



Cahier de recherche Continentalisation 04-04

***Les effets de l'ALE et de l'ALÉNA
sur l'économie canadienne***

Pierre-Paul Proulx

Août 2004



Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

GROUPE DE RECHERCHE SUR L'INTEGRATION CONTINENTALE
<http://www.gric.uqam.ca>

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux du Groupe de Recherches sur l'Intégration Continentale (GRIC) ou des membres du Centre Études internationales et Mondialisation (CEIM).

1. INTRODUCTION

L'intégration nord-américaine et continentale continue de s'intensifier en dépit des retombées du 11 septembre 2001 et ce, en raison de nombreux facteurs, dont : l'ALE et l'ALÉNA, certaines ententes conclues à l'OMC, la croissance de l'économie américaine, la faiblesse du taux de change durant la période étudiée, le changement technologique (qui réduit les coûts de transmission des biens, des services, des personnes et des capitaux), les stratégies des entreprises (qui procèdent à la relocalisation de certaines de leurs activités dans des régions métropolitaines spécialisées et contribuent ainsi à développer des chaînes de valeur ajoutée et des grappes industrielles trans-frontalière), etc.

Isoler les effets de l'ALE et de l'ALÉNA parmi ces facteurs n'est pas une mince tâche. Ce document tentera de s'y attaquer à l'aide de l'examen de données agrégées et partant de l'examen de diverses études portant sur les effets de la libéralisation sur les exportations, l'emploi, la productivité, les industries et les revenus.

Le texte présente une énumération de conclusions et de suggestions quant aux sujets qui pourraient faire l'objet de négociations avec nos voisins américains. Les principales conclusions de notre examen sont les suivantes :

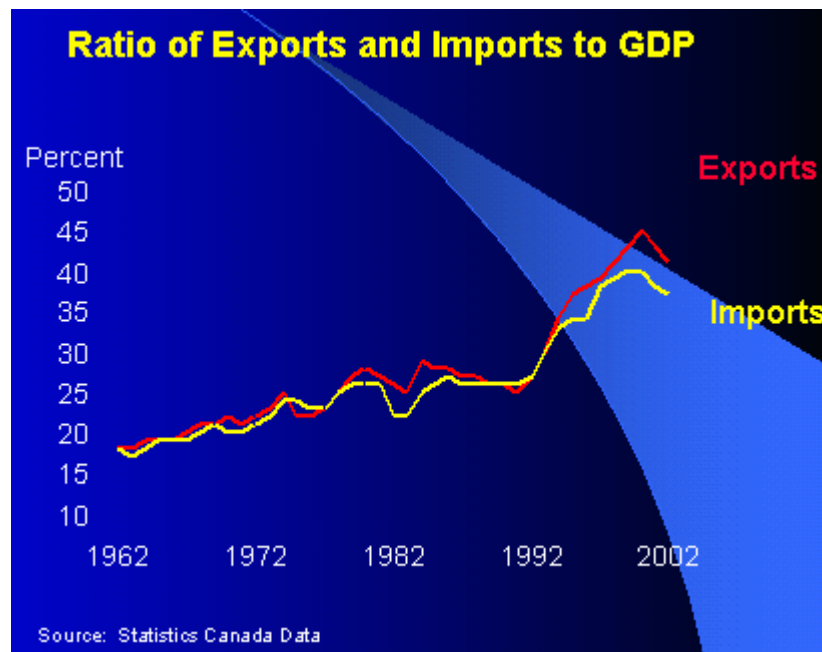
1. La croissance économique américaine et la dévaluation du taux de change ont eu des effets plus significatifs que l'ALÉ ou que l'ALÉNA sur les exportations canadiennes qui ont augmenté de façon importante ;
2. L'ALÉ et l'ALÉNA n'ont pas permis au Canada de jouer un rôle de porte d'entrée pour les investissements directs étrangers (IDE) en Amérique du Nord ;
3. L'ALÉ est responsable d'environ un tiers des pertes d'emplois enregistrées dans le secteur manufacturier entre 1988-1996 ;
4. Les effets intersectoriels attribuables à l'ALÉ et à l'ALÉNA ne sont pas clairement reliés à l'augmentation continue de l'emploi manufacturier que nous observons au Canada ;
5. Les pertes d'emplois ont surtout concerné des secteurs qui ont fortement été touchés par les diminutions tarifaires. Ce sont dans ces mêmes secteurs que l'on retrouve un grand nombre de travailleurs peu scolarisés et des femmes ;
6. L'ALÉ et l'ALÉNA auraient eu des effets importants sur la productivité dans les secteurs fortement touchés par les réductions tarifaires. Malgré ces gains de productivité, le Canada n'aurait pas réussi à rattraper le niveau de productivité des États-Unis ;
7. Le commerce intra-firme aurait diminué, notamment en raison des effets de la sous-traitance et des IDE ;
8. Le commerce intra-industrie aurait augmenté, ce qui reflète le développement de la sous-traitance ainsi que le développement et le renforcement des grappes transfrontalières ;

2. Examen de données agrégées sur l'intégration en Amérique du Nord :

Le graphique n° 1 permet de voir l'ouverture grandissante de l'économie canadienne et ce, surtout vis-à-vis des États-Unis. Ces derniers ont reçu en moyenne 83,4 % de nos exportations de marchandises et 58 % de nos exportations de services durant la période

1995-2000 comparativement à 77 % et 57 % durant la période 1989-1994.

Graphique n° 1



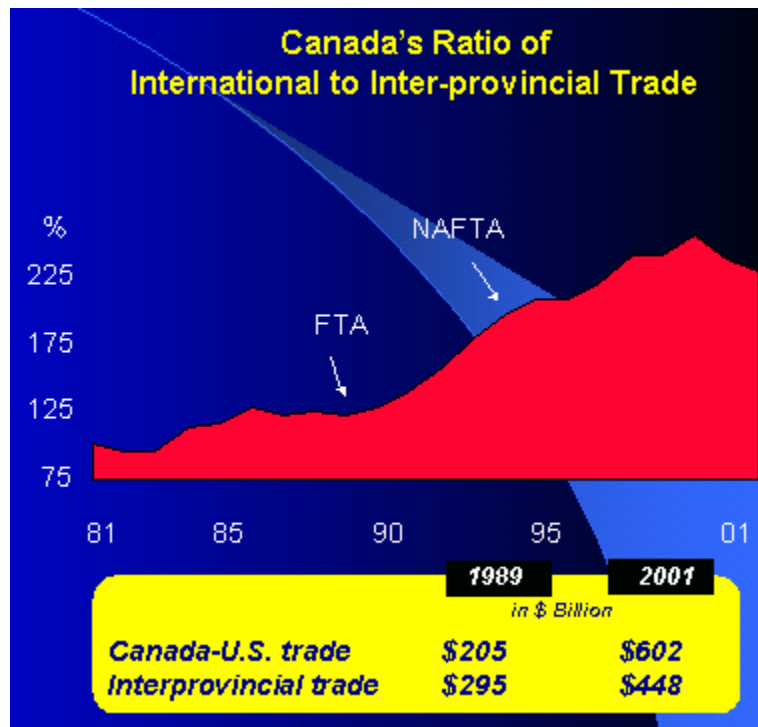
Source : F. Poitras, I.C. et G. Sawchuk, SRP, North America and Canada's Regions, December 5, 2003.

Le graphique n° 2 permet de constater l'ampleur du virage Nord-Sud qui s'est effectué et ce, surtout dans les années 1990, soit à la suite de l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Notons cependant qu'à une stabilité du rapport exportations vers les É.-U. au PIB canadien accompagnée d'une diminution du commerce interprovincial durant les années 1980 on a vu ultérieurement les exportations vers les É.-U. en pourcentage du PIB augmenter sensiblement alors que le commerce interprovincial cessait de diminuer en importance relative.

D'ailleurs, entre 2000 et 2002, les exportations interprovinciales ont augmenté à un rythme de 3,2 % par année alors que les exportations internationales ont reculé en moyenne de 2,1 % par année, selon une étude récente de C. Byrd et P. Généreux, Division des entrées-sorties de Statistique Canada.

Nos travaux actuels se penchent sur une thèse selon laquelle *nous verrions une complémentarité se manifester entre le commerce Nord-Sud et le commerce interprovincial*, d'où le renouvellement d'un rôle important de plaque tournante multimodale pour certaines agglomérations urbaines canadiennes.

Graphique n° 2

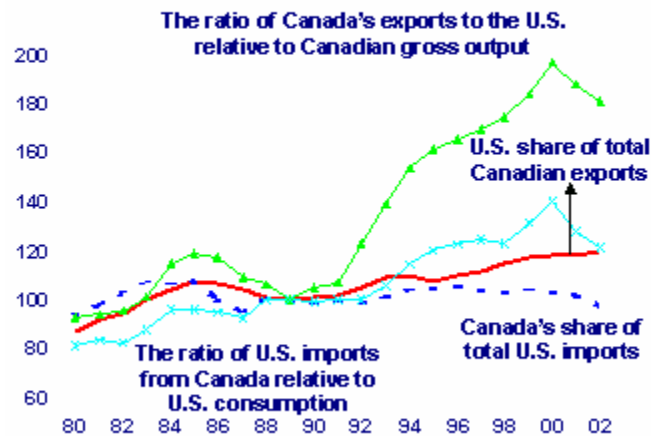


Source : Poitras et Sawchuk, op.cit.

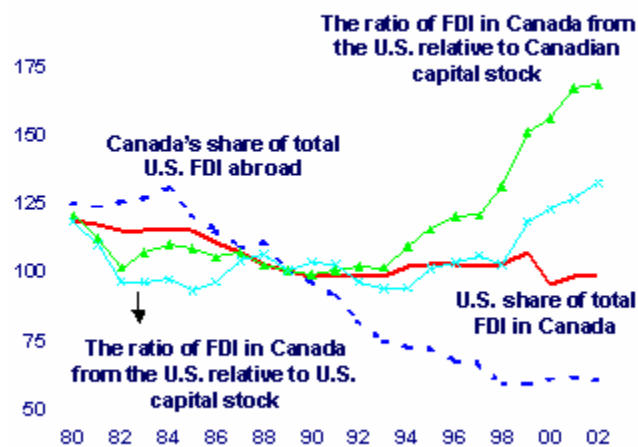
Les graphiques n° 3, 4 et 5 sont tous tirés d'une présentation sur les liens nord-américains, présentation faite par R. Acharya, S. Rao et G. Sawchuk, à Portland, en novembre 2003. Cette étude permet d'analyser la nature des liens nord-américains plus en détail.

Dans le graphique n° 3, qui porte sur les composantes d'un indice des exportations, l'on remarque la quasi stabilité de la part canadienne des importations totales américaines. La concurrence accrue du Mexique et de la Chine (dont les parts des importations américaines ont doublé et ce dans nombre de domaines où le Canada exporte) et des lacunes nationales, en matière d'innovation et de fonctionnement de nos grappes industrielles, sont parmi les facteurs qui expliquent cette réalité qu'il nous faut changer. Signalons la diminution de la part canadienne des IDE américains à l'étranger et le déclin de la part américaine des IDE au Canada que l'on peut observer dans le Graphique 4 sur les IDE). Selon nos travaux (Rapport au Ministère du Conseil Exécutif du Québec en 2001-Mise à jour des études Bélanger-Campeau), la part canadienne des IDE européens destinés à l'Amérique du Nord a aussi décliné, indication de la forte attractivité de l'économie américaine et ce pour diverses raisons, dont la bulle spéculative des marchés, l'achat d'entreprises américaines innovatrices, la forte croissance de l'économie américaine durant les années 1990. L'ALE et L'ALÉNA n'ont donc pas fait du Canada une porte d'entrée pour les IDE d'outre-mer destinés à pénétrer le marché nord-américain.

Graphique n° 3

Components of Export Index

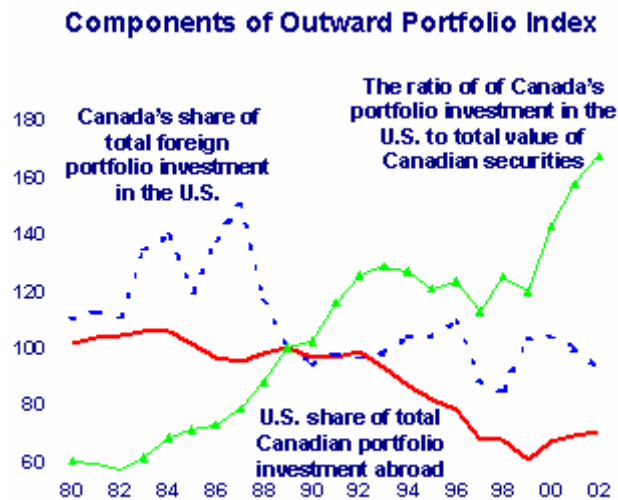
Graphique n° 4

Components of Inward FDI Index

Source : Acharya, Rao, et Sawchuk, présentation à Portland, nov. 2003.

L'augmentation du rapport des investissements de portefeuille canadiens investis aux États-Unis comme part de la valeur du portefeuille total d'investissements canadiens indique la poursuite d'une forte intégration des marchés financiers du Canada et des États-Unis. Le déclin de la part américaine des investissements de portefeuille canadiens à l'étranger indique cependant qu'il se produit une certaine diversification des placements canadiens.

Graphique n° 5



Source : Acharya, Rao, et Sawchuk, op. cit.

3. Les effets de l'ALÉ sur l'emploi et la productivité

De nombreux auteurs soutiennent que l'ALÉ et l'ALÉNA sont le facteur prédominant qui a contribué à l'évolution, qu'elle soit positive ou négative, de l'emploi, de la productivité ainsi que de l'autonomie politique du Canada, des provinces et des régions métropolitaines. Passons en revue quelques textes, parmi les plus récents, qui ont examiné la question.

3a) Les études de D. Treffler et G. Sawchuk sur les effets de l'ALÉ

Examinons deux études qui présentent des estimations intéressantes et largement acceptées des effets de l'ALÉ. Il s'agit des travaux de Daniel Treffler, de l'Université de Toronto, (2001) et d'une autre étude de D. Treffler et G. Sawchuk, du Programme de recherches sur les politiques du Bureau du Conseil privé, intitulée *A Time to Sow, A Time to Reap*, publiée en juin 2001.

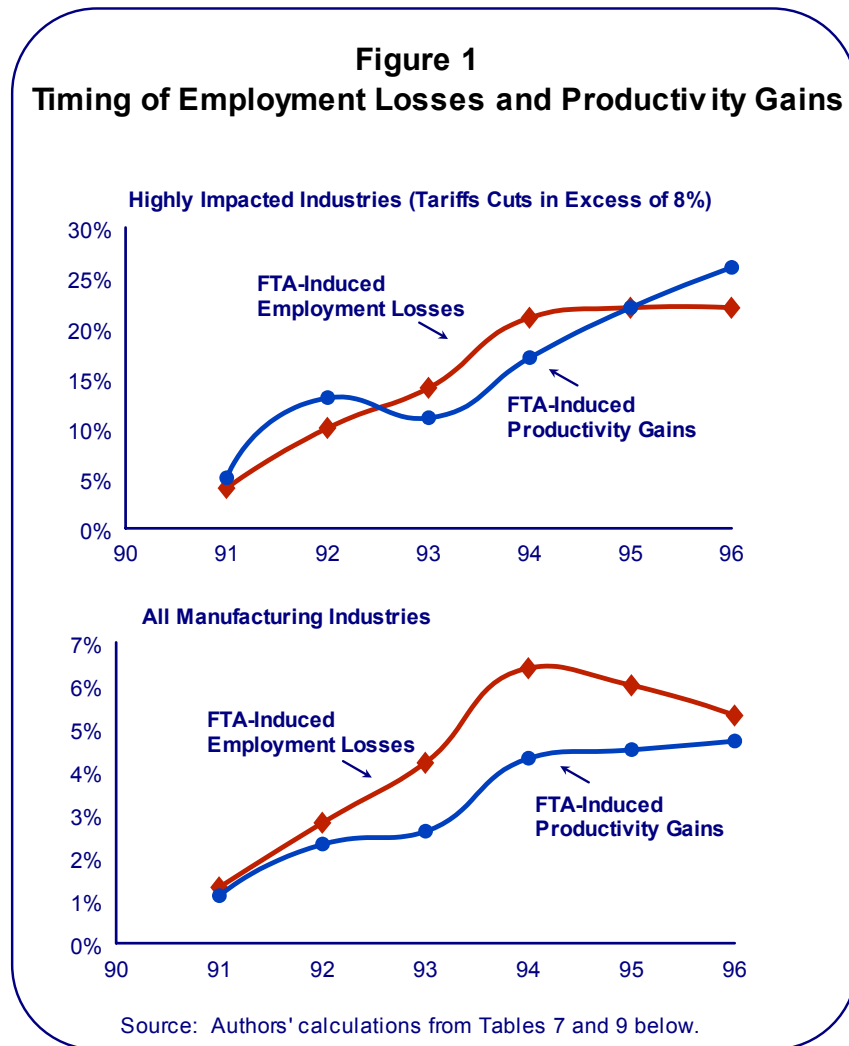
Dans son étude réalisée en 2001, Treffler a estimé que l'ALÉ a fait diminuer l'emploi manufacturier total de 5 % entre 1988 et 1996, et de 15 % dans les industries manufacturières ayant été les plus touchées par les réductions tarifaires. Son étude indique aussi que l'ALÉ a fait augmenter la productivité du travail de 5 % dans l'ensemble du secteur manufacturier, et de 17 % dans les industries manufacturières les plus touchées par les réductions tarifaires.

Les graphiques suivants n° 6-7-8-9, tirés de l'étude *A time to Sow a Time to Reap* permettent d'examiner les effets globaux de l'ALÉ.

Les effets négatifs sur l'emploi dans les industries les plus affectées ont atteint un plafond en 1994, comme l'indique le graphique n° 6.

Les auteurs notent qu'entre 1988 et 2000, l'emploi, dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien, a augmenté de 0,7 % alors qu'il diminuait de 4,4 % aux États-Unis, ce qui indique qu'il s'est produit, au Canada, un effet structurel vers des industries plus productives, à plus haut rapport capital / main-d'oeuvre.

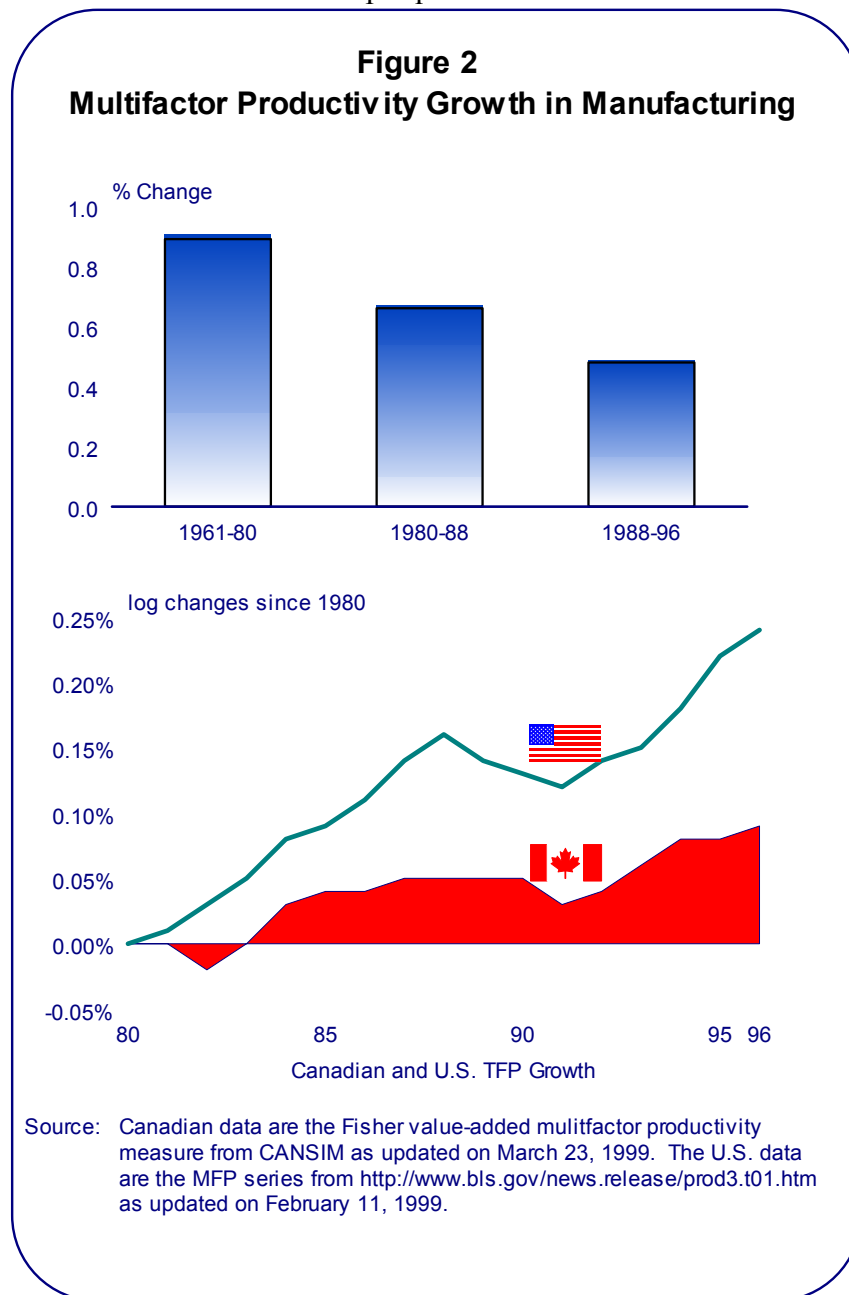
Graphique n° 6



Source : Treffler et Sawchuk, *A Time to Sow, A time to Reap*, op. cit.

Le graphique n° 7 indique cependant que la productivité multifactorielle du secteur manufacturier canadien a continué de faiblir après l'entrée en vigueur de l'ALÉ et comparativement à celle des États-Unis, et ce, malgré l'effet positif estimé par Treffler. La faible performance innovatrice du secteur manufacturier canadien, les lenteurs dans le changement structurel interindustriel, la faiblesse de nos grappes et filières, de même que la croissance de l'emploi pourraient en partie expliquer ces résultats.

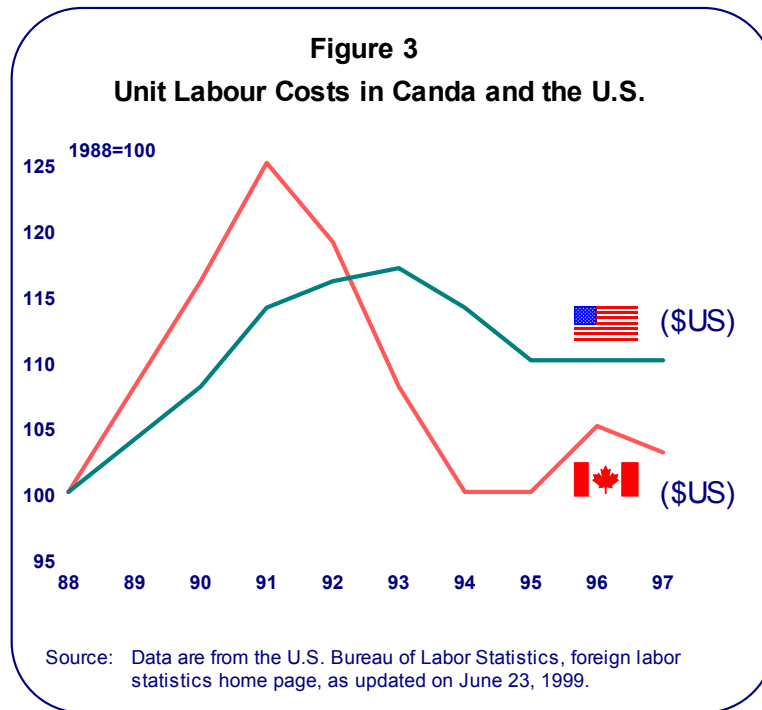
Graphique n° 7



Source : Treffler et Sawchuk, A time to Sow, A Time to Reap, op.cit.

Selon certains auteurs, et comme nous pouvons le constater à la lumière du graphique n° 8 ce serait la dévaluation du dollar canadien par rapport au dollar américain qui aurait permis aux entreprises canadiennes de demeurer compétitives.

Graphique n° 8



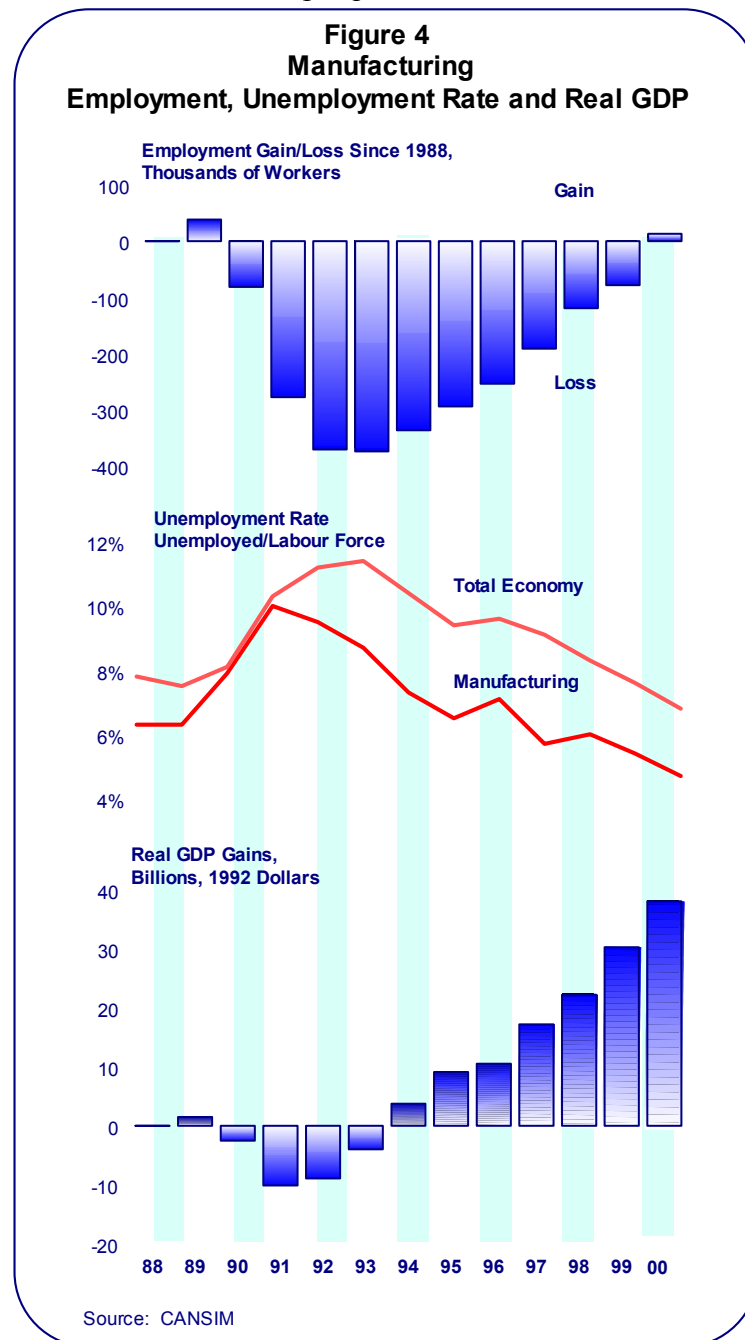
Source : Treffler et Sawchuk, A Time to Sow, A Time to Reap, op.cit.

Examinons cependant la question de plus près. Le graphique n° 9 nous permet de constater que les pertes cumulatives d'emplois, subies au début des années 1990 (il y avait 400,000 emplois de moins dans le secteur manufacturier en 1993 comparativement à 1988), n'ont pas empêché la diminution du taux de chômage tandis que le PIB réel et les exportations augmentaient dans les années qui ont suivi.

Selon Treffler et Sawchuk, cette performance ne peut donc s'expliquer que par des gains acceptables en termes de productivité.

Il nous faut cependant préciser la question afin d'isoler et de bien identifier la contribution de l'ALÉ et de l'ALÉNA à cette performance.

Graphique n 9



Source : Treffler et Sawchuk, A Time to Sow, A Time to Reap, op.cit.

Treffler et Sawchuk se sont penchés sur la question. Par leur analyse de régression multiple, les auteurs ont tenté d'expliquer l'évolution de l'emploi – ou de la productivité – pour 213 industries, au cours des périodes 1980-1988 (avant l'ALÉ) et 1989-1996 (post ALÉ). Parmi les variables explicatives des flux de commerce retenues par les auteurs pour mener leurs travaux, mentionnons :

1. Les concessions tarifaires préférentielles accordées aux États-Unis (en faisant la différence entre les tarifs imposés aux États-Unis et ceux imposés au reste du monde). À la fin des années 1980, les tarifs canadiens étaient de 8 %, en moyenne, sur les importations américaines, et de 15 %, en moyenne, sur les importations en provenance des autres pays.
2. L'ampleur des réductions tarifaires (les auteurs ont divisé les industries en quatre groupes, dont 1) un groupe de 34 industries ayant été touchées par des coupures tarifaires allant de 8 % à 33 %, et 2) un groupe de 72 industries n'ayant pas été touchées par les réductions tarifaires. Les industries du premier groupe étaient des industries à basse productivité de travail et à bas rapport capital / main-d'oeuvre. Ces industries avaient déjà, en 1988, des heures de travail et des salaires horaires plus bas que ceux observés dans les autres groupes, comptaient plus de travailleurs affectés à la production et enregistraient des bas taux d'importation en provenance des États-Unis en 1988.
3. La tendance à long terme de l'industrie (afin d'éviter d'attribuer à l'ALÉ les effets captés par la tendance). Ces industries, dont celle des vêtements pour femmes, des manteaux pour hommes et garçons, de même que celle de la construction et de la réparation navale, par exemple, profitaient d'une protection tarifaire élevée en 1988.
4. L'évolution d'un certain nombre d'industries américaines qui ont subi les effets atypiques du changement technologique et des importations d'outre-mer (afin de ne pas attribuer à l'ALÉ des effets ayant d'autres sources). Parmi ces industries, notons : fourrure, sacs à mains et valises, souliers, vêtements pour enfants, gilets, meubles de bureaux, etc.
5. La conjoncture (la variable utilisée reflète les changements dans le PIB, le taux de change, le différentiel des taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis).

Selon les nouvelles estimations de Treffler et Sawchuk, l'ALÉ aurait fait augmenter la productivité du travail de 1,1 % dès 1991, puis 2,6 % en 1993 et enfin 4,7 % en 1996. Ces effets représentent environ un quart du changement total de productivité et une augmentation de la productivité de l'ordre de 0,6 % par année au niveau de toutes les industries. Ces résultats sont de 5 %, 11 % et 26 % pour le groupe des industries ayant subi les plus fortes réductions tarifaires. Ceci représente une augmentation de 3,3 % annuellement dans la productivité du travail. Selon les estimations, l'ALÉ aurait fait diminuer l'emploi de 1,3 % en 1991, de 6,4 % en 1994 (le maximum) et de 5,3 % en 1996. Le groupe des industries les plus touchées aurait perdu 21 % de son emploi dès 1994. *L'ALÉ expliquerait environ un tiers des pertes d'emplois encourues jusqu'en 1996.*

La croissance continue dans l'emploi manufacturier canadien (voir le graphique n° 8 ci haut) démontre que l'ALÉ a occasionné une croissance de l'emploi dans les industries à bas tarifs au dépend des industries à hauts tarifs. Les données du U.S. Bureau of Labour Statistics indiquent que la part de l'emploi américain total que l'on retrouve dans le secteur manufacturier est maintenant de 12 % alors qu'elle était de 17 % en 1998. Au Canada, les salaires mensuels moyens dans le secteur manufacturier ont augmenté de 5 % depuis l'ALÉ.

Treffler et Sawchuk notent cependant que ces changements structurels interindustriels – partant d'industries à basse productivité vers des industries à haute productivité – ne se

manifestent pas dans une augmentation de la productivité, ce qui est intrigant. Ces résultats indiquent que les travaux économétriques ne permettent pas de bien cerner les effets bénéfiques de l'ALÉ et de l'ALÉNA sur la productivité et *qu'il nous faut dès lors poursuivre nos recherches sur les déterminants de la productivité*. Nos travaux actuels tentent de combler cette lacune en partie; nos recherches portent à cet effet sur le rôle des créneaux, filières et *clusters* en tant que déterminants de la productivité au niveau des États, provinces et régions métropolitaines en Amérique du Nord (voir notre article sur les Régions économiques en Amérique du Nord, Horizons, www.recherchepolitique.gc.ca pour plus de détails).

3b) Acharya, Sharma et Rao : les effets de la libéralisation des échanges

L'étude de R. Acharya, P. Sharma et S. Rao, *L'évolution du commerce et de l'investissement étranger direct entre le Canada et les États-Unis*, chapitre 1 dans *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada* (collectif dirigé par R. Harris, avec le parrainage de Industrie Canada, et paru aux Presses de l'Université de Calgary en 2003) démontre que la force de l'économie américaine et la dépréciation du dollar canadien ont été largement responsables de l'importante augmentation des exportations canadiennes vers les États-Unis. Selon leurs estimations, l'ALÉ et l'ALÉNA auraient fait croître les exportations manufacturières canadiennes vers les États-Unis de 9 % au cours des années 1980 et 1990. Leurs estimations économétriques expliquant l'évolution des exportations ont tenu compte :

1. Du PIB réel aux États-Unis ;
2. Du taux de change réel propre aux différentes industries ;
3. De l'ALÉ (variable exogène auxiliaire de zéro entre 1980-1988, et de un de 1989 à 1999). La variable nominale de l'ALÉ était positivement significative pour les aliments et les boissons, le caoutchouc et les plastiques, les produits métalliques fabriqués, les minéraux non métalliques, les produits chimiques et d'autres articles de fabrication parmi les 21 industries étudiées.

L'ALÉ et l'ALÉNA n'auraient eu qu'une influence modeste sur les exportations du Canada aux États-Unis.

Les auteurs concluent également que la part du commerce intra-société dans le commerce des filiales américaines avec le Canada a diminué (elle est passée de 51 % en 1983 à 36 % en 1997). Cette baisse est probablement attribuable à l'augmentation de la sous-traitance. De plus, l'ALÉ et l'ALÉNA auraient entraîné une légère augmentation du commerce intra-industrie (un indicateur de spécialisation accrue). Le commerce intra-industrie a ainsi augmenté presque deux fois plus rapidement que le commerce intra-société.

Enfin, l'ALÉ et l'ALÉNA auraient contribué à l'augmentation de la productivité canadienne.

Le Canada a obtenu une plus grande part du marché américain, surtout en ce qui concerne les produits axés sur les ressources et les produits à forte intensité de main-d'oeuvre. La part canadienne du marché américain a augmenté dans les industries suivantes : aliments et boissons, tabac, caoutchouc et plastiques, textiles, vêtements, bois, métaux de première fusion, produits métalliques fabriqués, matériel de transport.

Le Canada a cédé des parts du marché américain dans les industries des produits du papier et des produits dérivés, de la machinerie non électrique et des minéraux non

métalliques. Les parts de la Chine et du Mexique ont augmenté dans ces industries (sauf dans les industries du papier où l'Union européenne, le Japon et l'Asie de l'Est ont augmenté leurs parts de marché).

Leur analyse du contenu en intrants importés des exportations canadiennes indique que le pourcentage est passé de 24 % en 1980 à 37 % en 1997 pour les industries des biens et de 7,0 % à 8,4 % pour les services. La sous-traitance et, selon des hypothèses que nous sommes à vérifier, l'existence de grappes ou créneaux transfrontaliers pourraient expliquer ce changement qui accompagne le processus d'intégration économique en cours. L'impact des importations canadiennes sur le PIB canadien s'en trouve diminué, mais on n'a qu'à considérer l'alternative pour comprendre qu'il s'agit d'un développement auquel nous devons participer *en tablant sur le développement des créneaux où nous avons des avantages comparés en Amérique du Nord*.

Leurs tableaux indiquent que les industries de services ont un niveau de valeur ajoutée supérieur aux industries productrices de biens. Ils notent que l'adoption de technologies d'amélioration de la productivité est plus élevée dans les industries productrices de biens. Quoique la distinction entre biens et services laisse à désirer (les logiciels dans les ordinateurs), et quoique les exportations de services soient influencées par les exportations de biens, il semble indiqué de se pencher de façon plus importante sur les services dans les politiques nationales et commerciales du Canada.

3C) Les études de Daniel Schwanen de l'Institut de Recherches sur les Politiques : l'évolution de l'emploi et des salaires de différents groupes d'industries dans les années 1990

Schwanen rappelle que suite à l'ALÉ et à l'ALÉNA, nombre d'industries canadiennes profitent toujours de protection commerciale grâce à des tarifs ou barrières non tarifaires, dont les produits agricoles, les activités culturelles, certains achats publics, et les industries frappées par les mesures antidumping et de droits compensatoires.

L'auteur rappelle également que la libéralisation dans le secteur des services était prospective et que de nombreux secteurs en ont été exclus. Cependant, de nombreux services ont été influencés par la libéralisation des biens. De plus, les accords contractés au sein de l'OMC en ce qui a trait aux télécommunications et aux services ont également eu des impacts, d'où la difficulté d'isoler les effets de l'ALÉNA des autres effets en ce qui concerne les services, ce qui explique la concentration des travaux sur les biens.

Dans un récent article publié dans *Options politiques* de l'IRP, Schwanen examine les effets de la libéralisation des échanges sur la répartition des revenus et les disparités de rémunération. Pour ce faire, il divise le secteur manufacturier en cinq groupes et le secteur des services en trois groupes, selon leur sensibilité à la libéralisation des échanges. Il examine l'évolution de l'emploi et des revenus de ces groupes d'industries entre 1988 et 1999. Il détermine d'abord si l'ALÉ a eu un effet direct sur l'élimination des tarifs canadiens et américains, afin d'établir leur « sensibilité à la libéralisation des échanges ».

Il regroupe les industries déjà libéralisées avant l'ALÉ et celles qui demeurent protégées en un seul groupe d'industries dites « non-affectées ». Il s'agit en l'occurrence d'industries où l'on retrouve 23 % de l'emploi manufacturier (produits laitiers, pâtes et papiers, imprimerie, métaux non-ferreux, aérospatial, industrie de l'automobile, pièces d'auto, produits chimiques agricoles, machinerie agricole, fonderies et scieries. Ces industries manufacturières servent de groupe de contrôle.

Les industries manufacturières libéralisées sont quant à elles divisées en quatre groupes :

1. Celles caractérisées par une augmentation importante des exportations. Ces industries ont vu le taux de croissance de leurs exportations augmenter par rapport à celui observé avant l'ALÉ et ont vu leurs exportations augmenter plus rapidement avec les États-Unis qu'avec d'autres partenaires commerciaux (17 % de l'emploi manufacturier total) ;
2. Celles libéralisées mais n'étant pas beaucoup touchées par l'augmentation des exportations (14 % de l'emploi total) ;
3. Celles touchées par les importations (16 % de l'emploi total) : boissons, acier primaire, asphalte pour les toits, cuivre, vêtements, imprimerie commerciale, pipes et tubes, produits électriques et électroniques non classifiés ailleurs ;
4. Celles ayant vu leurs exportations et leurs importations augmenter (30 % de l'emploi manufacturier).

Au début des années 1990, les secteurs gagnants (dans l'évolution de leur emploi par rapport à la moyenne du secteur manufacturier) étaient ceux qui n'avaient pas été libéralisés. Après 1992, les secteurs exportateurs se manifestent comme gagnants. L'ALÉ a exacerbé la diminution de l'emploi déjà subie dans les secteurs ayant vu les importations augmenter. Il est intéressant de noter que les industries du groupe ayant été touché par des exportations et importations simultanées (du commerce intra-industrie) ont vu leur emploi relatif décliner, phénomène qui avait débuté avant l'ALÉ. Schwanen note cependant que nombre de ces industries, c'est-à-dire la pêche, la construction navale, le raffinage de pétrole, le ciment et l'amiante, faisaient face à des problèmes qui n'étaient pas reliés à la libéralisation des échanges.

La classification des industries des services en trois groupes : 1) hautement sensibles (13 %), 2) moyennement sensibles (31 %) et 3) peu sensibles (56 %) au commerce international est tirée des résultats de Dungan et Murphy (Université de Toronto) qui ont utilisé les tableaux entrée-sortie pour déterminer : a) la moyenne des emplois par industrie qui dépendent directement ou indirectement des exportations totales canadiennes et b) le nombre d'emplois qu'il y aurait dans une industrie si toutes les importations étaient remplacées par de la production nationale.

Côté services, l'emploi dans les secteurs sensibles a augmenté de façon marquée. Le déclin observé dans les secteurs non sensibles à la libéralisation des échanges reflète des coupures dans le financement des services de santé, entre autres causes.

3D) *Les effets sur les revenus selon Daniel Schwanen*

Aucune tendance nette n'est observée durant les années 1990 dans les revenus hebdomadaires moyens dans les industries non affectées (le groupe de contrôle). Les revenus dans le groupe des industries qui ont vu leurs exportations augmenter ont monté significativement après 1993. Les revenus dans les industries ayant subi une augmentation dans les importations, déjà bas par rapport à la moyenne manufacturière, ont subi un déclin encore plus marqué à la fin des années 1980 jusqu'au milieu des années 1990.

La rémunération des industries de services sensibles à la libéralisation des échanges a augmenté de façon significative relativement aux travailleurs des autres groupes d'industries et relativement à l'ensemble des travailleurs canadiens. La rémunération des travailleurs dans les industries des services moyennement sensibles a augmenté un peu alors que celle dans les industries les moins sensibles a été comprimée.

Les travailleurs détenteurs de diplômes d'études secondaires sont ceux qui ont subi les pires résultats en termes d'emploi et de rémunération. Les groupes industriels les plus et les moins sensibles à la libéralisation des échanges ont à leur emploi une proportion élevée de diplômés universitaires. Dans le secteur secondaire, les secteurs les plus affectés négativement embauchaient proportionnellement plus de femmes. Dans le secteur des services, au contraire, on retrouve les hommes en majorité dans les secteurs sensibles et les femmes dans les secteurs les moins sensibles. Schwanen conclut aussi que le fait que la libéralisation des échanges favorise des travailleurs plus qualifiés a pu contribuer à une augmentation de l'inégalité des revenus au Canada.

3E) *L'étude de K. Head et de J. Ries : les effets du libre-échange sur la performance économique du Canada*

Cette étude, publiée dans le volume d'Industrie Canada identifié ci haut, évalue l'effet de l'ALÉ selon trois aspects des échanges. Les auteurs concluent que les accords commerciaux sont responsables d'environ la moitié de l'augmentation du volume des échanges entre les partenaires de l'ALÉNA. *Il s'agit d'une estimation très élevée.* Ils signalent, à juste titre, qu'il y a perte connexe dans la mesure où il s'agit d'échanges détournés de pays tiers non membres de l'ALÉNA, les pays de l'ALÉNA n'étant pas nécessairement les plus efficaces dans la production de tous les biens et services ayant fait l'objet de détournement de commerce.

Ils analysent les effets de la libéralisation sur la réaffectation des ressources intersectorielles entre les secteurs manufacturiers et sur le degré de spécialisation et concluent qu'il semble y avoir eu une plus grande concentration du capital et de la productivité dans les grandes industries. Ils concluent avec Treffler et Sawchuk qu'aucune étude n'a relié ces résultats à la libéralisation des échanges.

Leur analyse des effets de la libéralisation des échanges sur la productivité ne mène à aucune conclusion ferme. Il s'est produit une augmentation importante des économies d'échelle après 1988, mais les réductions tarifaires américaines ont entraîné une augmentation de 9,8 % des économies d'échelle, laquelle augmentation a été éliminée en bonne partie par une baisse de 8,5 % attribuable aux réductions tarifaires canadiennes. Head et Ries attribuent les gains de productivité à plusieurs facteurs, dont la dépréciation du dollar américain.

3F) *L'intégration Nord-Sud par secteurs, selon Acharya, Rao et Sawchuk*

Dans une présentation effectuée en novembre 2003 à une conférence de l'ACSUS portant sur divers aspects de l'intégration nord-américaine, Acharya, Rao et Sawchuk ont examiné divers indicateurs pour mesurer le degré et l'évolution de l'intégration nord-américaine. Parmi ces indicateurs, ils ont mesuré un indice de l'intégration commerciale (Trade Integration Index) par industrie pour la période 1995-2000 à l'aide de données sur les variables suivantes :

- la part américaine des exportations canadiennes ;
- le ratio des exportations canadiennes aux États-Unis à la production canadienne ;
- la part américaine des importations canadiennes et
- le ratio des importations canadiennes en provenance des États-Unis à la consommation apparente canadienne.

Les graphiques n°10 et 11 permettent d'examiner l'évolution et l'ampleur sectorielle de l'intégration économique observée en Amérique du Nord sous l'effet de nombreux facteurs, dont l'ALÉ et l'ALÉNA.

Quoique l'on retrouve dans toutes les industries des occasions rentables, la liste des industries impliquées fait réaliser l'ampleur du défi d'innovation, de productivité, de marketing et de distribution auquel nous faisons face. Les industries de la nouvelle économie sont rares parmi les industries intégrées à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Graphique n° 10

Trade Integration Index* (1995-2000)

<u>Top 5</u>	<u>Level</u>	<u>Bottom 5</u>	<u>Level</u>
Furniture & Fixtures	0.80	Tobacco	0.24
Wood	0.76	Services	0.33
Paper & Allied	0.76	Agriculture	0.35
Rubber & Plastics	0.70	Leather & Allied	0.37
Non-electrical Machinery	0.69	Clothing	0.39

* **Relative to Motor Vehicle**

Source : Acharya, Rao et Sawchuk, op cit.

Graphique n° 11

<u>Industries</u>	<u>Growth (%)</u>
Logging & Forestry	50.0
Textiles	33.3
Clothing	31.3
Mining	28.6
Food & Beverages	19.1
Leather	17.7
Chemicals	17.2
Furniture & Fixtures	16.2
Wood	13.9
Other Transport Equipment	12.5

Source : Acharya, Rao et Sawchuk, op cit.

3G) Les effets régionaux de l'ALÉNA

Selon H.J. Wall, *NAFTA and the Geography of North American Trade*, (Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper 2000-017, révisé en juillet 2002) qui utilise un modèle économétrique de gravité, l'ALÉNA a eu pour effet :

- de diminuer le commerce entre l'Est canadien, les États-Unis et le Mexique ;
- de faire augmenter le commerce entre les provinces centrales du Canada et les États-Unis et le Mexique ;
- de ne pas influencer significativement le commerce entre l'Ouest canadien et les États-Unis.

Il s'agit d'un sujet que nous analysons présentement partant d'un constat que l'intégration économique donne lieu à des effets d'agglomération des activités économiques dans les régions urbaines (la métropolisation), d'où l'importance de revoir nos stratégies de développement économique et nos politiques commerciales pour tenir compte de ce phénomène. Nos travaux découlent du fait *que les régions canadiennes et américaines sont affectées différemment et ont des potentiels différents et de notre objectif d'identifier des stratégies pour positionner les villes-régions canadiennes dans l'hémisphère ouest afin de profiter du processus d'intégration économique.*

La dissipation progressive de la ceinture manufacturière américaine partant de villes américaines situées près de la frontière canadienne vers le sud et l'ouest des États-Unis nous intéresse, car nous voulons déterminer jusqu'à quel point ce processus de déplacement pourrait affecter nos villes canadiennes.

4) Quelles leçons tirer au 10^e anniversaire de l'ALÉNA

L'ouverture grandissante de notre économie nous oblige à revoir bon nombre de nos politiques pour assurer que nous tirions profit du processus d'intégration. Le lecteur intéressé à nos réflexions sur un agenda de négociations à envisager avec nos voisins américains pourra consulter deux de nos articles récents : 1) « L'ALÉNA et l'intégration économique dans les Amériques : vers une union douanière et des régions spécialisées ? », paru chez Fides dans un volume intitulé *L'ALÉNA, le libre-échange en défaut* et 2) *Selected Features of the North American Process and Suggestions for an Agenda for Negotiations*, NAFTA Roundtable, October 6, 2003 (texte photocopié disponible sur demande auprès de l'auteur).

Il y trouvera un examen de la concurrence que le Canada et le Québec devront mener au Mexique et à la Chine sur le marché américain dans nombre de secteurs. Nous concluons que *les succursales mexicaines et canadiennes auront accès aux mêmes technologies et que la rapidité de leur adoption pourra influencer sur nos succès aux États-Unis.* Nos travaux actuels qui portent sur un examen des effets des grappes industrielles (clusters) sur la productivité et la compétitivité au niveau des États et provinces et des régions métropolitaines nord-américaines pourraient nous inciter à proposer à nos gouvernements et à nos dirigeants d'entreprises de s'intéresser aux réseaux et clusters locaux, transfrontaliers et transrégionaux (entre entreprises situées loin les unes des autres dans des régions éloignées) entre autres moyens pour faire face à la concurrence.

Parmi les sujets à analyser et possiblement discuter et négocier avec nos voisins américains (suite à la prochaine élection américaine), notons les suivants :

1. les coûts et bénéfices des règles d'origine que nous avons mises en place avec l'ALÉ et l'ALÉNA ;
2. les mesures pour assouplir et faciliter les mouvements des personnes et des biens à la frontière canado-américaine ;
3. l'harmonisation de certaines mesures réglementaires à partir du principe de la reconnaissance mutuelle de nos normes et pratiques respectives quand nous n'aurons pas convenu de les harmoniser ;
4. la possibilité d'inviter des observateurs de la Banque du Canada et de la Banco de Mexico à assister, à titre d'invités non-votants, à des réunions du Federal Board of Governors (suggestion de Gary Hufbauer que nous reprenons ici) ;
5. la possibilité de rendre plus accessibles les marchés publics ;
6. la levée de barrières aux investissements dans le domaine énergétique ;
7. la possibilité d'une intégration plus poussée dans les transports aériens et ferroviaires ;
8. des modifications à l'article 11 pour rendre plus transparentes les procédures d'expropriation ;
9. les coûts et bénéfices de négocier une union douanière avec les États-Unis, option qui devient plus pertinente avec la mise en place progressive d'un périmètre de sécurité nord-américain accompagné d'un monitoring des flux de biens, services et personnes entrant en Amérique du Nord ;
10. la possibilité de soutenir des efforts bilatéraux visant à renforcer nos clusters transfrontaliers et transrégionaux Nord-Sud (*une quatrième option de politique commerciale*) afin de promouvoir une compétitivité accrue vs la Chine et certains pays d'outre-mer ;
11. la possibilité de donner plus d'importance à des régimes fiscaux plus axés sur la consommation que sur les revenus ;
12. la négociation simultanée d'ententes bilatérales et d'une zone de libre-échange.

Les disparités considérables entre les pays impliqués et leurs objectifs différenciés nous incitent à formuler cette suggestion à l'effet de poursuivre simultanément des ententes bilatérales comme celles que nous avons négociées avec le Chili, Israël et le Costa Rica et que nous poursuivons avec Singapour et les quatre nations d'Amérique centrale.

Multiplier les ententes bilatérales peut compliquer l'harmonisation qui viendra lors de la négociation d'une ZLÉA, car on a vu naître des différences dans les rythmes de diminutions tarifaires, les règles d'origine et des différences techniques et de procédures dans les quelque trente ententes réciproques et autres ententes partielles que nous observons dans l'hémisphère Ouest.

Il nous apparaît cependant indiqué de poursuivre une stratégie analogue à celle de nos voisins américains afin d'éviter la naissance d'un système *hub and spoke* axé sur les États-Unis et étant donné que les facteurs politiques et les disparités entre pays pouvant retarder considérablement la négociation d'une ZLÉA.

13. Les services représentent maintenant les deux tiers de notre PIB, occupent les trois quarts de notre main-d'oeuvre et ont créé 80 % des nouveaux emplois canadiens au cours des dix dernières années. Pourtant, nos exportations de services n'ont totalisé en 2002 que 58 milliards de dollars, soit 12 % des nos exportations totales.

Nous pourrions en conséquence nous intéresser plus particulièrement aux politiques nationales et commerciales qui influent sur le développement des services professionnels, financiers, environnementaux et des télécommunications afin de donner plus d'importance à nos exportations de services.

14. Le menu des politiques qui influent sur la compétitivité de nos industries nécessite une collaboration inédite entre les gouvernements fédéral, provinciaux et ceux de nos métropoles urbaines, car les déterminants de notre compétitivité reposent entre les mains de ces différents acteurs. Osons espérer que nous pourrions passer outre aux réserves de certains dans l'intérêt de tous afin d'assurer que nos relations nationales, provinciales et municipales avec l'extérieur s'inscrivent dans une démarche concertée et harmonisée dont nous profiterons tous.