique de Keynes dans son ouvrage est, comme il le rappelle, devenu plus réservé à son propos qu'il ne l'était dans ses premiers écrits. L'argument qu'il développe, reprenant en cela les thèses de Hayek, c'est que Keynes était sans doute libéral, mais aussi "un de ces extraordinaires libéraux dont les recommandations vont à prôner positivement le collectivisme" (Heilperin, 1963, p. 133),

unit aux pays du centre, un lien de dépendance que ne fait qu'approfondir une situation de liberté économique.

Notre propos n'est pas d'ouvrir un autre débat, celui du protectionnisme, mais plutôt de souligner que le libre-échange n'a jamais été une panacée en soi et, que si le protectionnisme ne saurait jamais être une politique et encore moins une fin en soi, les raisons qui ont pu conduire certains pays à s'engager dans cette voie doivent être prises beaucoup plus au sérieux que ne le font généralement les économistes. Contrairement à ce que peuvent prétendre les économistes libéraux, le débat sur le protectionnisme n'a jamais été posé, sinon qu'à de très rares exceptions, dans les termes aussi simples qu'ils le posent. L'opposition libre-échange / protection est une opposition artificielle, qui se justifie peut-être pour eux d'un point de vue normatif, mais qui n'a jamais été posée de la sorte, aussi bien par les auteurs mentionnés plus haut que par les gouvernements qui se sont engagés dans le protectionnisme. La manière de présenter le libre-échange tout autant comme un principe général de politique que comme une fin en soi a toujours conduit les économistes à considérer les arguments en faveur du protectionnisme comme non scientifiques et, partant, les politiques qui s'y rattachent comme erronées<sup>61</sup>. À y regarder de près, le protectionnisme lorsqu'il est invoqué, que ce soit par List, Keynes et Prebisch, ce n'est pas comme fin en soi, mais comme moyen, comme un moyen qui avec d'autres, doit permettre d'atteindre une fin, que cette fin soit la nation (List), le plein-emploi (Keynes) ou le développement (Prebisch).

Étant donné l'adhésion assez généralisée des États au libre-échange d'une part et la globalisation des marchés d'autre part, le protectionnisme, comme instrument de politique économique, n'a plus sa raison d'être. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'y a pas place pour des politiques "non conventionnelles". Imperfections des marchés et intérêt national sont deux raisons suffisantes pour aller dans cette direction, ou du moins deux raisons suffisantes pour que, sans nécessairement tourner le dos aux réformes et à la libéralisation de l'économie et du commerce, un réajustement s'opère en faveur d'une politique industrielle d'une part, en faveur d'un plus grand encadrement des entreprises d'autre part. C'est à cette conclusion que nous a conduit l'étude du paradoxe canadien, et au travers celui-ci celle des politiques macro-économiques et commerciales actuelles. Ces dernières ont peut-être

---

<sup>61</sup>. Ce point de vue qu'adoptera le premier Adam Smith pour critiquer le système mercantile et que reprendront après lui tous les économistes, s'il se justifie d'un point de vue doctrinal, et surtout, ce que l'on passe aujourd'hui sous silence, du point de vue d'une raison universelle qui était celui des Lumières, ne nous est guère d'un grand secours pour nous permettre de comprendre les raisons qui ont pu conduire les États de la renaissance à devenir "mercantilistes" ou les nations qui affichaient leur prétention à se hisser au niveau de l'Angleterre au siècle dernier ou au niveau des pays industrialisés dans l'après-Guerre, à recourir aux systèmes de protection pour arriver à leur fin. Le grand Heckscher lui-même, à qui l'on doit d'avoir renouvelé en profondeur les débats autour du mercantilisme, dut rapidement réviser ses vues initiales en la matière, pour en arriver à la conclusion que le mercantilisme s'inscrivait, comme politique économique, dans une conception plus large de la société qui a correspondu à une phase particulière de l'histoire de l'Europe, phase qui en fut une d'édification et d'affirmation de puissance de nations nées de la décomposition de la chrétienté et du Saint empire romain germanique.

permis au Canada de retrouver son avantage concurrentiel en termes de prix et d'améliorer les conditions d'accès à son principal marché. Elles n'ont pas pour autant résolu, loin de là, le problème de la faiblesse de la productivité de son industrie ni celui que lui pose le voisinage de la première puissance économique du monde. À la lumière des carences de la politique économique actuelle, peut-être le moment est-il venu de regarder de nouveau en direction des politiques industrielles et des politiques à l'endroit des investissements, et de renouer ainsi, en le renouvelant, avec le principe du mixage des politiques économiques, un principe auquel le Canada dut en grande partie de faire partie des grandes puissances économiques de ce monde.



## Bibliographie

Anderson, Mark (1993), "North American Free Trade Agreement's Impact on Labor", dans M. F. Bognanno et K. J. Ready (eds.), *The North American Free Trade Agreement, Labor, Industry and Government Perspectives*, Westport et Londres, Quorum Books, pp. 55-60.

Agosin, Manuel R. (1994), "Réforme des politiques commerciales et performances économiques : un panorama de la question et quelques questions d'appréciation préliminaires", *Revue Tiers Monde*, T. 35, n° 139, juillet-septembre, pp. 497-520.

Bairoch, Paul (1994), *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, Éditions la découverte.

Balassa, Bela (1989), "Outward Orientation", dans Holis B. Chenery et T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, Vol. 2, Amsterdam, Elsevier Science Publishers.

Baldwin, Robert E. (1995), *The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages*, National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 5037, février.

Banque mondiale (1995), "Labor Standards and International Trade, Workers in an Integrating World", Oxford University Press, *World Development Report*, pp. 78-79.

Banque mondiale (1991), *Rapport sur le développement dans le monde*, Paris, Economica.

Barrie, Stevens et Wolfgang Michalski (1994), "Perspectives à long terme des pays de l'OCDE en matière d'emploi et de cohésion sociale : aperçu général", dans *Les sociétés de l'OCDE en transition*, Paris, OCDE, pp. 2-26.

Bhagwati, Jagdish et Vivek H. Dehejia (1994), "Freer Trade and Wages of the Unskilled — Is Marx Striking Again?", dans J. Bhagwati et Marvin H. Kosters (eds.), *Trade and Wages : Leveling Wages Down?* Washington, AEI Press, pp. 36-75.

Bloom, David E. et Avi Brender (1993), "Labor and the Emerging World Economy", *Population Bulletin*, octobre, vol. 48, n° 2, pp. 2-39.

Boismenu, Gérard (1993), *L'enjeu de la protection sociale dans le cadre de l'ALÉNA*, Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur les transformations sociales et économiques.

Bonturi, Marcos, et Kiichiro Fukasaku (1993), "Analyse empirique de la mondialisation et des échanges intra-entreprise", *Revue économique de l'OCDE*, n° 20, printemps, pp. 165-179.

Bréchet, T. et al. (1995). "Les effets d'une politique de réduction des coûts salariaux ciblés sur les bas salaires", *Cahiers économiques de Bruxelles*, vol. 146, pp. 161-185.

Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (1992a), "A North American Free Trade Agreement : Analytical Issues and a Computable Assessment", *The World Economy*, vol. 15, n° 1, janvier, pp. 11-29

Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (1992b), "North American Integration", *The Economic Journal*, vol. 102, n° 415, novembre, pp. 1507-1518.

- Brunelle, Dorval et Christian Deblock (1994), "Intégration économique, intégration sociale : analyse comparée entre l'Amérique du nord et l'Europe communautaire", dans *l'Amérique du nord et l'Europe communautaire, intégration économique, intégration sociale?* Québec, presses de l'Université du Québec, pp. 291-331.
- Bruton, Henry (1989), "Import Substitution", dans Holis B. Chenery et T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, Vol. II, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, pp. 1601-1644.
- Bureau international du travail (1995), *La dimension sociale de la libéralisation du commerce international*, Genève, Groupe de travail sur la dimension sociales de la libéralisation du commerce international, G. B. 261.
- Campbell, Bruce (1993), *Free Trade : Destroyer of Jobs, an Examination of Canadian Job Loss under the FTA and NAFTA*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives, septembre.
- Canada (1995), "Message de fin d'année de l'honorable MacLaren, Ministre du Commerce international : Le commerce alimente la croissance et la création d'emplois", Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 13 décembre.
- Canada (1993), *Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail, entre le gouvernement du Canada, le gouvernement des États-Unis d'Amérique et le gouvernement des États-Unis du Mexique*, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services, 13 septembre.
- Conroy, Michael E. et Amy K. Glasmeier (1992-1993), "Unprecedented Disparities, Unparalleled Adjustment Needs : Winners and Losers on the NAFTA Fast Track", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol 34, n° 4, hiver, pp. 1-38.
- Cox, David et Richard G. Harris (1992), "North American Free Trade and its Implications for Canada : Results from a CGE Model of North American Trade", *The World Economy*, vol. 15, n° 1, janvier, pp. 31-44.
- Cypher, James M. (1993), "Estimating the Impact of the U.S.-Mexican Free Trade Agreement on Industrial Labor", dans M. F. Bognanno et K. J. Ready (eds.), *The North American Free Trade Agreement, Labor, Industry and Government Perspectives*, Westport et Londres, Quorum Books, pp. 128-142.
- Deblock, Christian, et Dorval Brunelle (1993), "Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain", *Études internationales*, Vol. 24, n° 3, septembre, pp. 595-629.
- Deblock, Christian, et Claude Emeri (dir.) (1995), *Du libre-échange à l'union économique. La France dans l'Union Européenne, le Québec dans l'ALENA*, Paris, Éditions de L'Harmattan.
- Deblock, Christian (1996), "Du plein emploi à la compétitivité", (à paraître).
- Deblock, Christian et Dorval Brunelle (1996), *La politique économique internationale du Canada*, dans Christian Deblock et Claude Émeri (dir.), *Du libre-échange à l'union politique. Le Québec dans l'ALENA, la France dans le Marché commun*, Paris, L'Harmattan.
- Deblock, Christian, et Dorval Brunelle (1996), "Régionalisme de première et deuxième génération", dans M. Fortman, S. Neil Macfarlane et S. Roussel, *Tous pour un ou chacun pour soi*, Québec, Institut québécois des hautes études internationales, pp. 271-315.

Diaz-Alejandro, Carlos F. (1975), "Trade Policy and Economic Development", dans Peter B. Kenen, *International Trade and Finance*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 93-150.

Dufour, Sophie (1995), "La libéralisation des échanges mondiaux et le respect des règles fondamentales en matière sociale : un lien controversé", *Études internationales*, juin, pp. 275-289.

Faux, Jeff et Thea Lea (1993), "The Road to North American Free Trade : Laisser-Faire or a Ladder Up?", dans M. F. Bognanno et K. J. Ready (eds.), *The North American Free Trade Agreement, Labor, Industry and Government Perspectives*, Westport et Londres, Quorum Books, pp. 97-115.

Fieleke, Norman S. (1994), "Is Global Competition Making the Poor Even Poorer?", *New England Economic Review*, novembre-décembre, pp. 3-16.

Friedman, Sheldon (1992), "NAFTA as a Social Dumping", *Challenge*, septembre-octobre, pp. 27-32.

Gaston, Noel et Daniel Tefler (1995), "Union Wage Sensitivity to Trade and Protection : Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 1-25.

Gereffi, Gary (1992), "Mexico's Maquiladora Industries and North American Integration", dans S. J. Randall, H. Konrad et S. Silverman (eds.), *North America Without Borders?* Calgary, University of Calgary Press, pp. 135-151.

Giraud, Pierre-Noël (1995), "Libre-échange et inégalités", *Problèmes économiques*, n° 2. 421, pp. 6-13.

Grinspun, Ricardo (1993), "NAFTA and Neoconservative Transformation : the Impact on Canada and Mexico", *Review of Radical Political Economics*, vol. 25, n° 4, pp. 14-29.

Gunderson, Morley et Anil Verma (1993), "The Impact of Free Trade on Collective Agreement", dans M. F. Bognanno et K. J. Ready (eds.), *The North American Free Trade Agreement, Labor, Industry and Government Perspectives*, Westport et Londres, Quorum Books, pp. 128-136.

Hansson, Göte (1990), "Harmonization of Labour Standards", dans *Harmonization and International Trade*, Londres et New York, Routledge, pp. 89-101.

Havrylyshyn, Oli (1990), "Trade Policy and Productivity Gains in Developing Countries", *The World Bank Research Observer*, vol. 5, n° 1, janvier, pp. 1-24.

Heilperin, Michael A. (1963), *Le nationalisme économique*, Paris, Payot.

Helleiner, G. K. (1991), *Trade Policy, Industrialization and Development : A Reconsideration*, Oxford, Calendon Press.

Investissement Canada (1992-a), *Investissement international et compétitivité*, Document de travail n° 9, janvier, Ottawa.

Investissement Canada (1992-b), *La contribution de l'investissement et de l'épargne à la productivité et à la croissance économique au Canada*, Document de travail n° 10, mars, Ottawa.

Kapstein, Ethan (1996), "Workers and the World Economy", *Foreign Affairs*, mai-juin, pp. 16-37;

- Koechlin, Timothy et Mehrene Larudee (1992), "The High Cost of NAFTA", *Challenge*, septembre-octobre, pp. 19-32.
- Krueger, Anne O. (1990), *Perspectives on Trade and Development*, Chicago, University of Chicago Press.
- Krueger, Anne O. (1984), "Trade Policies in Developing Countries", dans Holis B. Chenery et T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, pp. 519-569.
- Krugman, Paul (1996), "First, Do No Harm", *Foreign Affairs*, "Workers and Economists, the Global Economy Has Left Keynes in Its Train", juillet-août, pp. 164-170.
- Krugman, Paul (1993), "The Narrow and Broad Arguments for Free Trade", *The American Economic Review*.
- Lall, Sanjaya (1994), "Industrial Policy : The Role of Government in Promoting Industrial and technological Development", *UNCTAD Review*, pp. 65-89.
- Landes, David S. (1980), *L'Europe technicienne ou le prométhée libéré — révolution technique et libre essor industriel en Europe occidentale de 1750 à nos jours*, Paris, Gallimard.
- Laperrière, René (1995), "Synthèse. Bilan, enjeux et perspectives : la commercialisation internationales des droits du travail", dans *Droit du travail et commerce international*, Montréal, Université du Québec à Montréal, les éditions Yvon Blais, pp. 111-122.
- Lawrence, Robert Z. (1996), "Resist the Binge", *Foreign Affairs*, "Workers and Economists, the Global Economy Has Left Keynes in Its Train", juillet-août, pp. 170-173.
- Lawrence, Robert Z. (1994), *Trade, Multinationals, and Labor*, National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 4836, août.
- Maddison, Angus (1995), *L'économie mondiale 1820-1992, Analyses et statistiques*, Paris, OCDE.
- Maizels, (1965), *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Messerlin, Patrick (1982), *La révolution commerciale*, Paris, Bonnel.
- Leamer, Edward E. (1992), *Wage Effect of a U.S.-Mexican Free Trade Agreement*, National Bureau of Economic Research (NBER), n° 3991.
- Matusz, Steven J. (1996), "International Trade, the Division of Labor and Unemployment", *International Economic Review*, vol. 37, n° 1, pp. 71-84.
- Merlin, Albert (1995), "The World Competitiveness Report. Les dangers de l'auto-évaluation", *Futuribles*, mai, pp. 68-70.
- Mersereau, Barry (1992), "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1976-1986", *L'Observateur économique canadien*, août, pp. 1-16 (section 4).

Maschino, Dalil (1995), "L'accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail, l'ALÉNA et la clause sociale", dans R. Laperrière (dir.), *Droit du travail et commerce international*, Montréal, Université du Québec à Montréal, les éditions Yvon Blais, pp. 1-32.

Morpaw, May (1995), "L'accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail : historique, points saillants, mise en oeuvre et importance", dans R. Laperrière (dir.), *Droit du travail et commerce international*, Montréal, Université du Québec à Montréal, les éditions Yvon Blais, pp. 33-52.

Nezeys, Bertrand (1985), *Commerce international, croissance et développement*, Paris, Economica.

Nicholson, Joel D. et al. (1994), "Mexican and U.S. Attitudes Toward NAFTA", dans F. Khosrow et D. Salvatore (eds.), *The North American Free Trade*, Oxford, Pergamon, pp. 67-82.

OCDE (1985), *Coûts et avantages des mesures de protection*, Paris.

OCDE (1987), *Ajustement structurel et performance de l'économie*, Paris.

OCDE (1992), *La technologie et l'économie. Les relations déterminantes*, Paris.

OCDE (1992), *Progrès de la réforme structurelle : une vue d'ensemble*, Paris.

OCDE (1993), *Échanges intra-entreprise*, Paris.

OCDE (1993), *Évaluer les effets du cycle d'Uruguay*, Paris.

OCDE (1994), *Études de l'OCDE sur l'emploi. Donnée et explications*, Paris.

ONUDI (1993/94), *Industrie et développement dans le monde. Rapport 1993/94*, Vienne.

Pack, Howard (1984), "Industrialization and Trade", in Hollis B. Chenery et T. N. Srinivasan (dir.), *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, Elsevier / North Holland, Vol. 1, pp. 333-380.

Pastor, Robert (1992), "NAFTA as the Center of an Integration Process, the Non-Trade Issues", dans N. Lustig et al. (eds.), *North American Free Trade, Assessing the Impact*, Washington D.C., The Brooking Institution, pp. 176-209.

Prebisch, Raul (1950), *The Economic development of latin America and its Principal Problems*, New York.

Richardson, David J. (1995), "Income Inequalities and Trade : How to Think, What to Conclude", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, pp. 33-55.

Riedel, j. (1988), "Trade as an Engine of Growth : Theory and Evidence", dans D. Greenaway (dir.), *Economic Development and International Trade*, Londres.

Rodrik, Dani (1991), "Closing the Productivity Gap : Does Trade Liberalization Really Help ?", dans Gerald K. Helleiner, *Trade Policy, Industrialization and Development : New Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.

Rodrik, Dani (1992), "The Limits of trade reforms in Developing Countries", *The Journal of Economic Perspectives*, hiver.

Ruhnke, J. Sanners (1995), "The Impact of NAFTA on Labor Arbitration in Mexico", *Law and Policy in International Business*, vol. 26, n° 3, printemps, pp. 917-944.

Sachs, Jeffrey D. et Howard Shatz (1995), "Trade and Jobs in U. S. Manufacturing", *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 1-84.

Saul ( ),

Sobarzo, Horacio E. (1992), "A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement", *The World Economy*, vol. 15, n° 1, pp. 83-100.

Stanford, James (1993a), *Estimating the Effects of North American Free Trade : a Three-Country General Equilibrium Model with the "Real-World" Assumptions*, Ottawa, the Canadian Centre for Policy Alternatives, septembre.

Stanford, Jim (1993b), *Social Dumping Under North American Free Trade*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternative, octobre.

Takacs, Wendy E. (1990), "Options for Dismantling Trade Restrictions in Developing Countries", *The World Bank Research Observer*, vol. 5, n° 1, janvier, pp. 25-46.

UNCTAD (1992, 1995), *Trade and Development Report*.

Vallée, Guilaine (1995), "L'ANACT et les normes de travail : le travail des enfants et le salaire minimum", dans R. Laperrière (dir.), *Droits du travail et commerce international*, Montréal, Université du Québec à Montréal, éditions Yvon Blais, pp. 53-84.

Vanderbusch, Walt (1996), « Mexican Labor in the Era of Economic Restructuring and NAFTA : Working to Create a Favorable Investment Climate », *Labor Studies Journal*, vol. 20, n° 4, pp. 58-86.

Vanston, Nicholas (1995), "Échanges : effets sur l'emploi", *L'observateur de l'OCDE*, vol. 195, août-septembre.

Watson (1993), *The economic impact of the NAFTA*, Toronto, C.D. Howe Institute, "The NAFTA papers", n° 50, juin.

Weintraub, Sydney et Jan Gilbreath (1993), « The Social Side of Free Trade », dans Jonathan Lemco et William B.P. Robson (eds.), *Ties Beyond Trade, Labor and Environmental Issues under the NAFTA*, Toronto, C. D. Howe Institute, National Planning association, pp. 42-78.

Wilkinson, Bruce W. (1995), "The Free Trade Agreement Between Canada and the United States", dans M. Panic et A. M. Vacic, *Economic Integration in Europe and North America*, New York et Genève, United Nations Economic Commission for Europe, Economic Studies n° 5, pp. 187-211.

Winham, Gilbert R. (1994), "NAFTA and the Trade Policy Revolution of the 1980s : A Canadian Perspective", *International Journal*, vol. 49, été, pp. 472-507.

Zinser, Adolpho Aguilar (1994), « Is There an Alternative? the Political Constraints on NAFTA ? », dans Victor Bulmer-Thomas, Nikki Craske et Monica Serrano (eds.), *Mexico*

*Commerce, croissance et emploi. Le cas canadien – C. Deblock et A. Benessaïeh*

*and the North American Free Trade Agreement, Who Will Benefit?*, New York, St. Martin Press, pp. 119-130.