

COMMERCE, CROISSANCE ET EMPLOI LE CAS CANADIEN

Christian Deblock et Afef Benessaïeh

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 faits¹ que sur le plan théorique², que ne veulent le reconnaître la plupart des penseurs libéraux, à commencer par les économistes³.

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

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 leitmotivs 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 accrus 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.

économique internationale, particulièrement depuis la signature des accords de Marrakech en 1994, force est de constater avec Sylvia Ostry que l'international est désormais entré dans l'arène nationale, les règles nationales s'enchantant 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 exportations⁴.

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 pair⁵. 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.

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. 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.

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 ! 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 commerciaux.

Un commerce prospère sans croissance économique ni création d'emploi vigoureuses questionne à tout le moins le lien de causalité entre le premier et les derniers. C'est dans cette direction que nous voudrions ouvrir la discussion. Sur un plan général tout d'abord, en essayant de voir dans un premier temps 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 dans un deuxième temps ensuite, 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 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 : LA DOCTRINE À L'ÉPREUVE DES FAITS

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)⁶. 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 (Studen, 1982).

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'industrie⁷. 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 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)

⁶. 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%.

⁷. On retrouvera dans Cortes et Jean (1995) une synthèse des travaux consacrés aux effets du commerce sur les transformations du marché du travail, notamment en ce qui a trait à la qualification et à la déqualification du travail.

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 reliés 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 firmes⁸. 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* 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)⁹. 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 travail¹⁰.

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

⁸. 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.

⁹. 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.

¹⁰. 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).

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)¹¹. 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 marge de manoeuvre de l'État (Campbell, 1993b ; Grinspun, 1993 ; Stanford, 1993a, 1993b)¹². 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,

¹¹. 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."

¹². Lire Campbell (1993b), p. 66 : "The Conservative government 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.

que comme un moteur en soi de la croissance et du développement¹³. Ce n'est qu'avec la crise des modèles et la remise en question du développement introverti¹⁴ que cette vision des choses s'imposera¹⁵.

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 investissements¹⁶.

¹³. 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.

¹⁴. 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,

¹⁵. 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).

¹⁶. Le passage des exportations de produits primaires aux exportations principalement manufacturières est à l'évidence le résultat de politiques industrielles soutenues, même certains économistes, à l'exemple de Torres (1997, p. 240), soutiennent curieusement que c'est l'ouverture commerciale et le laisser-faire qui ont permis à plusieurs économies du tiers-monde, maintenant "émergentes" ou "nouvellement industrialisées" de voir se modifier "tout naturellement" la structure de leurs exportations. Dire cela nous paraît abusif, puisque cela reviendrait à soutenir la thèse de l'industrialisation spontanée...

Il existe toutefois peu d'évaluations quantitatives des effets bénéfiques des réformes commerciales et de la contribution réelle du commerce extérieur à la croissance des pays en développement (Dornbusch, 1992 ; van der Berg, 1997)¹⁷. Certains parlent même d'un véritable mythe (Riedel, 1988). 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 traversent 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 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 Asie¹⁸.

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).

¹⁷. Selon Dornbusch (1992), un des problèmes majeurs des études portant sur les liens entre commerce et croissance économique provient essentiellement du fait que premièrement, il n'existe pas d'échantillon représentatif qui puisse être identifié, faisant de toute analyse tout au plus une étude de cas ; et deuxièmement, qu'il est difficile de construire un indicateur permettant de comparer les degrés d'ouverture et de procéder à des modélisations permettant de relier la croissance économique aux modifications tarifaires. L'article de van der Berg (1997) porte plus spécifiquement sur le cas mexicain et offre un survol critique de la littérature quantitative sur les effets positifs de l'ouverture commerciale du Mexique quant à la croissance de l'économie, pour conclure à leur insuffisance en matière de résultats probants et indiquer que l'analyse empirique est mieux relayée par la théorie, ce qui lui permet curieusement, et sans développements majeurs, de soutenir la validité de la thèse de la croissance par le commerce.

¹⁸. 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.

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 autres¹⁹.

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)²⁰. 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 des réformes du commerce extérieur qui sont elles-mêmes mises en place en toute précipitation²¹. 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'inflation²². 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 concurrence²³. Certains auteurs, tels Agosin et Tussie (1993) et Skott et Larudee (1998), estiment également que l'ouverture commerciale précipitée peut contribuer à la disparition d'une partie importante des industries développées pendant la période d'industrialisation substitutive, et être ainsi à l'origine d'un éclatement des structures industrielles et de réductions d'emplois, sans que pour autant ces effets négatifs de la transition ne soient vraiment et entièrement compensés par la croissance du secteur d'exportation.

¹⁹. Les conclusions ne font que rejoindre celles de Diaz Alejandro (1975).

²⁰. 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 ajoutons-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.

²¹. 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 crédateurs étrangers, en particulier du FMI et de la Banque mondiale.

²². 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.

²³. 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...

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 constituent 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 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 jusque là 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 faille 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 2 : COMMERCE, CROISSANCE ET EMPLOI AU 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 privé²⁴.

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...

²⁴. Sur les orientations nouvelles de la politique commerciale canadienne, voir notamment Winham (1994) et Deblock et Brunelle (1996).

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 minimales pour les économies canadienne et américaine, mais plus remarquables pour le Mexique (Wilkinson, 1995)²⁵. Vanter les mérites de l'accord en invoquant 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 pouvait 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

²⁵. 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.

qu'occasionneraient l'accord. En plus du nombre restreint d'études économiques estimant les effets du libre-échange sur quelques indicateurs-clés 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 éliminer²⁶.

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)²⁷. 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)²⁸. Par ailleurs, il n'est pas sûr non plus que les secteurs à haute valeur ajoutée soient en expansion au nord, car les

²⁶. 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.

²⁷. Friedman (1992) utilise le terme de "maquiladorisation" du Mexique, pour illustrer un processus selon lequel le Mexique étendrait la politique 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 plate-forme 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.

²⁸. 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.

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.

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 sociales des travailleurs²⁹.

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 travailleurs³⁰. Toutefois, l'ajout d'un accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail

²⁹. 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.

³⁰. 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.

(ANACT) à l'ALÉNA nous porte à croire que ce dumping social puisse être contré³¹. Néanmoins, l'ANACT demeure insuffisant du point de vue de ses 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 sophistiquée³². 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)³³. De cette manière, l'ANACT constituerait l'amorce d'une clause sociale, dont il s'agit maintenant de vérifier l'opérationnalité³⁴. 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

³¹. 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 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.

³². 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".

³³. 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. »

³⁴. 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.

permettrait une restructuration de l'économie nationale sur la base de principes néolibéraux, afin de limiter considérablement la marge de manoeuvre de l'État. Face à cette éviction 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. L'économie canadienne à l'heure du libre-échange

Si pour le gouvernement canadien la signature d'un accord de libre-échange avec les États-Unis pouvait répondre à l'objectif tactique en économie ouverte d'élargir et d'améliorer l'accès au principal marché du Canada, de celui-ci il était également attendu qu'il favorise la restructuration de l'économie canadienne, qu'il en augmente la productivité et la compétitivité internationale, qu'il crée un environnement favorable à l'investissement direct étranger, et que, ce faisant, il contribue à la croissance, à la création d'emplois et à l'augmentation du niveau de vie des Canadiens. Sur le plan commercial, les résultats ont été de très loin supérieurs aux prévisions les plus optimistes : les exportations vers les États-Unis sont passées de 71 % à 84 % entre 1989 et 1998, avec le résultat que la part de ces exportations qui représentait 15 % du PIB environ en 1989 en représente aujourd'hui 28,3 %. Les conditions d'accès au marché américain ont été également sensiblement améliorées et si les différends commerciaux subsistent et resurgissent régulièrement, force est de constater que leur nombre reste limité et aussi que, dans l'ensemble, les mécanismes de règlement mis en place fonctionnent assez bien. En matière d'investissements, les résultats sont également honorables, encore qu'un peu plus mitigés : après avoir baissé en pourcentage du PIB tout au long des années 1980, pour passer de 21 % à 18,5 % du PIB entre 1990 et 1990, les investissements directs étrangers ont vivement repris, au point de représenter aujourd'hui 24 % du PIB ; par contre, il faut également constater qu'au niveau mondial, la part du Canada continue de décliner, alors que parallèlement, les investissements directs canadiens à l'étranger n'ont pas dérogé, moins vers les États-Unis d'ailleurs que vers d'autres destinations, au point qu'aujourd'hui le stock d'investissements canadiens à l'étranger est supérieur au stocks des investissements au Canada ! Ce qui soulève par contre beaucoup plus d'interrogations et reste encore un mystère, ce sont les résultats fort décevants affichés par l'économie canadienne en matière de productivité, de performance structurelle et de création d'emploi (OCDE, 1998).

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. Essayons de voir d'un peu plus près ce qu'il en est.

Discussion autour des faits

Au niveau des faits, de nombreuses études ont été réalisées ces dernières années pour tenter d'expliquer les raisons pour lesquelles non seulement un écart est apparu dans les taux de chômage au Canada et aux États-Unis dans les années 1980, mais aussi et surtout pourquoi cet écart a persisté et s'est aggravé dans les années 1990 (graphique 1). On peut diviser les explications en trois groupes principaux, selon que l'accent est mis sur les facteurs institutionnels, macro-économiques ou structurels.

Graphique 1 : Taux de chômage États-Unis et Canada
en pourcentage de la population active, 1981-1998



Sources : OCDE ; Statistique Canada ; Bureau of Economic Analysis

1. Outre les différences de mesure statistique, au demeurant non négligeables puisqu'elles expliqueraient 17 % de l'écart dans les taux de chômage (Riddell et Sharpe, 1998), plusieurs études invoquent les différences institutionnelles ou les particularités propres aux marchés du travail au Canada et aux États-Unis pour expliquer les évolutions différentes du chômage dans les deux pays, comme par exemple la générosité du système d'assurance-chômage canadien, la mobilité plus faible de la main-d'oeuvre et la rigidité plus grande des salaires au Canada, la fiscalité désincitative, ou encore les qualifications inadaptées aux évolutions du marché du travail³⁵. Si ces explications, relativement traditionnelles, ont pu trouver écho dans la réforme de 1994-95 de l'assurance-chômage, la plupart des études récentes (Osberg, 1994 ; Baldwin, 1995 ; Riddell et Sharpe, 1998) tendent par contre à montrer qu'elles sont peu satisfaisantes. D'une part la qualité de formation, la mobilité et l'adaptabilité de la main-d'oeuvre ont toujours été, au Canada, très grandes, sinon équivalentes à ce que l'on peut observer aux États-Unis. D'autre part, si le système d'assurance-chômage canadien a pu avoir dans le passé des effets désincitatifs, les réformes qui lui ont été apportées le rapprochent aujourd'hui suffisamment du système américain, tant au niveau de la couverture qu'au niveau de sa philosophie, pour que l'on puisse y voir une cause majeure du creusement de l'écart entre les taux de chômage dans les deux pays. Des différences institutionnelles existent certes, et existeront toujours entre les marchés du travail canadien et américain, ne serait-ce que pour des raisons de philosophie sociale plus progressiste au Canada (Théret, 1999), mais avec le libre-échange et l'adoption de politiques économiques davantage orientées vers l'esprit d'entreprise et la responsabilisation des acteurs sociaux, ces différences sont moins prononcées qu'autrefois, avec le

³⁵. On retrouvera un bon aperçu de ces explications, ainsi que des critiques qui leurs sont formulées dans le numéro spécial de la revue *Canadian Public Policy* (février 1998), notamment dans l'article introductif de Riddell et Sharpe, ainsi que dans Bruno Théret (1999).

résultat que c'est davantage vers les explications conjoncturelles ou structurelles qu'il convient de rechercher les causes de ce phénomène.

Tableau 1 : PIB en volume

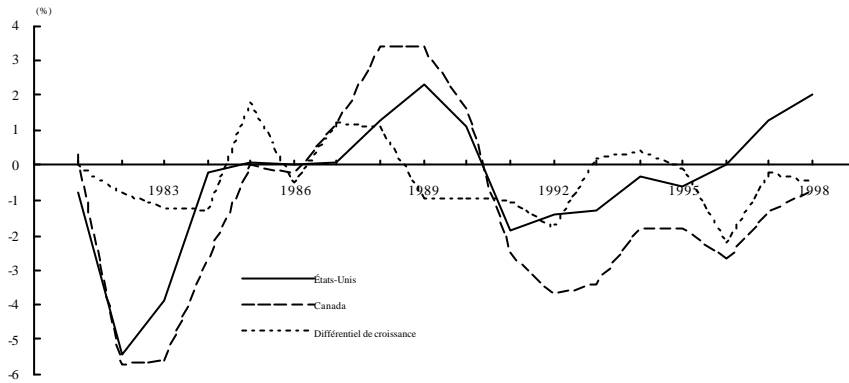
Taux de variation annuel, États-Unis et Canada

	1950-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-95	1995	1996	1997	1998
États-Unis	3,4	4,6	3,5	3,1	1,9	2,3	3,4	3,9	3,5
Canada	4,8	5,4	4,9	3,3	1,5	2,2	1,2	3,7	3,0

Sources : Bureau of Economic Analysis ; Statistique Canada (n° 13-001) ; OCDE, perspectives économiques, juin 1999.

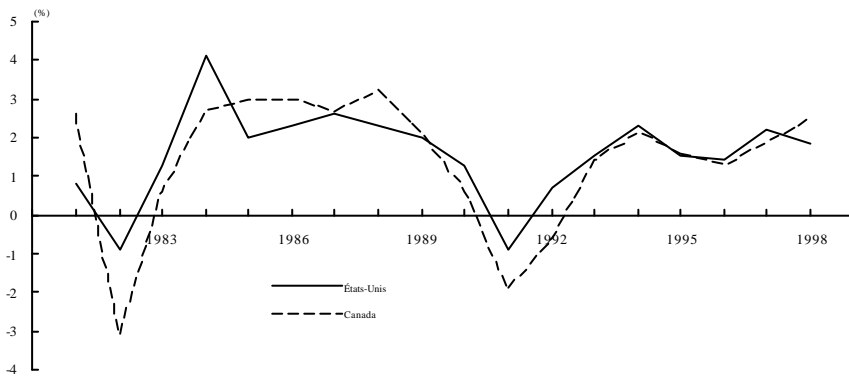
2. Si l'activité économique canadienne suit d'assez près dans les tendances et les cycles de l'économie américaine, depuis deux décennies toutefois, le synchronisme des conjonctures entre les deux pays n'est plus aussi étroit qu'il l'était dans le passé. En outre, les récessions ont tendance à être plus prononcées et les périodes de reprise économique moins vigoureuses au Canada qu'aux États-Unis. Qui plus est, alors que durant la décennie 1980, l'économie canadienne a affiché une performance assez comparable à celle des États-Unis sur le plan de la croissance, le taux de croissance moyen du PIB a été, durant les années 1990, inférieur à celui des États-Unis (tableau 1). On observera d'ailleurs d'après le graphique 2, qui nous donne l'écart relatif du PIB par rapport au PIB potentiel de même que l'écart entre les taux de croissance canadien et américain, que la reprise a été, durant les années 1990, plus lente à faire sentir ses effets au Canada et que ce n'est seulement qu'à partir de 1997 que l'économie canadienne a montré des signes de vigueur. Il n'est d'ailleurs pas anodin de constater que cela coïncide avec le moment où la Banque du Canada a quelque peu relâché la pression qu'elle exerçait jusque là sur l'économie d'une part, et avec la reprise de la demande intérieure d'autre part. Les graphiques 3 et 4 nous donnent quant à eux, respectivement, les taux de variation annuels de l'emploi et le taux d'activité de la population active au Canada et aux États-Unis. Ils montrent, pour le premier graphique, que l'impact des récessions sur l'emploi est plus prononcé au Canada qu'aux États-Unis. Et, pour le second graphique, que le taux d'activité est aujourd'hui supérieur aux États-Unis.

Graphique 2 : Écarts de production et différentiel de croissance
États-Unis et Canada, 1981-1998



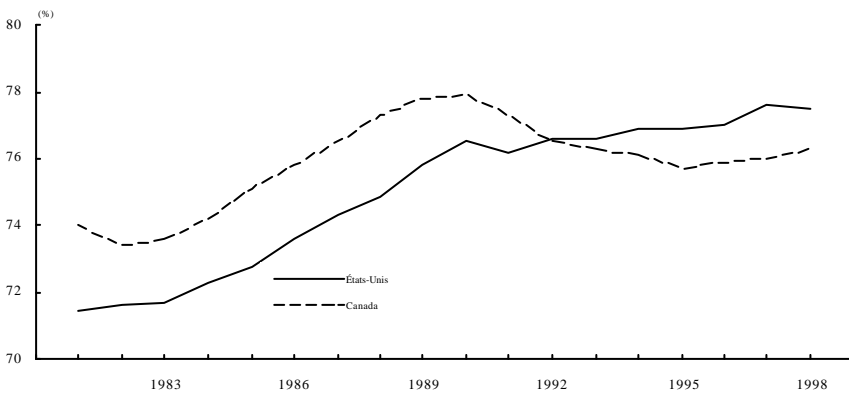
Notes : Écarts de production : différence entre le PIB et le PIB potentiel en % du PIB potentiel
Différentiel de production : différence entre le taux de variation du PIB en volume du Canada et celui des États-Unis.
Source : OCDE : *Perspectives économiques*, juin 1999.

Graphique 3 : Emploi, États-Unis et Canada
taux de variation annuels, 1981-1998



Sources : OCDE-Statistique Canada-Bureau of Economic Analysis.

Graphique 4 : Taux d'activité de la population active
États-Unis et Canada, en pourcentage de la population active, 1981-1998



Sources : OCDE, *perspectives économiques*, juin 1999.

Sur le plan conjoncturel, deux explications sont généralement avancées pour expliquer la performance plus que moyenne de l'économie canadienne depuis le début de la décennie et, ce faisant, le découplage observé entre le secteur extérieur et le secteur domestique. La première, la plus évidente, a trait aux effets dépressifs de la politiques monétaire sur la demande intérieure³⁶. Pour plusieurs en effet (Fortin, 1996 ; Riddell et Sharpe, 1998 ; Akerlof, Dickens et Perry, 1996), les différences observées dans l'évolution des marchés du travail au Canada et aux États-Unis tiennent au premier chef au caractère particulièrement restrictif d'une politique monétaire qui, si elle a eu pour effet de contenir l'inflation, qui plus est dans la moitié inférieure de la fourchette visée depuis 1991, exception faite de l'année 1995 (Thiessen, 1998), et ainsi de préserver la position concurrentielle du Canada, a eu aussi pour conséquence de comprimer la demande domestique. Pour d'autres au contraire (Stanford, 1995 ; Keil et Pantuosoc, 1998), encore que cette explication ne soit pas forcément contradictoire avec la précédente, ce seraient les mesures discrétionnaires qui auraient été prises pour éliminer le déficit budgétaire et réduire le degré d'endettement du secteur public, l'un des plus élevés en pourcentage du PIB au sein de l'OCDE, qui seraient à l'origine à la fois du désengagement public, du gouvernement central comme des gouvernements provinciaux, et de l'alourdissement du fardeau fiscal des particuliers, un alourdissement qui aurait eu par ailleurs pour effet d'aggraver la tendance à la baisse du revenu réel des particuliers (Giles et Maschino, 1998 ; Crawford et Harrison, 1997). Bref, d'un côté comme de l'autre, les explications convergent dans le sens où la persistance d'un haut niveau de chômage serait imputable à la faiblesse de la demande intérieure, elle-même imputable aux effets directs ou indirects d'une politique macro-économique orientée vers la "soutenabilité" de la croissance plutôt que vers le soutien de l'activité économique.

Il est clair que les politiques macro-économiques restrictives ont eu au Canada un impact négatif sur la croissance économique, que ce soit en freinant la reprise ou encore en agissant beaucoup trop tôt dans le cours du cycle économique pour éviter toute dérive inflationniste. Cela dit, on ne peut mésestimer le fait, premièrement, que le secteur extérieur a connu une croissance extrêmement vigoureuse, beaucoup plus vigoureuse qu'aux États-Unis d'ailleurs ; deuxièmement, que la faiblesse de la monnaie canadienne et l'évolution favorable des coûts de production n'ont pas non plus été étrangers à ces excellents résultats commerciaux ; et troisièmement, que, pour des raisons qui tiennent en grande partie à l'intégration continentale des marchés financiers, le Canada ne peut guère s'écarter sans risque d'une politique de rigueur macro-économique. Autrement dit, que la politique monétaire, en particulier, ait connu des excès c'est un fait, mais on peut se demander également si le problème ne vient peut-être pas tant de ces excès eux-mêmes que du peu de marge de manoeuvre dont disposent les autorités dans un contexte économique marqué à la fois par une très forte dépendance extérieure et la très grande sensibilité aux mouvements sur les marchés financiers et cambiaires. En particulier, lorsqu'il s'agit pour elles d'arbitrer entre le soutien de la

³⁶. Ce point de vue est cependant contesté, entre autres, par Freedman et Macklem (1998).

croissance, la stabilité des prix, et la confiance des investisseurs, un triangle impossible qui ne permet que deux choix sur trois, il est inévitable que c'est sur la stabilité des prix et la confiance des investisseurs que les choix ne peuvent que se porter. Par nécessité certes, vu le caractère extraverti du modèle de croissance de l'économie canadienne, mais aussi pour des raisons qui tiennent au principe en vertu duquel il ne revient pas aux autorités de soutenir la croissance, mais plutôt de créer un environnement qui soit favorable sur la longue période aux décisions des acteurs privés.

3. On ne peut en effet dissocier la politique monétaire des autres politiques économiques, ou pour être plus exact des paramètres sur lesquels repose l'ensemble des politiques économiques depuis le milieu des années 1980. En particulier, il ne s'agit pas tant de s'interroger sur les effets que peuvent avoir les arbitrages de la politique monétaire sur l'activité économique que sur le choix politique qui a été fait, comme le recommandait la Commission Macdonald, de rétablir l'équilibre en faveur du marché et, ce faisant, de redéfinir les rôles respectifs de l'État et du marché quant à l'orientation que doit prendre la croissance. Une telle approche a deux conséquences. La première, c'est qu'elle conduit à faire du chômage une variable d'ajustement dans la mesure où il revient aux autorités, non de soutenir la croissance mais d'en préserver la "soutenabilité" et de créer un environnement favorable à l'initiative privée. La seconde, c'est que, présomption étant faite de l'efficacité du marché, c'est de la capacité "naturelle" de l'économie à s'adapter aux évolutions de la concurrence internationale que va dépendre la croissance et ainsi la création d'emplois. Ce que nous voulons souligner par là, c'est que tout en ayant raison sur un point, à savoir qu'en imposant à l'économie le carcan de la rigueur les politiques macro-économiques ont effectivement des effets majeurs sur la durée et l'amplitude du cycle économique, donc sur l'emploi, les explications conjoncturelles montrent néanmoins certaines limites dans la mesure où elles laissent quelque peu dans l'ombre l'autre débat, celui sur l'adaptation de l'économie canadienne. Or, même si après dix ans de libre-échange avec les États-Unis, il est difficile de mesurer l'impact de celui-ci sur l'économie canadienne et d'en dissocier les effets de ceux des autres facteurs qui ont pu agir sur celle-ci durant ces dix années, il n'en demeure pas moins qu'outre l'accès élargi et rendu plus sécuritaire au marché américain, de celui-ci les autorités publiques attendaient également qu'il contribue à rendre l'économie canadienne plus efficiente et plus compétitive, et que, ce faisant, il permette sa meilleure insertion dans l'économie mondiale.

Il est incontestable qu'en dix ans, l'économie canadienne a connu d'importants changements, ce dont témoigne par exemple la composition des exportations où l'on peut constater la part croissante prise par les produits finis, notamment le secteur des machines et équipements qui a vu sa part dans les exportations totales passer, entre 1992 et 1998, de 19,5 % à 29 % (à prix constants). Ou encore ceux qui sont intervenus dans la structure de la production. À cet égard, le tableau 2 est particulièrement révélateur.

Tableau 2 : Secteur manufacturier sur la base de la technologie
indicateurs structurels : États-Unis, Canada, Mexique. 1985, 1995 et 1996

	Origine de la valeur ajoutée		Répartition des emplois		Part de la production exportée			Taux de pénétration des importations		
	(en %)		(en %)		(en % de la production)			(en % de la demande intérieure)		
	1985	1995	1985	1995	1985	1990	1996	1985	1990	1996
États-Unis										
HT	14,6	15,8	13,5	11,1	7,5	11,3	14,1	12,3	14,5	18,2
HMT	32,6	32,6	27,5	27,4	16,4	25,6	29,4	16,8	23,4	33,0
MFT	21,8	21,4	23,2	24,2	12,8	18,4	21,8	17,4	21,0	25,2
FT	30,9	30,1	35,8	37,4	3,0	5,3	6,8	10,6	11,8	13,7
Total	100	100	100	100	3,4	5,4	6,7	8,0	8,9	10,8
Sect. man.*	22	20,1								
Canada										
HT	7,8	9,2	7	8	52,4	51,2	60,2	65,4	62,4	70,7
HMT	28	31,3	24,4	26,7	61,4	54,5	66,8	66,2	60,9	70,3
MFT	22,9	18,7	23,2	22,6	18,4	23,5	37,3	17,4	23,5	33,6
FT	41,2	40,8	45,4	42,7	23,9	25,8	37,8	14,1	17,1	23,9
Total	100	100	100	100	35,3	35,8	50,1	35,7	37,3	49,4
Sect. man.*	23,2	24,8								
Mexique										
HT	4,4	7,8	nd	nd	nd	9,5	70,2	nd	26,8	66,2
HMT	26,3	28	nd	nd	nd	19,0	67,8	nd	24,4	64,6
MFT	25,7	23	21,5	19,8	nd	10,4	27,0	nd	13,9	36,7
FT	43,6	41,2	49,1	46,8	nd	3,0	14,5	nd	8,0	15,9
Total	100	100	100	100	nd	10,0	39,4	nd	15,7	40,3
Sect. man.*	21,5	21								

Notes : * Part du secteur manufacturier (valeur ajoutée) dans l'ensemble des entreprises.

HT : secteurs de haute technologie ; HMT : secteurs de haute-moyenne technologie ;

MFT : secteurs de moyenne faible technologie ; FT : secteurs de faible technologie

Sources : OCDE, *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, Paris, 1999.

OCDE, *la Base de données Stan de l'OCDE pour l'analyse de l'industrie, 1978-1997*, Paris, 1999.

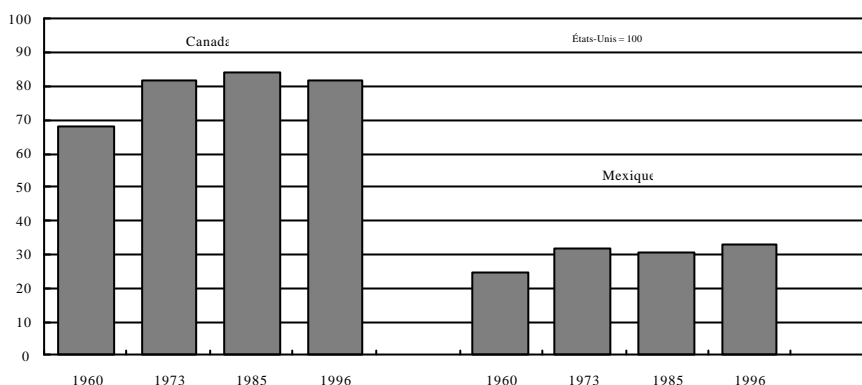
Précisons que pour construire le tableau nous avons utilisé la nomenclature de l'OCDE relative au degré d'intensité technologique. Le classement des industries comporte une certaine part d'arbitraire mais néanmoins il nous permet de repérer les changements sectoriels en fonction d'un critère majeur de compétitivité. Le tableau présente l'origine de la valeur ajoutée et la répartition des emplois dans le secteur manufacturier, de même que le degré d'ouverture, celui-ci étant mesuré par la part de la production exportée et par le taux de pénétration des importations. Le tableau est d'ailleurs d'autant plus intéressant que non seulement il permet de comparer les dernières données disponibles à celles de 1985, mais

également les évolutions sectorielles au Canada à celles des États-Unis et du Mexique. On constatera en passant qu'au Canada, la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale de l'industrie a augmenté entre 1985 et 1995 alors qu'elle diminue aux États-Unis et au Mexique. Mais là n'est pas le plus important. Alors que durant les années qui avaient précédé le libre-échange, l'OCDE avait pu constater une diminution globale de la spécialisation au Canada (OCDE, 1998, p. 71), les données récentes montrent au contraire que d'importantes rationalisations sont en cours, et que ce sont surtout les secteurs de haute (HT) et de haute-moyenne (HMT) technologie qui en ont le plus profité. Ces deux secteurs ont vu leur contribution au PIB manufacturier passer, entre 1985 et 1995, de 35,8 % à 40,5 %, et leur part dans l'emploi manufacturier passer de 31,4 % à 34,7 %. On remarquera que les mêmes tendances s'observent dans le cas du Mexique, mais que par contre, aux États-Unis, si ces deux secteurs ont vu leur part légèrement augmenter dans la production manufacturière totale, pour passer de 47,2 % à 48,4 %, leur part dans l'emploi total a par contre baissé, de 41 % à 38,5 %. On notera également la progression des exportations dans ces deux secteurs, bien que curieusement, et contrairement aux prévisions les plus alarmistes, ce soient les secteurs de moyenne-faible et de faible technologie qui ont enregistré les plus grands gains.

L'OCDE ne conteste pas le fait que le libre-échange ait eu des effets positifs au niveau sectoriel et conduit à des améliorations sur le plan de la compétitivité. Elle note simplement qu'en comparaison des autres pays, des États-Unis notamment, la performance structurelle de l'industrie canadienne reste dans l'ensemble médiocre, particulièrement au chapitre de la productivité. Non seulement celle-ci a-t-elle augmenté beaucoup moins vite qu'aux États-Unis, avec le résultat que l'écart qui tendait à être comblé depuis la Guerre tend de nouveau à se creuser (Graphique 5), mais qui plus est "la perte de productivité se vérifie dans l'ensemble des industries manufacturières, des secteurs protégés à ceux qui le sont relativement moins." (OCDE, 1998, p. 76). Si les chiffres sur la productivité laissent quelque peu dubitatifs, d'autres études, plus nuancées toutefois, abondent dans le même sens (McCallum, 1999). Elles confirment que les gains de productivité ont été, entre 1989 et 1997, dans l'ensemble, plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. Par contre, elles montrent également, ce qui est plus inquiétant, que c'est dans les secteurs porteurs comme les machines industrielles et le matériel électronique ou électrique que les gains aux États-Unis sont les plus notables et que l'écart avec le Canada se creuse, alors qu'au contraire, c'est dans les secteurs plus traditionnels, comme le papier, les produits textiles, le meuble, la transformation des métaux ou encore le matériel de transport, que l'avantage va au Canada. En somme, ce que ces chiffres révèlent ce n'est pas tant le fait que l'industrie canadienne connaisse d'inévitables rationalisations, que le fait que ces rationalisations se font surtout dans les secteurs de spécialisation traditionnels et qu'en conséquence les mutations de la structure industrielle se font beaucoup moins rapidement que prévu.

Graphique 5 : Niveau de productivité du travail

Industrie manufacturière, Canada et Mexique, années choisies



Source : M. Durand, C. Madashi et F. Terribile, "Trends in OECD Countries' International Competitiveness : The Influence of Emerging Market Economies, OCDE, ECO/WKP 98-8, mai 1998 ; OCDE : *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, 1998, Paris, 1999.

En ce qui a trait aux emplois et aux salaires, il est également difficile de tirer un bilan clair du libre-échange. Il est indéniable que 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 massives, les investissements souvent très importants qui ont été réalisés en matériel et équipement ont considérablement augmenté l'intensité capitaliste 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 faiblesses comme en témoigne sa balance des services. Cela dit, les études qui ont tenté de mesurer l'impact du libre-échange ne sont guère concluantes. Tout au plus montrent-elles que les effets directs ont été limités. C'est du moins la conclusion à laquelle arrivent Gaston et Trefler (1997) et Trefler (1999). À la différence toutefois de Schwanen (1997), pour qui l'emploi ne s'est pas davantage dégradé dans les secteurs exposés au libre-échange que dans les autres, leurs études réalisées sur les périodes 1989-93 et 1989-95 tendent à montrer que le libre-échange ne serait responsable que d'environ 14 % des pertes d'emplois durant la première période et de la moitié environ des 19 % de pertes d'emplois durant la seconde. À tout le moins, elles confirment deux choses ; à savoir, premièrement que le libre-échange n'a pas provoqué les créations d'emplois et l'augmentation des salaires réels que prédisaient à l'époque les études pro-libre-échangistes, et deuxièmement que les États-Unis sont parvenus à beaucoup mieux tirer leur épingle du jeu du libre-échange, et ce en dépit d'un déficit commercial important tant avec le Canada qu'avec le Mexique.

Une autre piste de recherche

En somme, et pour nous résumer, si les politiques économiques auront permis de redonner au Canada un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux, de rétablir la confiance des investisseurs

et de créer un environnement économique favorable à la croissance, il ressort cependant qu'en dépit des gains commerciaux et des efforts de rationalisation, les résultats ne sont ni à la hauteur des attentes ni suffisants pour compenser les effets négatifs de ces politiques sur le plan domestique, sur le marché du travail en particulier et encore moins justifier la confiance dont ont fait preuve jusqu'ici les autorités dans la capacité que pouvait avoir l'économie canadienne de s'adapter "naturellement" à la concurrence internationale et aux évolutions nouvelles de l'économie mondiale. Cette conclusion nous conduit à avancer l'hypothèse selon laquelle la forme que prend l'intégration économique dans un contexte marqué par l'asymétrie profonde de la relation qui unit l'économie canadienne à celle des États-Unis d'une part, et par la forte densité des réseaux intrafirmes qui transcende cette relation d'autre part, n'est peut-être pas étrangère à ces problèmes d'adaptation.

L'un des résultats les plus importants de l'ALE et de l'ALENA aura été mettre en place un nouveau cadre normatif, un cadre à l'intérieur duquel les entreprises transnationales, tant américaines que canadiennes, peuvent désormais déployer et réorganiser librement leurs activités. C'est une nouvelle dynamique de l'intégration qui se met de la sorte en place, une dynamique qui tient moins à l'intensité des liens commerciaux entre les deux pays, voire entre les trois pays concernés par l'ALENA, qu'à la place qu'occupera chacune des économies dans l'organisation et l'activité de ces entreprises ; une dynamique également, qui échappe en grande partie à l'emprise des politiques nationales et aux finalités que celles-ci poursuivent (Deblock et Brunelle, 1998).

Les excellents résultats commerciaux enregistrés par le Canada, ou encore l'importance des prises de contrôle d'entreprises au Canada par des intérêts américains depuis quelques années, dans le secteur des services notamment, tendent à montrer que dans cette nouvelle dynamique intégrative, l'économie canadienne possède des avantages comparatifs non négligeables et qu'en la matière, le libre-échange n'est pas une autoroute à une voie. Mais, comme le montrent d'un autre côté les tendances en matière d'investissements directs et surtout celles du commerce intra-firme, ces avantages, au demeurant sensibles aux évolutions du change et des coûts unitaires de production, restent limités eu égard à ceux que possèdent les États-Unis, notamment du fait de la taille et du dynamisme de leur marché mais aussi du fait de la densité et de la profondeur des liens qui unissent les filiales canadiennes à leurs maisons-mères aux États-Unis.

La CNUCED estime à environ 5,5 % la contribution des filiales étrangères au PIB dans les pays industrialisés ; au Canada, la contribution des filiales d'entreprises américaines au PIB est d'environ 9 %, ce qui place le Canada au deuxième rang derrière l'Irlande. Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis est le plus important au monde. Il a aussi pour caractéristiques d'être concentré sur un nombre fort limité d'entreprises et d'être marqué par des niveaux très élevés de commerce intra-firme. Les trois tableaux qui suivent nous permettront de cerner d'un peu plus près l'activité des transnationales. Précisons cependant que les données sont américaines et portent principalement sur les transnationales américaines (FMNUS).

Premier point, comme le montre le tableau 3, les filiales canadiennes des transnationales américaines concentrent à elles seules pas moins de 45 % environ des exportations américaines vers le Canada et 42 % des importations qui en proviennent. Pour l'essentiel, ce commerce est du commerce intra-firme. Le tableau 4 nous montre, quant à lui, deux choses : premièrement que les exportations et les importations représentent environ le quart de leurs ventes ; et deuxièmement, qu'à la différence des autres filiales étrangères installées aux États-Unis, les exportations des filiales d'entreprises canadiennes ne représentent que 4,7 % de leur volume d'affaires, et les importations que 11,6 %. Avec le tableau 5 enfin, nous pouvons nous faire une bonne idée de la répartition géographique des actifs, des ventes, des emplois et des revenus nets des filiales à l'étranger (contrôle majoritaire), de même que de la rentabilité des filiales. Pour des raisons qui tiennent à l'objet de l'article, nous n'insisterons que sur l'une des dimensions de ce tableau, l'emploi.

En 1996, 20,5 % des actifs, 22 % des ventes et 32,2 % des emplois des filiales américaines à l'étranger étaient concentrés dans l'Hémisphère occidental. Le Canada, par son économie fortement filiarisée, se démarque nettement des autres pays, mais, et c'est une tendance qui s'inscrit dans la longue durée, son poids relatif dans la région, comme dans le monde d'ailleurs, tend à baisser. Certes, on peut parler d'un effet de maturité ici, mais néanmoins, il faut quand même souligner, premièrement, que le Canada n'attire plus autant les investissements américains que par le passé, et deuxièmement, ce qui est plus grave, que si l'on peut parler de recul relatif dans le cas des actifs et des ventes, le recul est par contre absolu dans le cas des emplois, leur nombre passant de 903 500 à 826 600 entre 1989 et 1996 (les chiffres sont arrondis)³⁷. Si nous nous tournons vers le Mexique, nous observons le phénomène inverse : de 1989 à 1996, l'emploi est passé dans les filiales de 328 000 à 502 500. Autrement dit, plus de 175 000 emplois ont été créés au Mexique dans les réseaux des transnationales américaines, alors que, pendant la même période, c'est plus de 75 000 emplois qui ont été perdus au Canada³⁸. En pourcentage du total enfin, les emplois au Canada sont passés de 17,7 % à 13,4 %, alors qu'au Mexique, ils sont passés de 6,4 % à 8,2 %.

En rappelant ces données, nous voulons simplement attirer l'attention sur cette dimension, largement mésestimée d'ailleurs dans le débat du libre-échange, d'une intégration en profondeur qui prend forme dans les Amériques, et ce dans un contexte où les États-Unis constituent non seulement le marché principal des

³⁷. Cette diminution des emplois s'observe aussi d'ailleurs du côté des filiales des entreprises canadiennes installées aux États-Unis. Le nombre d'employés dans ces filiales est passé, entre 1989 et 1996, de 755 300 à 618 600 personnes. Deux précisions toutefois : les données portent, ici, sur l'ensemble des filiales. Nous ne disposons pas, pour 1996, des emplois dans les filiales à contrôle majoritaire (ces derniers représentent environ 75 %-80 % des emplois totaux dans leur cas) ; si nous prenons les emplois dans l'ensemble des filiales américaines installées au Canada, leur nombre s'élève à 921 800 en 1996. D'autre part, nous devons tenir compte du fait qu'en 1996, les activités des filiales canadiennes aux États-Unis ont, du moins selon les premières estimations, fortement chuté par rapport en 1996, de plus de 13 % si nous prenons les ventes. Cette baisse s'est fait durement sentir sur les emplois, qui sont passés de 708 800 à 618 600, soit une baisse de 12,7 %. Ces chiffres doivent donc être interprétés avec prudence.

³⁸. Si nous prenons l'ensemble des filiales, les tendances restent identiques : ce sont près de 24 000 emplois qui ont été perdus au Canada entre 1989 et 1996, et près de 220 000 qui ont été créés au Mexique. Manifestement, on peut parler de tendances lourdes dans les deux cas, de tendances auxquelles n'est certainement pas étranger le libre-échange.

transnationales, qu'elles soient américaines ou canadiennes, mais également le centre de gravité de leurs activités. Ce qui expliquerait trois choses. Tout d'abord pourquoi les entreprises canadiennes, une fois installées aux États-Unis, n'entretiennent que des relations commerciales limitées avec le Canada. Ensuite pourquoi la vigueur observée de la croissance de l'économie américaine depuis le début de la décennie n'a que des effets limités sur celle de l'économie canadienne, des effets d'autant plus limités qu'en dépit des transformations observées dans la composition des échanges internationaux du Canada, les exportations restent encore fortement concentrées sur des produits à forte intensité capitaliste, donc peu créateurs d'emplois, alors qu'au contraire, les importations sont fortement concentrées sur des produits à forte intensité technologique et de valeur ajoutée, donc créateurs d'emplois, mais aux États-Unis ! Enfin pourquoi les chiffres sur le commerce bilatéral sont trompeurs. Certes, les résultats sont là, excellents, mais, parallèlement, on peut se demander si, à travers la réorganisation en cours des activités à l'échelle de l'Amérique du Nord, plutôt que l'investissement et la production sur place ce n'est pas le commerce, intra-firme ou non, qui semblerait devenir la forme privilégiée prise par la transnationalisation. Nous posons la question. Mais une donnée doit nous inviter à la réflexion : entre 1989 et 1996, la part de la production des filiales américaines (contrôle majoritaire) dans le PIB est passée de 9,5 % à 8,9 % au Canada, alors que dans le même temps, elle est passée de 2,4 % à 3,1 % au Mexique.

Tableau 3 : Exportations et importations des filiales d'entreprises américaines,
en pourcentage des exportations et des importations totales des États-Unis,
1989, 1995 et 1996, pays et régions choisis.

	Exportations			Importations		
	1989	1995	1996	1989	1995	1996
	Tous pays	28,2	30,4	31,1	20,6	20,0
Canada	46,9	45,5	44,4	45,8	43,2	42,1
Am. latines et Caraïbes	25,7	26,3	27,4	20,6	25,2	25,4
<i>dont</i>						
Mexique	31,0	36,7	36,5	27,1	31,4	32,2
Brésil	32,0	27,5	30,2	23,7	23,0	26,5
Europe	30,8	36,3	36,3	14,6	16,6	16,2
Asie-Pacifique	16,7	20,9	21,9	12,8	9,7	10,7

Source : *Survey of Current Business*, sept. 1998.

Tableau 4 : Exportations et importations des filiales,
américaines à l'étranger et étrangères aux États-Unis, vers et en provenance des États-Unis,
1996, en pourcentage du chiffre d'affaires des filiales

	FMNUS				FMNE	
	Ensemble des filiales		Filiales à contrôle majoritaire		Filiales aux États-Unis	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
	Tous pays	7,3	8,7	8,1	10,1	8,6
Canada	26,0	24,1	26,5	25,6	4,7	11,6
Amérique latine et Car.	14,0	13,6	16,4	16,1	10,6	19,8
<i>dont</i>						
Mex.	33,4	29,5	48,3	42,8	8,6	28,2
Brés.	4,1	6,8	4,1	7,3	26,7	27,8
Arg.	0,6	5,2	0,8	6,1	nd	nd
Chili	nd	6,5	6,0	5,9	nd	nd
Col.	1,8	6,8	2,1	7,6	nd	nd
Ven.	4,3	11,5	3,8	14,1	nd	nd
Europe	2,2	4,4	2,4	4,9	7,2	9,8

Asie - Pacifique	6,8	9,6	8,4	12,8	12,3	27,6
<i>dont</i> Japon	2,5	8,7	1,9	11,3	12,6	28,1

Source : *Survey of Current Business, sept. 1998.*

Note : FMNUS : Filiales des firmes multinationales américaines ;

FMNE : filiales des firmes multinationales étrangères aux États-Unis

Tableau 5 : Filiales étrangères à contrôle majoritaire

des entreprises multinationales américaines,
indicateurs choisis, pays et régions choisis, 1989, 1995 et 1996

	Actifs (A)		Ventes (V)			Emploi (E)		Rev. nets (R)	R/A (%)	R/V (%)
	1989	1996	1989	1995	1996	1989	1996	1996	1996	1996
Total, monde	100	100	100	100	100	100	100	100	4,4	6,2
Canada (1)	16,8	9,3	17,0	12,6	12,4	17,7	13,4	8,9	4,2	4,4
Am. lat (2)	12,9	11,2	8,5	8,8	9,6	18,8	18,8	15,6	6,0	10,0
<i>dont</i>										
Mex.	1,0	1,3	1,6	2,1	2,5	6,4	8,2	2,4	8,2	5,9
Brésil	2,2	2,0	3,0	2,4	2,7	6,7	4,6	3,0	6,5	6,9
Arg.	0,4	0,7	0,4	0,7	0,9	0,9	1,3	0,8	4,9	5,4
Chili	0,2	0,5	0,2	0,4	0,4	0,3	0,6	0,7	6,2	11,5
Col.	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7	0,4	6,2	5,4
Vene.	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,8	1,0	0,4	7,2	6,8
Total, (1)+(2)	29,6	20,5	25,5	21,4	22,0	36,5	32,2	24,4		
Europe	53,7	60,6	56,2	57,0	56,1	45,1	45,9	53,8	3,9	5,9
Asie - Pacifique	13,5	16,7	15,8	19,7	19,9	15,0	19,5	17,9	4,7	5,5

Sources : *Survey of Current Business, 1998, 1992*

Conclusion

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. 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 dire jusqu'à pour autant que croissance économique va de pair avec protectionnisme, et stagnation avec libéralisme³⁹, 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 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

³⁹. 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).

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 fort peu satisfaisante 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 éducateur. Plus près de nous, Keynes, dont il convient de rappeler avec Heilperin (1963) qu'il était "fondamentalement libéral"⁴⁰, 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 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

⁴⁰. 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),

et, partant, les politiques qui s'y rattachent comme erronées⁴¹. 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 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.

⁴¹. 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.

Bibliographie

Agosin, M. R. et D. Tussie (1993), "Nuevos dilemnas en la politica comercial para el desarrollo", *Comercio exterior*, 43 (10), octobre, pp. 899-912.

Agosin, M. R. et Diana Tussie (1993), "Globalizacion, Regionalizacion y nuevos dilemnas en la politica de comercio exterior para el desarrollo", *El Trimestre Economico*, 60, juillet-septembre, pp. 559-599.

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.

Agosin, Manuel R. et Ricardo French-Davis (1995), "Trade Liberalisation and Growth : Recent Experiences in Latin America", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37 (3), pp. 1-16.

Akerlof, George A., William T. Dickens, et George L. Perry (1996), "The Macroeconomics of Low Inflation", *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, pp. 1-59.

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 Governement Perspectives*, Westport et Londres, Quorum Books, pp. 55-60.

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, Amserdam, Elsevier Science Publishers.

Baldwin, B. (1995), "Training and UI in the 1990s and Beyond : What's required ? Is it important to Provide Earnings-Related Benefits to Unemployment Canadians ? in Daniel Drache et A. Ranachan (dir.), *Warm Heart, Cold Country. Fiscal and Soicla Policy Reform in Canada*, Ottawa, Caledon Institute of Soical Policy, pp. 233-256.

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

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

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

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, Jadish 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 ciblée 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 (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.

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.

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.

Cortes, Olivier, et Sébastien Jean (1995), "Échange international et marché du travail", *Revue d'économie politique*, Vol. 105, n° 3, mai-juin, pp. 359-407.

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.

Crawford, Allan, et Alan Harrison (1997), "La détection de la rigidité à la baisse des salaires nominaux", in. Banque du Canada, *Stabilité des prix, cibles en matière d'inflation et politique monétaire*, Ottawa, pp. 193-259.

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 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.

Dornbush, Rudiger (1992), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *Economic Perspectives*, 6 (1), hiver, pp. 69-86.

- 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.
- Fortin, Pierre (1996), "Presidential Address : The Great Canadian Slump", *Canadian Journal of Economics*, Vol. XXIX, n° 4, pp. 761-787.
- Freedman, Charles, et Tiff Macklem (1998), "A Comment on The Great Canadian Slump' ", *Canadian Journal of Economics*, Vol. XXXI, n° 3, pp. 761-787.
- Friedman, Sheldon (1992), "NAFTA as a Social Dumping", *Challenge*, septembre-octobre, pp. 27-32.
- Gaston, Noël et Daniel Tefler (1995), "Union Wage Sensitivity to Trade and Protection : Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 1-25.
- Gaston, Noël, et Daniel Trefler, "The labour market Consequences of the Canada-US. Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Economics*, Vol. XXX, n° 1, février, pp. 18-41.
- 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.
- Giles, Anthony, et Dalil Maschino (1998), "L'intégration économique en Amérique du Nord et les relations industrielles. Défis de gestion, de représentation et de régulation", *LIIIe Congrès des relations industrielles de l'Université Laval*, Québec, pp. 5-38.
- 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, Clarendon 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;
- Keil, M., et L. Pantuosco (1998), "Canadian and US Unemployment Rates : A Comparison Based on Regional Data", *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, Vol. XXIV, Sup. , pp. 38-55.

- Koehlin, Timothy et Mehrene Larudee (1992), "The High Cost of NAFTA", *Challenge*, septembre-octobre, pp. 19-32.
- 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.
- Krueger, Anne O. (1990), *Perspectives on Trade and Development*, Chicago, University of Chicago Press.
- Krugman, Paul (1993), "The Narrow and Broad Arguments for Free Trade", *The American Economic Review*.
- 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.
- 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 internationale 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. (1994), *Trade, Multinationals, and Labor*, National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 4836, août.
- 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.
- Leamer, Edward E. (1992), *Wage Effect of a U.S.-Mexican Free Trade Agreement*, National Bureau of Economic Research (NBER), n° 3991.
- Maddison, Angus (1995), *L'économie mondiale 1820-1992, Analyses et statistiques*, Paris, OCDE.
- Maizels, Alfred (1970), *Growth and Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 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.
- Matusz, Steven J. (1996), "International Trade, the Division of Labor and Unemployment", *International Economic Review*, vol. 37, n° 1, pp. 71-84.
- McCallum, John (1999), "ALE : un traité deux-étoiles", *Econoscope*, Banque Royale du Canada, vol. 23, n° 6.
- 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).
- Messerlin, Patrick (1982), *La révolution commerciale*, Paris, Bonnel.
- 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.
- OCDE (1998), *Études Économiques de l'OCDE. Canada-1998*, Paris.
- ONUDI (1993/94), *Industrie et développement dans le monde. Rapport 1993/94*, Vienne.
- Osberg, L. (1994), "Jobs and Growth : The Missing Link", in K. Banting et K. Battle (dir.), *A New Social Vision for Canada ? Perspectives on the Federal Discussion Paper on Social Security Reform*, Kingston, School of Policy Studies, pp. 57-69.
- 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 Brookings 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.
- Riddell, W. Craig, et Andrew Sharpe, "The Canada-US Unemployment Rate Gap : An Introduction and Overview", *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, Vol. XXIV, Sup. , pp. 1-37.
- 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, Samuel B. (1960), *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914*, Liverpool, University Press.

Saul, Samule B. (1969), *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*, New York, McMillan.

Schwanen, Daniel (1997), *Trading Up : The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment and Jobs in Canada*, Toronto, C. D. Howe Institute.

Sharpe, Anrew (1999), "New Estimates of Manufacturing Productivity Growth for Canada and the United States", Ottawa, Center for the Study of Living Standards, ronéo.

Skott, Peter et Mehrene Larudee (1998). "Uneven Development and the Liberalisation of trade and capital flows: the case of Mexico", *Cambridge Journal of Economics*, 22, pp. 277-295.

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, J. (1995), "The Permanent Recession and Canada's Debt : The Fiscal Context of Soical Reform." in Daniel Drache et A. Ranachan (dir.), *Warm Heart, Cold Country. Fiscal and Soicla Policy Reform in Canada*, Ottawa, Caledon Institute of Soical Policy., pp. 259-292.

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.

Studen, K. (1982), *Growth, Employment and Trade in an Industrializing Economy*, Tübingen, JCB Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.

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

Théret, Bruno (1999), "de l'assurance-emploi au régime national de prestations pour enfants : l'État-Providence canadien aux risques de la mondialisation et de la désagrégation de la Fédération. Discours et politiques 1994-1999", Paris, ronéo.

Thiessen, Gordon (1998), "Les cibles de maîtrise de l'inflation : l'expérience canadienne", Ottawa, ronéo.

Tornell, Aaron et Gerardo Esquivel (1997), "The Political Economy of Mexico's Entry into NAFTA", dans T. Ito et A. O. Krueger (dirs.), *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 25-56.

Torres Gaitan, Ricardo (1997), "Relaciones entre el comercio exterior y el desarrollo economico", *Problemas del desarrollo economico*, avril-juin, pp. 229-242.

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.

van Den Berg, Hendrik (1997), "The Relationship Between International Trade and Economic Growth in Mexico", *North American Journal of Economics and Finance*, 8 (1), pp. 1-21.

Vanderbusch, Walt (1996), « Mexican Labor in the Era of Economic Restructuring and NAFTA : Working to Create a Favorable Investement Climate », *Labor Sudies 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 and the North American Free Trade Agreement, Who Will Benefit?*, New York, St. Martin Press, pp. 119-130.