

Chapitre 5

Les effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur les économies du Canada et du Québec : examen des études récentes¹

Pierre-Paul Proulx

Entre 1988 et 1998, années caractérisées par les effets de l'ALE et de l'ALÉNA, les exportations du Québec aux États-Unis ont augmenté annuellement de 17,8 p. 100, celles vers le Mexique de 22 p. 100, celles vers l'Amérique du Sud de 9,8 p. 100, celles vers l'Europe occidentale de 6,9 p. 100, et celles vers le Monde de 14,9 p. 100². Les importations québécoises ont augmenté annuellement de 0,3 p. 100 en provenance des États-Unis et du Mexique, de 0,5 p. 100 en provenance de l'Amérique du Sud, de 0,08 p. 100 en provenance de l'Europe occidentale et de 0,09 p. 100 en provenance du Monde durant cette période.

Rappelons que l'ALÉNA est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, cinq ans après la mise en application de l'ALE dont il poursuivait la mise en application dans nombre de domaines. Les tarifs canadiens et américains ont été coupés par étape et ont disparu presque intégralement le 1^{er} janvier 1998. Comme suite aux effets de l'ALE et de l'ALÉNA, le tarif moyen mexicain est passé de 10 p. 100 à environ 2,9 p. 100; celui des États-Unis de 2,07 p. 100 à 0,65 p. 100. En ce qui concerne le Canada et le Mexique, l'ALÉNA prévoit que les tarifs douaniers seront presque tous éliminés d'ici le 1^{er} janvier 2003. Grâce à l'ALE, la part des importations soumises à des droits de douane dans les importations américaines totales en provenance du Canada a diminué, passant de quelque 30 p. 100 avant l'ALE à 13,7 p. 100 en 1997. De plus, avec l'ALE le ratio des droits payés aux douanes américaines sur les exportations canadiennes totales à destination des États-Unis est passé de 1 p. 100 en 1990 à 0,15 p. 100 en 1997³.

Un examen le moins complet des effets de ces accords examinerait aussi leurs effets sur les flux d'investissement direct étranger, sur le commerce intrasociété et intra-industrie et sur les législations nationales entre autres sujets. Il est aussi important de dissocier les effets de ces accords de ceux découlant du processus d'intégration économique qui découle du changement technologique et des stratégies de localisation des entreprises. Les effets de l'OMC sont aussi à distinguer de ceux découlant de l'ALE et de l'ALÉNA.

Le commerce intrasociété est d'une ampleur significative comme l'indique les dernières données disponibles sur le commerce intra-firme selon lesquelles 70 p. 100 des exportations totales des filiales américaines établies au Canada sont intra-société, tandis que 68 p. 100 des importations de ces mêmes filiales sont intra-société. En proportion du commerce total entre le Canada et les États-Unis, le commerce intrasociété serait de 46 p. 100 des exportations (dont 20 p. 100 sont des voitures) et de 44 p. 100 des importations (dont 15 p. 100 sont des voitures)⁴. Et on sait qu'un nombre assez restreint de firmes de grande taille sont responsables d'un fort pourcentage

des flux de commerce canado-américain d'où l'importance de bien cerner leur performance exportatrice et importatrice et de bien comprendre les déterminants de leurs décisions de localisation si on veut anticiper les effets de l'intégration économique sur nos économies et mieux estimer la part qui incombe aux accords commerciaux⁵.

Il se produit une recomposition spatiale de l'activité économique en Amérique du Nord et dans l'Hémisphère Ouest⁶. Le virage nord-sud des économies du Canada et du Québec se poursuit. Notre récente analyse empirique des déterminants de la compétitivité des métropoles en Amérique du Nord, confirme notre hypothèse à l'effet que la recomposition de l'activité économique donne lieu à la formation de sous-régions dont la région transfrontalière du nord-est qui englobe le Québec les Provinces Atlantiques canadiennes et la Nouvelle-Angleterre⁷. En 1998, le Québec exportait 17,7 p. 100 de ses exportations américaines à la Nouvelle-Angleterre, pourcentage qui s'établissait à 16,4 p. 100 en 1988 indication du fait que cette région n'est pas la plus dynamique aux États-Unis. L'importance de la région transfrontalière du nord-est comme tremplin vers des régions plus dynamiques est soulignée par le fait qu'en 1995, 41,7 p. 100 des exportations de haute technologie du Québec y a été exporté.

Certains des travaux examinés ci-bas tentent de cerner l'effet de l'ALE et de l'ALÉNA sur le commerce interprovincial, aspect important de la recomposition spatiale de l'économie nord-américaine. En 1992, les expéditions de biens et services du Québec vers les autres provinces (30,683 millions de dollars) représentaient 47 p. 100 de nos exportations totales. Ce rapport continue de diminuer et il se situait à 34,9 p. 100 en 1997. L'ALE et l'ALÉNA ont certes contribué à cette réorientation du commerce, les exportations contribuant aux achats interprovinciaux, les importations s'y substituant, l'effet net étant de faire diminuer le commerce interprovincial et l'effet frontière comme nous le verrons ci-bas. Il s'agit d'effets importants de l'ALE et de l'ALÉNA qu'il nous incombe de connaître pour améliorer nos politiques commerciales et industrielles.

Évaluer les effets des accords commerciaux sur le commerce canado-américain nécessite la prise en considération de certaines réalités sectorielles ce qui a incité certains auteurs à exclure le blé (bien libéralisé destiné surtout à des marchés outre-mer), le gaz (bien non libéralisé peu exporté), les ordinateurs (dont les prix ont beaucoup diminué), ainsi que l'alimentation le tabac, les breuvages alcooliques et les matières brutes qui étaient soit exemptés de tarifs soit frappés de restrictions particulières, et ce même dans des études macroéconomiques des effets des accords. L'ampleur des changements observés dans le taux de change et la pratique grandissante de facturer en dollars américains indiquent que l'on doit tenir compte de ces réalités de façon plus explicite dans les études des effets de l'ALE et de l'ALÉNA⁸. Les effets des décisions des panels bilatéraux (pensons au bois d'œuvre) et ceux du Pacte de l'Auto sont aussi réels.

Un examen plus complet du sujet doit tenter d'estimer la part de l'augmentation dans l'inégalité des revenus observée depuis 25 années. Nombre de travaux empiriques ont tenté d'évaluer l'importance relative du commerce international et du changement technologique comme déterminants du déclin de la rémunération des bas salariés dans les pays industrialisés⁹. Selon ces travaux la part attribuable au com-

merce international varie entre les études qui lui attribue peu d'effet et celles qui lui attribue près de 50 p. 100 du déclin. La majorité des études attribuent entre 10 p. 100 et 20 p. 100 de la situation côté revenus à l'intégration économique-la globalisation dont un des déterminants est les accords de libéralisation des échanges.

William Cline a étudié cette question de façon détaillée¹⁰. Selon son analyse l'augmentation relative dans l'offre de travailleurs spécialisés aurait contribué à réduire le rapport des salaires des travailleurs spécialisés aux travailleurs non spécialisés de 40 p. 100 entre 1973 et 1993, en l'absence d'autres influences. Le commerce extérieur aurait contribué à l'augmentation du rapport de 6 p. 100; l'immigration de 2 p. 100; la diminution du salaire minimum réel de 5 p. 100; la diminution de la syndicalisation de 3 p. 100; et le biais dans le changement technologique, facteur favorable aux travailleurs spécialisés de 29 p. 100 (la moitié du résidu non expliqué). L'effet net des divers facteurs étudiés serait selon Cline une augmentation du ratio de 18 p. 100.

Il est aussi essentiel de tenir compte du contexte économique dans lequel ont été appliqués les accords pour mieux apprécier les résultats découlant d'études quantitatives qui n'arrivent pas toujours à en tenir compte adéquatement.

Entre 1981 et 1998, le PIB (aux prix de 1990 en monnaie nationale) a augmenté de 58 p. 100 aux États-Unis, de 53 p. 100 au Canada et de 38 p. 100 au Québec. En \$US aux niveaux des prix et PPA de 1990, les taux d'augmentation des PIB ont été les mêmes pour l'ensemble de la période, celui du Mexique ayant augmenté de 40 p. 100. La forte croissance économique aux États-Unis est évidente mais la comparaison des taux de croissance des PIB en \$US aux niveaux des prix et PPA pour 1990 entre les périodes pré et post ALE ne révèle aucun effet évident sauf pour le Mexique à ce niveau d'agrégation.

La récession de 1990-1991 subie par les économies canadienne et québécoise complique les estimations des effets de l'ALE et de l'ALÉNA. Nombre d'analyses ont attribué à l'ALE la diminution de l'emploi observée durant cette récession au Canada, au Québec et aux États-Unis, le Mexique ne subissant pas de diminution d'emploi durant cette récession¹¹.

L'augmentation dans le PIB réel per capita dépend de la croissance dans la productivité du travail, de l'évolution du rapport emploi/population et de l'évolution des heures de travail par employé. Une étude récente de la Banque de Montréal¹² présente une estimation selon laquelle durant la période 1988-1997, l'écart de 0,8 p. 100 dans les taux de croissance respectifs du PIB réel per capita en faveur des États-Unis serait attribuable pour 0,5 p. 100 à la différence dans la croissance annuelle du rapport emploi/population totale, pour 0,2 p. 100 à la différence dans le taux annuel de croissance dans les heures de travail par travailleur, et seulement pour 0,1 p. 100 à la différence dans le taux de croissance annuel de la productivité du travail.

Selon leur analyse, il ne faut pas négliger le rôle explicatif des politiques monétaires et fiscales plus restrictives canadiennes pour expliquer ces résultats et la lenteur côté emploi et heures de travail.

La période analysée a aussi été marquée par le déclin des prix des exportations attribuable au déclin des prix énergétiques, d'où au niveau national canadien une di-

minution de 34 p. 100 en 1988 à 31 p. 100 en 1996 de la part des ressources naturelles dans les exportations.

Nul doute cependant que les effets de l'ALE et de l'ALÉNA seraient de beaucoup diminués si les États-Unis avait subi une période de croissance économique lente.

Les effets significatifs du changement technologique sont à dissocier de ceux attribuables au commerce international. Selon Dungan et Murphy¹³ en 1961 12 p. 100 d'importations étaient nécessaires pour chaque dollar de PIB attribuable aux exportations. En 1992 ce pourcentage était de 40 p. 100 et selon les auteurs il serait près de 50 p. 100 en 1997. La mise en application du Pacte de l'Auto a eu un effet certain durant les années 1966 jusqu'au début des années 70, comme d'ailleurs l'ont eu l'ALE et l'ALÉNA, mais on doit reconnaître que les effets du changement technologique y sont aussi pour beaucoup si on veut expliquer l'évolution de l'emploi et de la production, variables qui dépendent dans nombre d'études des effets des accords de libéralisation des échanges. Les effets du changement technologique sur la nature des emplois créés (augmentation des parts des emplois à bas et à haut niveau d'éducation) doivent aussi être notés afin de ne pas attribuer ces effets aux seules importations qui commencent, cependant, selon les travaux de Dungan et Murphy, à remplacer des emplois à basse productivité.

Les études des effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur le Canada et le commerce canado-américain

John McCallum¹⁴ signale qu'en dix années, les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont augmenté de 169 p. 100 (de 15 p. 100 à 28,4 p. 100 du PIB canadien et de 71 p. 100 à 84 p. 100 des exportations totales) alors que les importations ont progressé de 149 p. 100. Il signale cependant qu'entre 1989 et 1998 le revenu disponible par habitant au Canada a reculé de 5 p. 100, alors qu'aux États-Unis il a augmenté de 12 p. 100. Il note aussi que de 1990 à 1997, la part des investissements directs étrangers que nous avons attirés a diminué, de 6,5 p. 100 à 4,0 p. 100 sur le plan mondial alors que notre part des IDE en Amérique du Nord a reculé de 21 p. 100 à 14 p. 100.

Sur le plan régional il note que l'Ontario qui écoulait 20 p. 100 de sa fabrication aux États-Unis en 1989 y a livré pas moins de 40 p. 100 en 1998. Il signale que le Québec et l'Alberta ne vendent qu'un quart de leur production aux États-Unis et note que l'augmentation de la part des exportations dans le PIB a dépassé 100 p. 100 pour le Québec entre 1989 et 1998 et ce surtout dans les secteurs des produits manufacturés.

Il signale que les exportations canadiennes de services à destination des États-Unis ont augmenté dans l'informatique et les services d'information, l'architecture et les services techniques alors que les gains à l'importation comprennent aussi les services informatiques, les services de gestion et de publicité. Le commerce des services aurait pratiquement doublé en 10 ans passant de 30,4 à 58,9 milliards de dollars.

McCallum cite Schwanen, Clausing, Trefler, et Helliwell, études que nous examinons dans ce texte pour conclure que ces études indiquent que le quart environ de

l'augmentation des échanges bilatéraux serait directement attribuable à la réduction des droits de douane.

Il garde l'impression que l'écart de productivité entre les deux pays s'est creusé depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et qu'il est substantiel. Reprenant les travaux de Statistique Canada sur le sujet il note que la supériorité américaine repose sur deux secteurs, celui des machines industrielles et la branche électronique et autre matériel électrique ou le Canada « traîne de la patte » alors qu'il fait mieux que son voisin dans 11 des 17 secteurs qu'il a étudiés.

Partant des écrits de Schwanen et Trefler, McCallum conclut qu'il semble très probable qu'il se soit produit des pertes d'emplois dues à la transition avec la chute des tarifs douaniers.

Deux études de Daniel Trefler

Daniel Trefler a récemment contribué de façon substantielle aux connaissances concernant les effets de l'ALE et de l'ALÉNA et ces dans deux articles¹⁵.

Dans le premier Trefler examine les effets de l'ALE sur les secteurs manufacturiers, des ressources naturelles et de l'agriculture durant la période 1988- 1996. Selon ses résultats l'ALE a fait disparaître 138,000 emplois, soit 6 p. 100 de l'emploi dans les secteurs étudiés. Une augmentation significative de la production et de la valeur ajoutée s'est produite durant la période étudiée. L'augmentation dans la productivité expliquerait cette croissance sans augmentation de l'emploi. Selon ses résultats la productivité a augmenté le plus (2,5 p. 100 par année) dans les industries qui étaient protégées auparavant par des hauts tarifs. Il note aussi que l'augmentation des salaires a été plus basse dans les industries où la productivité a le plus augmenté. Selon les résultats de cette première étude l'ALE aurait fait augmenter l'inégalité dans les salaires, conclusion qui est modifiée dans la deuxième. Des bénéfices auraient été perçus car les prix à la consommation ont diminué.

Dans sa deuxième étude Trefler examine les effets de l'ALE sur un grand nombre de variables du secteur manufacturier, tout en notant que nombre d'autres secteurs ont été influencés par l'ALE. Son analyse couvre la période 1980-1988 (pré ALE) et 1989-1996 (post ALE) et ce avec des données désagrégées au niveau de quatre chiffres (213 industries). Il analyse trois sous-ensembles d'industries : a) les 213 industries manufacturières, b) 51 industries dont les tarifs ont diminué de 0,5 p. 100 à 1 p. 100 par année ou de 4 p. 100 à 8 p. 100 durant la période 1988-1996; c) 34 industries dont les tarifs ont été coupés de plus de 1 p. 100 par année ou de plus de 8 p. 100 entre 1988 et 1996.

Il utilise le taux effectif de protection plutôt que le tarif nominal dans son analyse et signale que le niveau de corrélation entre les tarifs canadiens et américains était tel en 1988 que l'addition des tarifs américains contre les importations provenant du Canada ne changerait pas son analyse. Les tarifs étant corrélés positivement avec les tarifs effectifs et les barrières non tarifaires il se satisfait d'utiliser les tarifs effectifs.

Partant du constat que la tendance vers le bas dans les taux de tarifs nominaux et effectifs du Canada à l'égard des importations provenant des États-Unis coïncide avec

l'augmentation de la globalisation, et du fait que les tarifs allaient de toute façon diminuer suite au Uruguay Round, Trefler utilise comme mesure des concessions tarifaires faites aux États-Unis la différence entre les tarifs canadiens appliqués aux États-Unis par industrie et ceux appliqués au Reste du Monde. Avant 1988, la préférence américaine était de zéro (0) car les tarifs canadiens s'appliquaient selon l'article de « la nation la plus favorisée » sur une base multilatérale.

Partant du constat que les industries ayant un bas taux de croissance avant l'ALE seraient protégées par de hauts tarifs, et du fait que la croissance post ALE est corrélée avec la croissance pré ALE, Trefler conclut (et vérifie empiriquement) que les industries subissant d'importantes coupures tarifaires auraient des taux de croissance lents même en l'absence de coupures tarifaires. Pour éviter que des tendances dans les taux de croissance soit attribuées à l'ALE, Trefler introduit dans son analyse empirique un coefficient A_i (growth fixed effect) qui assure que le coefficient pour l'ALE (de traitement différentiel des États-Unis examiné ci-haut) ne capte que les divergences par rapport au taux de croissance tendanciel.

Il examine a) le changement total et b) le changement attribuable à l'ALE dans l'emploi, la rémunération annuelle, les salaires et les heures de travail, la production, la valeur ajoutée, le nombre d'établissements, les importations canadiennes provenant des États-Unis, la productivité du travail...

L'ALE serait responsable du quart de la diminution de l'emploi observé au niveau de l'ensemble des industries manufacturières. Ses résultats indiquent que les pertes d'emploi ont été significatives dans les industries ayant subi les coupures de tarifs les plus significatives.

En résumé les industries les plus touchées par les diminutions de tarifs ont vu leur emploi diminuer de 18 p. 100, leur production diminuer de 12 p. 100, et le nombre d'établissements que l'on y trouve diminuer de 12 p. 100 à cause de l'ALE. Au niveau de l'ensemble des industries, les données comparables, sont -4 p. 100, -2 p. 100 et -4 p. 100. Il y a donc eu des coûts d'adaptation importants dans le déclin des secteurs à hauts tarifs et la croissance de secteur à haute technologie.

Les coupures tarifaires ont fait augmenter la productivité du travail au taux annuel composé de 3,2 p. 100 (26 p. 100 pour l'ensemble de la période.) dans les industries les plus touchées par les coupures tarifaires, et de 0,6 p. 100 annuellement (5 p. 100 pour l'ensemble de la période) au niveau de l'ensemble des industries. Une productivité fortement augmentée dans les industries à basse productivité et la croissance des industries à haute productivité sont des effets positifs importants de l'ALE.

Les coupures tarifaires attribuables à l'ALE expliquent presque toute l'augmentation des importations canadiennes provenant des États-Unis dans les industries les plus touchées par les diminutions de tarifs, ainsi que la majeure partie de l'augmentation dans la part américaine des importations canadiennes. Notons cependant que le gros de l'augmentation des importations s'est produit dans des industries n'ayant pas de tarifs en 1988.

Les conclusions de Trefler sont à l'effet que l'ALE n'a pas affecté l'emploi ou la rémunération des travailleurs « à collet blanc ». Cette entente aurait contribué de fa-

çon minimale à une augmentation du ratio des « travailleurs à collet blanc » par rapport aux travailleurs à la production et aurait fait diminuer le commerce intra-industrie.

Les résultats de Trefler indiquent qu'il n'y a aucun doute que les travailleurs congédiés et les propriétaires d'établissements fermés ont subi des problèmes de redéploiement à court terme alors que les propriétaires et employés des établissements plus efficaces ont profité à moyen-long terme des effets positifs de l'ALE sur l'efficacité et la productivité.

Dans une étude publiée en décembre 1998, S. Chen et P. Sharma ont quantifié et résumé les facteurs qui ont contribué de façon significative à la performance des exportations canadiennes de 1983 à 1997¹⁶.

Dans leur modèle, les exportations réelles du Canada vers les États-Unis sont fonction : a) du PIB des États-Unis; b) du taux de change réel entre le dollar canadien et le dollar américain; c) d'une variable représentant l'effet de l'Accord de libre-échange; et d) d'une constante qui reprend d'autres effets non expliqués par les trois variables précédentes.

Dans leur analyse, les exportations réelles du Canada vers le reste du monde (exclusion faite des États-Unis) sont fonction : a) du PIB mondial réel; b) du taux de change réel du dollar canadien; c) d'une variable de politique représentant l'effet de la libéralisation des échanges multilatéraux; et d) d'une constante qui reprend d'autres effets non expliqués par les trois variables.

Entre 1988 et 1997 la contribution de l'abaissement des obstacles tarifaires américains a été de 33,03 p. 100; la contribution de la croissance du PIB américain de 20,1 p. 100; et la contribution de la dépréciation du taux de change réel de 5 p. 100 dans l'explication des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Leurs résultats montrent qu'une dépréciation de 1 p. 100 du taux de change effectif réel a fait augmenter les exportations canadiennes vers des pays autres que les États-Unis de 0,11 p. 100, et qu'une augmentation de 1 p. 100 du PIB mondial fait augmenter les exportations canadiennes vers des pays autres que les États-Unis de 0,23 p. 100. La croissance dans les échanges mondiaux fait augmenter les exportations canadiennes vers des pays du monde autres que les États-Unis de 0,76 p. 100.

Dans leur étude de la « délocalisation », Feinberg, Keane et Bognanno examinent la réaction des firmes plurinationales américaines et de leurs filiales canadiennes aux réductions bilatérales dans les barrières tarifaires entre 1983 et 1992¹⁷.

L'analyse de régression utilise à tour de rôle une des cinq variables suivantes comme variable dépendante : les actifs des succursales canadiennes; la valeur de la propriété des édifices et équipements de la succursale (PPE); l'emploi dans la succursale; les actifs de l'entreprise mère aux États-Unis; l'emploi de l'entreprise mère aux États-Unis.

Comme variables explicatives ils utilisent : les tarifs canadiens applicables à l'entreprise; les tarifs américains applicables à l'entreprise; des variables exogènes pour capter : les effets des coûts de transport; les coûts relatifs des facteurs; le PIB réel du

Canada et des États-Unis, les taux d'intérêt réels américains, le rapport revenus/emplois; et une variable de tendance.

Parmi leurs résultats on retrouve les suivants : les actifs des succursales canadiennes, la valeur PPE et l'emploi dans les succursales sont associés de façon positive à : a) l'écart entre les PIB réels canadiens et américains, b) à des coûts de transport plus élevés, et c) à des salaires plus bas au Canada.

L'emploi dans les maisons mères aux États-Unis a été affecté positivement par les coupures dans les tarifs canadiens et américains.

Selon leurs estimations, une diminution de 1 p. 100 dans le tarif canadien fait augmenter les actifs des succursales canadiennes de 4.5 p. 100 à 5.6 p. 100 selon la méthode de régression. Le PPE canadien augmente de 1,9 p. 100 à 10,1 p. 100, et l'emploi de 2,95 p. 100.

Une diminution de 1 p. 100 du tarif canadien fait diminuer les actifs de 2 p. 100 et l'emploi de 2,9 p. 100 dans la maison mère américaine.

Parmi leurs résultats, celui qui indique que face aux mêmes niveaux de prix et de tarifs les firmes multinationales d'une industrie donnée en arrivent à des décisions très différentes est fondamentale, car elle nous incite à conclure qu'il faut aller au-delà des analyses au niveau de l'industrie et se situer au niveau des entreprises pour comprendre les décisions de localisation des firmes multinationales et les effets de la politique commerciale et d'autres politiques sur leur comportement.

K Head et Ries ont publié trois études qui permettent de cerner les effets de l'ALE¹⁸. Dans leur étude de 1997, Head et Ries étudient en coupe instantanée les changements cumulatifs dans la production, l'emploi et la production par travailleur dans 128 industries manufacturières et ce au niveau de quatre chiffres et pour la période 1987-1992. Ils mesurent ce qui s'est produit dans l'industrie canadienne par rapport à l'industrie américaine comparable.

Leur analyse indique qu'après l'ALE, la diminution de la production et de l'emploi furent plus considérables du côté canadien.

Dans leur étude de 1998, ces auteurs examinent les effets de l'ALE sur le secteur manufacturier du Canada. Ils ont estimé l'effet frontière à l'aide de données jumelées des secteurs manufacturiers canadiens et américains au niveau de 3 chiffres, ce qui donne 110 industries manufacturières et un total de 629 observations, et ce pour la période 1990-1995. Ils décomposent l'effet frontière (les flux de commerce entre pays et/ou provinces compte tenu des PIB et de la distance) en effet découlant des tarifs et effet découlant des barrières non tarifaires, une innovation méthodologique par rapport aux autres travaux comparables que nous examinerons ci-bas. Ces dernières, qui demeurent encore élevées dans certaines industries, atténuent les effets des réductions tarifaires.

Ils examinent ensuite la part du Canada dans la demande nord-américaine et sa part dans la production, et ce par industrie.

Ils notent qu'il existe beaucoup de commerce intra-industrie entre le Canada et les États-Unis et concluent que le modèle approprié pour évaluer les effets de l'ALE doit tenir compte du commerce intra-industrie entre pays de taille différente.

Ils ont aussi classifié les 101 industries étudiées selon trois critères, à savoir leur part de la demande, leur intensité en ressources naturelles et l'ampleur de la réduction tarifaire. Ils ont examiné pour chaque industrie le changement moyen dans sa part de la production nord-américaine par rapport au changement moyen pour l'ensemble des industries pour la période 1990-1995. Durant cette période, la part canadienne de la production a chuté de 0,097 à 0,083, une diminution de 0,014. Ceci est en bonne partie attribuable à la dévaluation de 15 p. 100 du dollar canadien durant cette période d'où une diminution de la part canadienne exprimée en dollars. La libéralisation des échanges aurait surtout profité aux industries intensives en ressources naturelles et ayant une petite part de la demande.

Les secteurs gagnants (petite part de la demande, intensité en ressources naturelles et coupures tarifaires importantes) comprennent les producteurs d'huiles végétales, la papier et le tabac. Les secteurs perdants (forte part de la demande, basse intensité en ressources naturelles et coupures moindres de tarifs) comprennent les pipes en plastique, les vêtements divers, et les industries électriques diverses.

Gaston et Trefler¹⁹ ont examiné l'impact de l'ALE sur les revenus et l'emploi au Canada au niveau de deux chiffres pour les années 1980-1993 et ce à l'aide d'équations de forme réduite. Ils concluent que les effets nets de l'ALE sur l'emploi sont négatifs, et seraient de l'ordre de 15 p. 100 des 390 600 emplois perdus durant la période 1989-1993. Les réductions tarifaires seraient aussi responsables d'une diminution dans les revenus réels de l'ordre de 1,7 p. 100. Il s'agit d'effets négatifs mais modestes.

Schwanen a publié deux études visant à cerner les effets de l'ALE et de l'intégration économique sur l'économie canadienne²⁰. Schwanen a divisé les industries canadiennes en deux groupes : celles ayant subi des coupures tarifaires et celles n'ayant pas subi de libéralisation des échanges. Il compare le changement en pourcentage du commerce canadien avec les États-Unis à celui du Reste du Monde pour ces deux groupes, pour la période 1989-1992.

Il conclut que l'ALE et l'ALÉNA ont contribué de façon significative à l'augmentation dans les flux de commerce bilatéraux canado-américains. Il est aussi d'avis que ces ententes n'ont pas eu d'effet net significatif sur l'emploi dans le secteur manufacturier (résultat à l'encontre de ceux de Trefler, Head et Ries), et note cependant que les emplois dans les secteurs des services reliés au commerce international ont augmenté.

Schwanen note qu'il s'est produit une augmentation importante dans le commerce intra-industrie dans plusieurs secteurs libéralisés dont la viande, les autres produits d'alimentation, les textiles, les produits chimiques, et les équipements de bureau.

Schwanen a aussi calculé des indices « d'avantage comparé révélé » qu'il définit de la façon suivante : le rapport entre la part du pays A dans les importations du pays B pour un produit particulier et la part du pays A dans les importations totales du pays B (i.e. pour tous les produits).

Un examen de l'évolution de ces indices pour les années 1981, 1988 et 1995 indique qu'en ce qui concerne 18 catégories de biens libéralisés exportés par les États-

Unis au Canada, l'indice a augmenté dans 15 catégories; alors que durant la période pré-ALE, c'est-à-dire 1981 à 1988, l'indice n'avait augmenté que dans 4 catégories.

En ce qui concerne les exportations canadiennes, 12 des 16 catégories des exportations libéralisées pas l'ALE ont augmenté durant la période post ALE alors que ce ne fut le cas que pour 7 des 16 catégories durant la période pré-ALE. L'indice a diminué dans 6 des 9 catégories non libéralisées par l'ALE, résultat que Schwanen attribue au déclin dans l'avantage relatif du Canada dans le secteur des ressources naturelles.

Schwanen note que l'ALE et l'ALÉNA ont eu peu d'impact au niveau agrégé sur le secteur des services, malgré le fait que l'ALÉNA était plus englobant et visait tous les services non exclus explicitement. Les flux canado-américains de services ont non seulement diminué après l'ALE, ils ont plus diminué dans les activités de services libéralisés que dans les activités non visées. Schwanen signale cependant que les exportations canadiennes dans les domaines des communications, de l'architecture, de l'ingénierie et d'autres services techniques ont plus augmenté vers les États-Unis que vers d'autres destinations durant la période 1988-1994.

Afin de parfaire son analyse, Schwanen distingue les industries « sensibles » des industries « peu sensibles » à l'ALE. Les industries sensibles sont celles où il s'est produit dans le commerce canado-américain une augmentation supérieure à la moyenne et au commerce avec le Reste du Monde.

Il a subdivisé les industries sensibles en deux sous-groupes : celui où les flux ont augmenté à cause soit des exportations canadiennes vers les États-Unis ou des importations canadiennes en provenance des États-Unis; et celui où il s'agit d'augmentation simultanée dans les exportations et importations-commerce intra-industrie selon notre vocabulaire. Cette typologie donne les groupes suivants d'industries : a) non libéralisées; b) libéralisées mais sans augmentation des flux de commerce; c) libéralisées et mues par les exportations; d) libéralisées et mues par les importations; et e) commerce intra-industrie.

Pour chaque groupe Schwanen a calculé la part de l'emploi manufacturier en 1983, 1988 et 1995; et le salaire hebdomadaire relatif par rapport à la moyenne du secteur manufacturier.

Il constate que les secteurs très avancés dans le processus de libéralisation avant l'ALE sont ceux qui ont eu la meilleure performance de maintien d'emploi et de salaire moyen. Il s'agit des secteurs de l'automobile, des pâtes et papiers et de l'aérospatiale.

Le groupe des industries libéralisées et mues par les exportations a amélioré légèrement sa performance en terme de part d'emploi suite à l'ALE. Les salaires hebdomadaires n'ont cependant pas suivi et sont passés de 92,8 p. 100 de la moyenne manufacturière en 1983 à 91,5 p. 100 en 1995.

La stabilité s'est manifestée dans les industries caractérisée par le commerce intra-industrie. Les salaires relatifs ont diminué légèrement (c'est-à-dire de 92,8 p. 100 à 91,0 p. 100 de la moyenne manufacturière), mais cette diminution n'est pas aussi prononcée que celle observée dans les secteurs sensibles sujets à une poussée des importations où le salaire hebdomadaire relatif est passé de 86,6 p. 100 à 82,8 p. 100 entre

1983 et 1995. Ces industries ont aussi vu leur part de l'emploi manufacturier se manifester après 1988.

La performance des industries libéralisées mais avec peu de croissance dans les flux de commerce, déjà peu reluisante dans les années 80, s'est poursuivie avec la mise en application de l'ALE. Les problèmes structurels (le poisson, la construction navale); les importations en provenance de pays d'outre-mer (les produits du cuir et certains produits électroniques); la conjoncture (les matériaux de construction) sont parmi les causes de cette performance.

Schwanen note que l'emploi dans les industries manufacturières sensibles n'a pas eu une performance moins bonne que celle dans l'emploi dans les industries manufacturières non sensibles, les deux ayant vu leur part de l'emploi global canadien diminuer. Selon lui, les secteurs manufacturiers en déclin le sont pour des causes qui ne sont pas l'ALE, l'exception étant le groupe sensible sujet à la pression des importations. Il ajoute que les secteurs qui continuent d'être caractérisés par une bonne performance étaient déjà des secteurs ou le processus d'intégration économique était avancé quand est apparu l'ALE.

Il conclut que les salaires dans les secteurs sensibles ont moins augmenté que ceux dans les secteurs non sensibles, mais signale qu'ils ont plus augmenté que les salaires au niveau de l'ensemble de l'économie. Selon lui, cela découle soit du fait que les augmentations de productivité n'ont pas été répercutées sur les salaires, soit que la productivité dans les secteurs non sensibles a elle aussi augmenté pour des raisons non reliées à l'ALE mais plutôt à un processus de rationalisation. Il en déduit que le changement technologique serait un facteur explicatif à ne pas négliger dans l'explication du déclin plus prononcé de l'emploi manufacturier durant la dernière récession que dans celles qui l'ont précédée.

En résumé, selon Schwanen, l'ALE et l'ALÉNA n'auraient pas eu d'effet net significatif sur l'emploi manufacturier, et l'évolution constatée dans les salaires ne serait pas directement reliée à la libéralisation des échanges. Il évoque la pauvre performance de la productivité canadienne et note cependant en conclusion que la performance des industries orientées vers les exportations est supérieure en termes de salaires et d'emploi. Nous n'avons pas tenté de réconcilier ces résultats avec ceux des autres auteurs dont les travaux sont examinés dans ce texte.

Les études des effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur l'économie du Québec

Dans son analyse de la part du PIB québécois par industrie pour la période 1984-1993, S. Stevens signale qu'alors que le secteur secondaire a été durement frappé par la récession de 1990-1991, les secteurs tels les communications et le secteur finance, assurance et immeubles ont augmenté leurs parts du PIB²¹.

Entre 1984 et 1993, les industries du cuir, du papier, des textiles primaires du vêtement et les produits du pétrole ont vu leur part de la valeur ajoutée manufacturière diminuer. Elle signale que les parts de la valeur ajoutée manufacturière des sec-

teurs meubles, textile, produits du métal et produits électriques ont diminué depuis la mise en application de l'ALE.

Elle signale qu'alors que les exportations du Québec aux États-Unis ont augmenté plus rapidement que celles de l'ensemble du Canada, les importations québécoises ne présentent pas de tendance définitive, celles du Canada ayant augmenté. Notons au passage que des données réajustées pour le transitage ferait augmenter les importations québécoises et diminuer les importations canadiennes.

S. Stevens examine aussi l'évolution d'indices d'exportations nettes (dans nos autres travaux nous faisons référence à des indices de commerce intra-industrie) pour vérifier s'il se produit une certaine spécialisation entre le Québec et les États-Unis.

Cet indice se calcule ainsi : $(X_i - M_i) / (X_i + M_i)$. Elle a effectué ses calculs au niveau de classification des produits de deux chiffres, pour la période 1988-1994.

Cet indice indique une augmentation de l'avantage compétitif du Québec dans les secteurs suivants : produits électriques, machinerie (mechanical appliances), et les plastiques. Les secteurs véhicules moteur et avion dont les indices ont aussi augmenté étaient à toutes fins pratiques en libre-échange avant l'ALE. Les autres catégories principales de produits exportés aux États-Unis, c'est-à-dire le papier, l'aluminium, le bois, les « mineral fuels », et le cuivre n'étaient pas frappés de beaucoup d'entraves américaines avant l'ALE.

Les plastiques étaient parmi les principaux produits exportés du Québec en 1994. En 1988, la part des expéditions de cette industrie destinée aux États-Unis était de 14 p. 100; elle est passée à 48 p. 100 en 1994. La part de la valeur ajoutée manufacturière de ce secteur augmente depuis 1981 et ce surtout depuis 1989, et l'emploi y a augmenté de 1200 personnes entre 1988 et 1994. Les produits de cette industrie faisaient face à des tarifs américains élevés avant l'ALE. Un effet positif semble donc s'être manifesté dans cette industrie.

Le secteur de la machinerie et appareils ménagers a aussi accru sa part de la valeur ajoutée manufacturière du Québec entre 1981 et 1994, mais l'emploi a diminué de plus de 2000 entre 1999 et 1994. Les études de Cox et Harris, de Brown et Stern et de Brown, Deardorff et Stern prédisait une diminution dans la production et l'emploi dans le secteur de la machinerie non agricole (Cox et Harris) et non électrique (Brown et al). Le modèle de Magun et Rao prédisait de légères augmentations de la production et de l'emploi. L'indice d'exportations nettes indique cependant une orientation vers les exportations depuis la mise en application de l'ALE. Plusieurs des produits de cette industrie ne faisaient cependant pas face à des tarifs américains élevés avant l'ALE.

La part des exportations vers les États-Unis dans l'ensemble des expéditions de l'industrie de la machinerie et de l'équipement électrique est passée de 22 p. 100 en 1988 à 52 p. 100 en 1994. L'indice d'exportations-nettes indique une orientation vers les exportations accrue, effet du processus d'intégration économique nord-sud en cours. Les taux de croissance par produit dans cette industrie indiquent une spécialisation accrue. Notons cependant que la part de ce secteur dans l'économie québécoise est en déclin depuis l'atteinte d'un maximum en 1988. L'emploi y a aussi diminué de

6000 travailleurs entre 1988 et 1994. Tous les auteurs, Cox et Harris, Magun et Rao, Brown et al avaient prédit un déclin dans la production et l'emploi.

Le déclin de l'emploi dans l'industrie du vêtement (c'est-à-dire 15 000 emplois entre 1981 et 1994) s'est produit pour la majeure partie entre 1988 et 1994. Le déclin dans la part de cette industrie dans la valeur ajoutée manufacturière a eu pour effet de la faire disparaître de la liste des cinq premiers secteurs. Notons cependant qu'entre 1988 et 1994, les exportations et importations américaines ont augmenté de 367 p. 100 et de 342 p. 100 dans ce secteur. Les exportations québécoises sont spécialisées et ont profité du quota tarifaire et du déclin dans les hauts tarifs américains.

L'emploi est demeuré stable et la production a diminué dans l'industrie des textiles entre 1988-1994, alors que la spécialisation et le commerce intra-industrie augmentaient. Stevens note que le déclin dans l'emploi dans les secteurs vêtements et textiles s'est arrêté vers la fin de la période étudiée.

L'étude de la Caisse de dépôt et de placement a reproduit pour le Québec celle effectuée par D. Schwanen pour le Canada²².

L'étude de Duruflé et Tétrault confirme pour le Québec la principale conclusion de l'étude canadienne de Schwanen, à savoir une accélération très sensible du commerce bilatéral de produits libéralisés entre 1988 et 1992 malgré la récession de part et d'autre de la frontière. Cette performance s'expliquerait selon eux, pour l'essentiel, par l'entrée en vigueur de l'ALE.

Ils signalent que l'accélération des exportations de produits libéralisés vers les États-Unis a été plus sensible au Québec que pour l'ensemble du Canada, alors que le contraire est le cas pour les importations, signe de la faiblesse de l'économie québécoise.

Ils indiquent qu'au Québec comme au Canada, ce sont les secteurs à haute valeur ajoutée qui ont le plus profité de l'accélération des exportations vers les États-Unis, l'accélération étant beaucoup plus forte au Québec (+90 p. 100 entre 1988 et 1992) qu'au Canada (+49 p. 100).

Ils notent que pour chacun des secteurs de produits libéralisés, les soldes bilatéraux se sont améliorés tant pour les secteurs à valeur ajoutée, comme les équipements de bureau et de télécommunications ou la machinerie industrielle, que pour les secteurs traditionnels tels le textile, l'habillement ou l'alimentation. Ils signalent cependant que contrairement à l'étude canadienne, cette constatation va à l'encontre d'une différenciation inter-sectorielle entre secteurs à valeur ajoutée d'une part qui auraient profité des effets de la libéralisation, et secteurs traditionnels qui auraient souffert de l'accélération des importations.

L'étude des Caisses Populaires Desjardins²³ compare l'évolution des exportations et importations québécoises des produits libéralisés et non libéralisés tels qu'identifiés par Daniel Schwanen. L'évolution du commerce des produits non touchés par des baisses de tarifs sert de point de repère pour évaluer les effets du libre-échange. Au Québec comme au Canada, la croissance des produits libéralisés a été deux fois plus rapide de 1989 à 1996 que de 1981 à 1988 (période pré ALE). On note qu'en ce qui concerne les exportations vers les autres pays, les deux groupes (libéralisés et non

libéralisés) ont suivi la même tendance après comme avant l'entrée de l'Accord, confirmation supplémentaire que l'accélération des expéditions vers les États-Unis est attribuable au libre-échange.

H. Bégin note que le libre-échange a également favorisé la pénétration de produits américains au Québec. Elle signale, qu'après avoir augmenté de façon marquée en 1989, la croissance des importations de produits libéralisés en provenance des États-Unis s'est atténuée quelque peu au début des années 1990. Le recul des investissements en machinerie et outillage qui a suivi la fin des grands projets de construction serait à l'origine de ce manque de vigueur.

Elle note que dès l'entrée en vigueur de l'Accord, le solde commercial s'est redressé. Depuis 1989, la balance commerciale des produits libéralisés aurait connu une croissance de près de 35 p. 100 en moyenne par année comparativement à un recul de 5 p. 100 pour les autres produits. Elle signale que la balance commerciale du Canada et du Québec avec les pays autres que les États-Unis serait demeurée stable depuis 1989, l'amélioration des soldes commerciaux du Québec étant en conséquence attribuable essentiellement au redressement de la balance commerciale avec les États-Unis.

Suivant la méthode de Schwanen, H. Bégin divise l'emploi manufacturier en deux catégories : les secteurs dont le commerce a été affecté par le libre-échange et ceux dont le commerce n'a pas été touché par le libre-échange. Elle observe que depuis 1989, la part des salariés dans les secteurs où les exportations ont connu une forte expansion s'est accrue. Les secteurs qui ont vu les importations progresser ont vu leur part de l'emploi diminuer. L'importance des secteurs qui ont connu une croissance marquée à la fois dans leurs importations et leurs exportations a augmenté.

Elle signale que de 1983 à 1988, soit les cinq années qui ont précédé l'entrée en vigueur de l'Accord, la progression de l'emploi a été semblable dans chacun des deux regroupements. Depuis, l'emploi dans les secteurs qui n'ont pas été touchés par le libre-échange a chuté de 15 p. 100 comparativement à une baisse de 8 p. 100 pour les secteurs affectés.

Martin Côté a examiné les exportations et importations du Québec en direction et en provenance des états de la Nouvelle-Angleterre et des états du Michigan et de New York, durant les années 1988 à 1995²⁴. Il a calculé des indices Grubel-Lloyd pour le commerce intra-industriel. Il a aussi estimé quatorze régressions, une pour chacune des industries exportatrices québécoises revenant à chaque année pour au moins un État américain comme lieu de destination. La variable ALE est significative pour dix des quatorze industries québécoises examinées.

Proulx et Cauchy²⁵ ont effectué une analyse par régression de quelques déterminants des exportations totales de produits primaires et secondaires du Québec vers les États-Unis pour la période 1978-1992. Ils ont régressé le logarithme des exportations totales en millions de \$ U.S. constants de 1982 contre : 1) le log du PIB des États-Unis en millions de \$ U.S. constants de 1982, 2) le log de l'indice Laspeyres du prix des exportations du Canada aux États-Unis et contre 3) une variable auxiliaire qui prend la valeur 1 de 1989 à 1992 et 0 de 1978 à 1989 pour représenter les effets de l'ALE.

Une première régression qui régresse les exportations totales contre le PIB américain donne un coefficient de détermination de .904. L'ajout à cette équation d'une variable pour capter l'effet de l'ALE donne un coefficient significatif et positif pour la variable ALE.

Avec un coefficient de détermination de 97 p. 100 la forme de ce modèle utilisant trois variables explicatives donne un résultat satisfaisant. Les expériences avec le taux de change ne donnent pas des résultats aussi robustes que ceux que nous avons retenus.

Les auteurs ont aussi fait une analyse par régression linéaire de quelques déterminants des flux de commerce du Québec avec les subdivisions américaines de recensement à l'aide d'un regroupement de séries chronologiques (1978-1992) et des coupes transversales par subdivision de recensement américaine pour chacune de ces années. Figuraient dans les diverses équations les variables suivantes : exportations du Québec aux États-Unis en dollars constants de 1982 par subdivision de recensement, notre variable dépendante et comme variables indépendantes certaines combinaisons des suivantes : la distance en km, le produit brut total, produit brut manufacturier, le produit brut dans le secteur des services, l'indice des prix Laspeyres des exportations du Canada, une variable de tendance, et une variable auxiliaire pour capter l'effet de l'ALE (1 de 1989-1992 et 0 de 1978 à 1988).

La variable pour capter l'effet de l'ALE est positive (le coefficient est de 59.98572 et la statistique t , de .3604835) dans l'équation ou l'on régresse les exportations contre le PIB, une variable de tendance et la variable auxiliaire.

L'ajout à cette équation d'une variable pour représenter l'indice du taux de change modifie le coefficient de la variable ALE qui devient négatif (le coefficient est de -7.068141 et la statistique t de -3123928E-01).

L'ajout d'une variable distance ne change pas la variable ALE qui demeure négative.

La pondération des variables par leurs moyennes et par l'indice de distance a pour effet de rendre le coefficient de la variable ALE positif dans des régression analogues à celles discutées ci-haut.

L'analyse en première différence (en variation en pourcentage et pondéré par la distance) donne une équation où le coefficient pour l'ALE est positif.

Nous avons aussi analysé les exportations et importations du Québec avec les états américains en tenant compte de variables telles la population, le revenu personnel total, les écarts de revenu personnel per capita des états et celui du Québec, la distance entre la Région de Montréal et le centre géographique des États américains, (logiciel Geoclock sunlight clock v.5.0), une variable pour tenir compte des états transfrontaliers, une variable auxiliaire pour tenir compte de l'ALE et une variable de tendance. Les résultats de ces travaux ont dormi dans nos classeurs pendant plusieurs années et sont à renouveler.

Commentaires de conclusion

Malgré les divergences dans les méthodologies et dans les résultats, il semble que l'ALE à eu des effets négatifs à court terme sur l'emploi et nombre d'entreprises dans le secteur manufacturier canadien.

Malgré des estimations divergentes des effets des accords sur la productivité, les études les plus convaincantes indiquent que l'ALÉNA et l'ALE ont eu des effets positifs sur la productivité canadienne laquelle, tout en demeurant largement inférieure à celle des États-Unis dans le secteur manufacturier, s'améliore relativement à celle-ci dans nombre de secteurs de l'économie sauf dans les secteurs des machines industrielles et la branche électronique et autre matériel électrique.

L'ALE et l'ALÉNA auraient occasionné des coûts de redéploiement à court terme en vu de bénéfices de productivité à moyen terme!

La conclusion de Feinberg, Keane et Bognanno à l'effet que les caractéristiques des entreprises expliquent autant sinon plus que les variables au niveau des industries est significative et il est vraisemblable qu'elle donnera lieu à d'autres études étant donné l'importance de la conclusion pour la mise au point de politiques visant à affecter la localisation des entreprises et les flux de commerce entre elles. Un nombre d'études récentes des déterminants de l'investissement direct étranger et des effets de l'ALE et de l'ALÉNA sont disponibles pour creuser cette question, mais les revoir dans le cadre de ce texte débordait notre mandat.

Rappelons aussi le résultat de Dungan et Murphy selon lequel chaque dollar d'exportations incorporerait maintenant un niveau plus important d'intrants importés, effet résultat de processus d'intégration économique en cours accéléré par l'ALE et l'ALÉNA. Voilà vraisemblablement une partie de l'explication de la persistance de nos hauts taux de chômage.

L'absence de relation entre l'augmentation des salaires, et celles de la productivité et des exportations, résultat provenant des travaux de Treffer et Schwanen est à revoir pour le Québec. Certaines caractéristiques de l'intégration économique y sont vraisemblablement pour quelque chose.

Osons espérer que cette revue des écrits récents sur le sujet, quoique incomplète, élargira le menu des sujets qui feront l'objet des analyses à venir, entre autres en y faisant figurer l'aspect spatial de la recomposition de l'activité économique, les effets de l'intégration économique sur les décisions de localisation des entreprises, le commerce intra-firme et intra-industrie, les effets de la libéralisation du commerce sur les disparités de revenus, les causes qui font que la rémunération ne semble pas suivre la productivité... Il s'agit de questions à creuser pour favoriser une meilleure insertion du Québec dans son nouvel espace économique.

Des travaux additionnels s'imposent pour cerner les effets de l'intégration économique dans les services, et de ses effets sur la gouvernance dans un monde d'intégration économique.

Notes

1. Le lecteur intéressé à prendre connaissance d'un examen plus complet du sujet pourra consulter une publication rédigée par Pierre-Paul Proulx pour l'Institut de la Statistique du Québec portant le même titre, à paraître en décembre 1999. Il y trouvera aussi un examen de divers sujets reliés dont : les défis et problèmes méthodologiques qui se posent dans l'évaluation; un examen des méthodes conventionnelles utilisées; les traits saillants du contexte économique dans lequel ces accords furent appliqués; les études de ces accords sur l'économie américaine (ils sont peu importants); et les effets négatifs de ces accords sur le commerce interprovincial (ils les auraient fait diminuer de 7 p. 100 à 13 p. 100 selon la méthode d'estimation utilisée).
2. À moins d'indication contraire, les chiffres cités ont été estimés à l'aide des données du CD-ROM de l'Institut de la Statistique du Québec, *Commerce international du Québec, Échanges de marchandises 1981-1998 A, édition 1999*.
3. Données tirées de S. Chen et P. Sharma, *Explication de la croissance des exportations canadiennes de 1983 à 1997*, Document d'analyse commerciale et économique, no 98/01, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, p. iv.
4. Voir Cameron F. *Trade Activity of Foreign Affiliates in Canada*, Étude d'Industrie Canada, 1999.
5. Le lecteur intéressé à examiner cette question pourra prendre connaissance de deux de nos rapports ayant traité de ce sujet à savoir : *La région métropolitaine de Montréal dans la nouvelle économie : diagnostic et éléments d'une stratégie de développement*, août 1997, polycopié, Ministère de la Métropole et *Critères de localisation d'activités économiques à Montréal, vers un modèle opérationnel pour favoriser la rétention et l'attraction d'entreprises à Montréal*, Rapport à Montréal International, janvier, 1998.
6. Voir Proulx, P.P., «Québec international trade: trade with american regions», dans G. Lachapelle, éditeur, *Québec under Free trade*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1995, et Gagnon J. «Les exportations internationales du Québec en 1995», *Actualités conjoncturelles*, Gouvernement du Québec, MICST, volume 6, numéro 3, mai 1996..
7. Voir P.P.Proulx P. Kresl et P. Langlois, *La région métropolitaine de Montréal et les métropoles de l'Amérique du nord : compétitivité et politiques*, Rapport au Ministère des Finances du Québec, septembre 1999.
8. Le dollar canadien par \$ US, est passé de 1.1989 en 1981 à 1.3895 en 1986 pour ensuite se trouver à 1.1457 en 1991 et 1.4830 en 1998.
9. Voir à titre d'exemple R.Rowthorn et R. Ramaswamy, *Deindustrialization — its causes and implications*, FMI, Economic Issues Series no 10, 1997; M. J. Slaughter et P. Swagel, *Does globalization lower wages and export jobs*, FMI, Economic Issues Series no 11, 1997, pour des études de cette question.
10. William R.Cline, *Trade and Income Distribution: The Debate and New Evidence*, Institute for International Economics, Policy Brief no 99-7, septembre 1999.
11. Au niveau canadien l'emploi a diminué de 249 000 entre 1990 et 1991 et de 74 000 entre 1991 et 1992. Il a recommencé à augmenter en 1993. Au Québec la diminution a été de 73 000 sur un total de 3 172 000 en 1990, et de 32 000 entre 1991 et 1992. Aux États-Unis, l'emploi n'a diminué qu'entre 1990 et 1991, passant de 118,793 millions en 1990 à 117,718 millions en 1991, une diminution de 1,075 millions. L'augmentation de l'emploi s'y est manifestée dès 1992. Au Mexique l'emploi total est passé de 23,403 millions en 1990, à 29,227 millions en 1991, à 30,259 en 1992.

12. Bank of Montréal, Special Report, *Canadian Productivity -- The Sky is not falling*, juin 1999
13. Dungan P. et Murphy S. *The changing industry and skill mix of Canada's international trade*, décembre 1998, texte photocopié
14. J. McCallum, *ALE un traité deux étoiles Bilan décennal de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*, Banque Royale, juin 1999.
15. D. Trefler, *No Pain, No Gain: Lessons from the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, February 25, 1997 photocopié, et *The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, Institute for Policy Analysis, University of Toronto, June 21 1999 revision.
16. S. Chen et P. Sharma, *Explication de la croissance des exportations canadiennes de 1983 à 1997*, Document d'analyse commerciale et économique, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Décembre 1998.
17. S. E. Feinberg, M. P. Keane et M. F. Bognanno, «Trade liberalization and delocalization: new evidence from firm-level panel data», *Revue Canadienne d'Économique*, volume 31, no 4, 1998.
18. K. Head et Ries J, (1997) «Market-Access Effects of Trade Liberalization: Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement» dans R.C.Feenstra, ed. *The Effect of U.S. Trade Protection and Promotion Policies*, Chicago : U of Chicago Press, pp. 323-342; et «Rationalization effects of tariff reductions», *Journal of International Economics*, vol 47, 1999, pp. 295-320, et *Can Small-Country Manufacturing Survive Trade Liberalization? Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, photocopié, December, 1998.
19. Gaston, Noël et Trefler Daniel, (1997), «The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free trade Agreement», *Revue Canadienne d'Économique*, volume 30, pp. 18-41.
20. Schwanen D. 1993, «A Growing Success: Canada's Performance under Free Trade», C.D. Howe Institute *Commentary*, et «Trading Up: The impact of increased continental integration on Trade, Investment, and Jobs in Canada», C.D. Howe Institute, *Commentary*, no 89, mars 1997.
21. Stevens, S. A. «The Changing Structure of the Québec Economy», *The American review of Canadian Studies*, volume 26, no 4, winter 1996, pp. 523-559.
22. Gilles Duruflé et Benoît Tétrault, *L'impact de l'Accord de libre-échange sur le commerce bilatéral entre le Québec et les États-Unis*, Caisse de dépôt et de placement du Québec, mars 1994.
23. Hélène Bégin, «L'Accord de libre-échange a-t-il été bénéfique pour l'économie du Québec», Desjardins, *En Perspective*, Études économiques, volume 7 no 7, juillet-août 1997.
24. Martin S. Côté, *Analyse du commerce intra-industriel entre le Québec et huit États américains limitrophes*, Rapport de Maîtrise, Département des sciences économiques, Université de Montréal, décembre 1996.
25. Pierre-Paul Proulx et G. Cauchy dans C. Manzagol, F. Amesse et P.P.Proulx, *L'espace économique extérieur du Québec et de trois de ses régions : Estrie, Montérégie et Chaudière-Appalaches sous l'effet de l'intégration économique : évolution et stratégies pour l'occuper*, Rapport au Secrétariat à l'aménagement et au développement régional, Ministère du Conseil exécutif du Québec , Août, 1994. Section 2.3 et annexe 1 et 7.

*Bibliographie**

- A. Jackson, *Effets de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'Aléna sur les marchés du travail canadiens et les normes sociales et du travail*, Congrès du Travail du Canada, Rapport de Recherche no 7, 1997.
- CIBC-Wood Gundy Economics, *Occasional Report no 19*, septembre 1997
- Anderson M.A. et Smith S.L.S. (1999) « Canadian provinces in world trade: engagement and detachment », *Revue Canadienne d'Économie*, vol. 32, no 1, pp. 22-38.
- Clausing Kimberley, (1996), *Trade Creation and Trade Diversion in the Canada-United States Free Trade Agreement*, Thèse de Doctorat, Harvard University.
- Côté, Martin S. *Analyse du commerce intra-industriel entre le Québec et huit États limitrophes*, Rapport de maîtrise, Département des Sciences économiques, Université de Montréal, décembre 1996.
- Daniel Schwanen, *Trading Up: The impact of increased continental integration on Trade, Investment, and Jobs in Canada*, C.D. Howe Institute, Commentary, no 89, mars 1997.
- Deblock C. *Sur les comptes extérieurs des pays de l'ALÉNA*, Chronique thématique : Site Web de l'UQAM.
- . *Un aperçu sur les activités des FMN américaines dans les Amériques*, Site web de l'Uqam.
- Ensign, Prescott C. (1997), *Firm Response to Bilateral/Regional Trade liberalization: an Empirical Study of Canadian Acquisitions in the U.S.*, National Centre for Management Research and Development, University of Western Ontario.
- Étude du United States General Accounting Office, *North American Free Trade Agreement, Impacts and Implementation, Testimony before the Subcommittee on Trade, Committee on Ways and Means, House of Representatives*, le 11 septembre 1997.
- Gaston, Noël et Trefler Daniel, (1997), « The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free trade Agreement », *Revue Canadienne d'Économie*, volume 30, pp. 18-41.
- Gilles Duruflé et Benoît Tétrault, *L'impact de l'Accord de libre-échange sur le commerce bilatéral entre le Québec et les États-Unis*, Caisse de dépôt et de placement du Québec, mars 1994.
- Gould D. M. « Has NAFTA changed North American Trade », Federal Reserve Bank of Dallas, Economic Review, 1998, first quarter.
- Graham E. G., *On the relationship among Foreign Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical results for the United States and Japan*, WTO, Staff Working Paper RD-96-008, July 1996.
- Head K et Ries J. « Rationalization effects of tariff reductions », *Journal of International Economics*, vol 47, 1999, pp. 295-320
- Head, K., et Ries J. *Can Small-Country Manufacturing Survive Trade Liberalization? Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, polycopié, December, 1998.

* Cette bibliographie est celle qui accompagne l'étude complète. On y trouve les références aux études citées dans ce résumé.

- (1997) « Market-Access Effects of Trade Liberalization: Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement » dans R.C.Feenstra, ed., *The Effect of U.S. Trade Protection and Promotion Policies*, Chicago : U of Chicago Press, pp. 323-342.
- Hejazi W. et Safarian, *Modelling Links Between Canadian Trade and Foreign Direct Investment*, polycopié, Industrie Canada, novembre 1998.
- Helliwell J.F. « Do National Borders Matter for Quebec's Trade », *Revue Canadienne d'Économique*, volume 29, 1996, pp. 507-522
- « National Borders, Trade and Migration », *Pacific Economic Review* : 2, 1997, pp. 165-185.
- Helliwell J.F., Lee Frank C., et Messinger H., *Effects of the Canada-U.S. FTA on Interprovincial Trade*, polycopié, décembre 1998.
- Kehoe P.J. et Kehoe T. J. « Capturing NAFTA's Impact with Applied General Equilibrium Models », Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, Spring 1994, volume 18, no 1.
- Kirton J. Nafta, « Foreign direct investment and economic integration, a Canadian approach », OECD Proceedings, *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, 1999.
- L'étude de IITC *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Inv. No 332-317, may 1992.
- L'étude du Economic Policy Institute (EPI), *The Failed Experiment-NAFTA at Three years*, Washington D.C. : Economic Policy Institute. Le 26 juin, 1997.
- McCallum J., « National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, 85, 1995, pp. 615-623.
- Michael Kouparitsas, *A dynamic Macroeconomic Analysis of NAFTA, Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1996, pp 14-35
- Ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAECI), Info Export, *Aléna : un partenariat au travail*, juin 1997.
- Mirus R et Scholnick B., *US foreign direct investment into Canada after the FTA*, Centre for International Business Studies, University of Alberta, Joint Series on Competitiveness, no 14, avril 1998.
- Peter Morici, Editorial, « Assessing the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *The American Review of Canadian Studies*, volume 26, no 4, winter 1996, pp.491-497.
- Pierre-Paul Proulx et G. Cauchy dans C. Manzagol, F. Amesse et P.P.Proulx, *L'espace économique extérieur du Québec et de trois de ses régions : Estrie, Montérégie et Chaudière-Appalaches sous l'effet de l'intégration économique : évolution et stratégies pour l'occuper*, Rapport au Secrétariat à l'aménagement et au développement régional, Ministère du Conseil exécutif du Québec, août, 1994. Section 2.3 et annexe 1 et 7.
- Richter C. and Richter K, *Recent Evidence on the Impact of the Canada-US Free Trade Agreement on Canadian Production, 1980-1992*, Occasional Papers in International Trade Law and Policy, Centre for Trade Policy and Law, Carleton University-Université d'Ottawa, 1994.
- Schwanen D. *A Growing Success: Canada's Performance under Free Trade*. C.D. Howe Institute Commentary. 1993.

- Statistique Canada, *Trade Patterns: Canada-United States, the Manufacturing Industries, 1981-1991*, Catalogue 65-504, Ottawa, Ontario, 1993.
- Stevens, S. A. « The Changing Structure of the Québec Economy », *The American Review of Canadian Studies*, volume 26, no 4, winter 1996, pp.523-559.
- Trefler, D. *The Canada-U.S. Free Trade Agreement: An assessment for Canadian Manufacturing*, Paper prepared for the Micro-Economic Analysis Branch, Industry Canada, July 30 revision, 1998.
- . *No Pain, No Gain: Lessons from the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, February 25, 1997.
- U.S. International Trade Commission. *The Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries: A Three Year Review*.
- U.S. President's report to the Congress, *Study on the Operation and the Effects of the North American Free Trade Agreement*, The White House, juillet 1997.
- Valerie Hartung, « Regional and Statistical Variation in the Commodity Structure of Canada's Intra-industry Trade with the United States », *Revue Canadienne des sciences régionales* XVIII:3, automne 1995, pp. 379-400.