



# Micro

Volume 5, Numéro 4  
Hiver 1998

*Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique*

*Dans ce numéro ...*

## **DOSSIERS DE RECHERCHE**

- *La restructuration de l'industrie canadienne*
- *Le ralentissement de la croissance de la productivité au Canada*
- *Leçon à tirer pour le Canada des efforts européens visant à abolir les obstacles au commerce intérieur*
- *La politique de concurrence devrait-elle s'appliquer à l'échelle nationale ou internationale ?*

## **PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS**

- *Edward Leamer examine l'inégalité du revenu du point de vue du changement technique et de la concurrence mondiale*
- *John Helliwell: Quelle est l'importance des frontières nationales ?*

## **La réponse du Canada à l'intégration économique mondiale**

**D**ans le contexte actuel, la mondialisation et l'expansion du commerce international sont devenues de puissants impératifs de changement dans les entreprises canadiennes. Au niveau micro-économique, les entreprises cherchent à survivre en augmentant leur productivité afin de pouvoir livrer une concurrence efficace sur le marché mondial. Pour atteindre ces objectifs, les entreprises s'engagent dans des processus de restructuration en profondeur et adoptent de nouvelles technologies. Les gouvernements s'efforcent de stimuler la productivité en réduisant les obstacles au commerce et à l'investissement et en rationalisant les obstacles réglementaires et d'autres entraves à la libre circulation des ressources productives entre les secteurs d'activité économique.

Ces forces et ces changements ont de profondes répercussions sur la structure des entreprises et des économies nationales. Mais si leurs conséquences économiques sont manifestes, elles font aussi sentir leur influence sur d'autres aspects de l'économie politique. L'inégalité croissante des revenus suscite des inquiétudes quant à l'impact social de l'implantation rapide des technologies nouvelles. La réduction des barrières commerciales et la rationalisation du cadre de réglementation ont aussi engendré des interrogations quant à l'avenir de l'État-nation.

Ces questions sont toutes des domaines fertiles pour l'analyse économique et le présent numéro de *MICRO* donne un aperçu des travaux consacrés à divers aspects de la réaction du Canada au mouvement d'intégration économique à l'échelle mondiale. Dans ce contexte, Sunder Magun examine l'expérience récente en matière de restructuration dans l'industrie canadienne. Surendra Gera, Wulong Gu et Frank Lee analysent les causes du ralentissement de la croissance de la productivité au Canada. Sur la question des obstacles réglementaires, Ramesh Chaitoo et Michael Hart font un bilan des progrès accomplis en vue d'abolir les barrières internes au commerce, tandis qu'Edward Graham se penche sur le rôle des investissements et de la politique de concurrence au niveau international.

Le présent numéro de *MICRO* renferme aussi des comptes rendus des exposés présentés par le professeur Edward Leamer, sur les liens entre le commerce, la technologie et l'inégalité des revenus, et par le professeur John Helliwell, sur l'importance des frontières nationales dans l'économie mondiale. Les deux présentations furent organisées dans le cadre du Programme des conférenciers éminents en économie d'Industrie Canada.

*Hiver 1998*

**Canada**

## PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

### PARUTIONS RÉCENTES

#### COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N<sup>o</sup> 24 – *Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada*, Steven Globerman et Daniel Shapiro.

Les auteurs de cette étude évaluent l'importance des restrictions formelles et informelles aux investissements étrangers au Canada et ils analysent les avantages nets pour le Canada d'imposer des restrictions sélectives à l'investissement étranger direct. L'étude est axée sur des cas pratiques et s'inspire de la documentation théorique et empirique existante tant dans le domaine de l'économie que dans celui des affaires internationales.

#### COLLECTION DOCUMENTS HORS-SÉRIE

N<sup>o</sup> 20 – *Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance*, David Caldwell et Pamela Hunt.

Cette étude vise à approfondir la compréhension des entreprises autochtones et de leurs perspectives de réussite ou d'échec. Elle considère les objectifs et les stratégies des entreprises autochtones, ainsi que les éléments qui contribuent à leur croissance, comme les compétences, les marchés, la technologie, le financement et les mesures de soutien gouvernementales.

### À PARAÎTRE

#### COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N<sup>o</sup> 25 – *Une évaluation structuraliste des politiques technologiques – Pertinence du modèle schumpétérien*, Richard G. Lipsey et Kenneth Carlaw.

N<sup>o</sup> 26 – *Commerce intrasociétés des compagnies transnationales au Canada*, Richard A. Cameron.

N<sup>o</sup> 27 – *La hausse récente des demandes de brevets et la performance des principaux pays industrialisés sur le plan de l'innovation – Tendances et explications*, Mohammed Rafiquzzaman et Lori Whewell.

N<sup>o</sup> 28 – *Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie*, Surendra Gera, Wulong Gu et Zhengxi Lin.

### ANNONCES

#### CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

Veillez consulter la page 15, où se trouve le calendrier des conférences pour 1999.

**Note** : Nos lecteurs réguliers auront remarqué le nouveau bloc-général qui orne le présent numéro de *MICRO*. Afin d'illustrer le lien qui unit *MICRO* à Industrie Canada, nous adoptons l'emblème du ministère. Cet emblème illustre un horizon, qui représente les frontières du marché mondial et l'avènement de l'âge de l'information. La source lumineuse évoque la vision de l'avenir, tandis que les rayons symbolisent les communications.

*MICRO* est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche microéconomique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada. Ce numéro a été produit sous la direction de William Horsman, qui en a aussi été le rédacteur principal. Rick Cameron a également contribué à ce numéro. Des sommaires des documents de recherche, de même que les textes intégraux des documents de travail, des documents hors série, des documents de discussion d'Industrie Canada et de *MICRO* peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de nos publications de recherche, ou pour en commander des exemplaires, veuillez communiquer avec la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 5e étage, tour ouest, 235, rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Téléphone : (613) 952-5704; télécopieur : (613) 991-1261; courrier électronique <[micro.news@ic.gc.ca](mailto:micro.news@ic.gc.ca)>. ISSN 1198-3558.



*La restructuration dans l'industrie canadienne a créé plus d'emplois qu'elle n'en a supprimés.*

## La restructuration de l'industrie canadienne

Au cours des dernières années, des entreprises canadiennes se sont engagées dans un vaste processus de restructuration organisationnelle et opérationnelle. Cette restructuration n'est toutefois pas chose nouvelle. Les entreprises canadiennes ont toujours dû s'adapter à l'évolution des marchés. Ce qu'il y a de différent cette fois, c'est que la mondialisation des affaires et la rapidité du changement technologique ont rendu les marchés plus complexes, tout en intensifiant la concurrence entre les entreprises et les pays. Ces tendances à l'échelle mondiale ont contribué à accentuer l'incertitude et la turbulence sur les marchés et forcé les entreprises canadiennes à réévaluer leurs activités et leurs stratégies à un degré sans précédent.

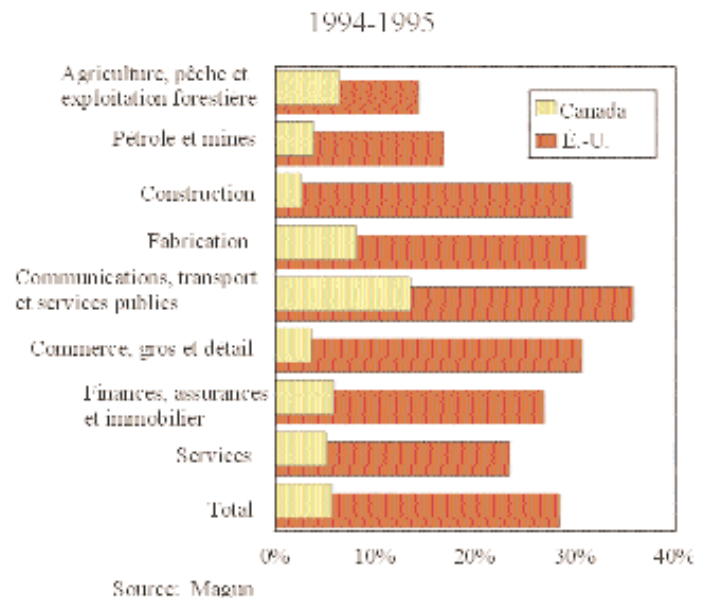
La restructuration a toujours été l'un des processus permanents, dynamiques et concurrentiels de l'économie. Elle contribue à transformer une organisation par un recentrage de ses orientations internes ou de son effort de mise en marché, une rationalisation de sa structure ou de ses procédés de production, ou encore un fusionnement ou une prise de contrôle impliquant une ou d'autres entreprises. La restructuration se veut une réaction à toute une gamme de facteurs à long terme, comme les changements démographiques, le progrès technologique, l'arrivée de nouveaux concurrents, l'évolution des préférences des consommateurs ou des changements dans les politiques publiques. Si les entreprises ne s'adaptent pas à ces tendances, elles subiront un déclin ou disparaîtront du marché.

Sunder Magun a analysé de plus près les aspects micro-économiques de la restructuration dans une étude intitulée *La restructuration de l'industrie canadienne : une analyse micro-économique*. L'auteur a obtenu des données au moyen d'une enquête menée auprès d'un échantillon d'entreprises ayant procédé à une restructuration en 1994-1995, y compris plusieurs sociétés connues comme Air Canada, la Compagnie de la Baie d'Hudson, Hydro-Québec, Petro-Canada, Brascan Ltd. et la Banque Scotia.

En général, il a pu constater que plusieurs entreprises sont parvenues à améliorer leur rentabilité, leur productivité et leur compétitivité internationale en restructurant leurs fonctions et processus industriels de base et leurs structures organisationnelles.

Toutefois, Magun a observé que le processus de restructuration a une ampleur beaucoup plus limitée au Canada

### Ampleur de la restructuration par secteur



qu'aux États-Unis et que cette observation vaut pour tous les secteurs industriels. À titre d'exemple, l'incidence relative de la restructuration dans le secteur manufacturier canadien n'est que de 8 p. 100 contre 31 p. 100 dans le secteur manufacturier américain (voir le graphique). Cette tendance incite Magun à émettre l'hypothèse que l'écart de productivité qui se creuse à l'heure actuelle entre les entreprises manufacturières canadiennes et américaines pourrait être imputable à un effort de restructuration beaucoup plus poussé aux États-Unis qu'au Canada.

*Les entreprises canadiennes sont très optimistes quant aux résultats de la restructuration.*



L'auteur constate que plus de la moitié des entreprises qui ont entrepris une restructuration ces dernières années appartenaient au secteur des services, notamment le commerce, les finances, l'éducation, la santé et les services communautaires, ainsi que les transports, les communications et les services publics. Par contre, le quart seulement des entreprises qui se sont engagées dans un processus de restructuration faisaient partie du secteur manufacturier. Par ailleurs, les efforts de restructuration entrepris dans le secteur manufacturier ont une ampleur relativement plus poussée. Tandis que l'on retrouve 18 p. 100 des entreprises canadiennes dans le secteur manufacturier, la part des entreprises manufacturières ayant procédé à une restructuration atteint 25 p. 100. Cette expérience est semblable à celle observée aux États-Unis, même si le secteur manufacturier américain est relativement plus touché par la vague de restructuration actuelle.

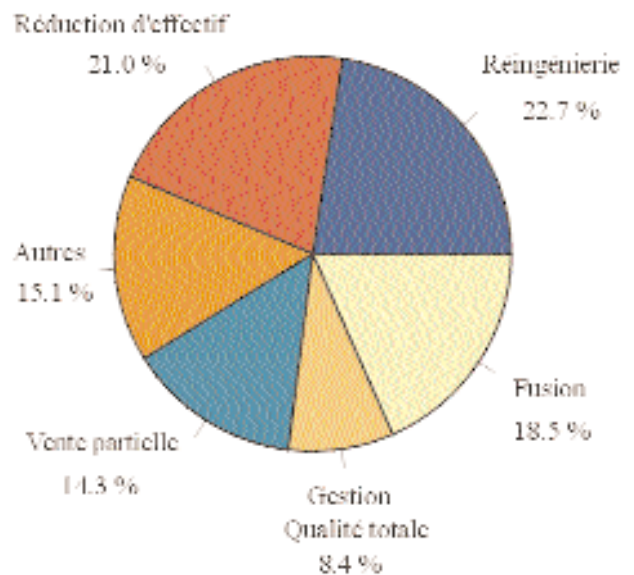
Dans le secteur des services, ce sont les industries des finances, des assurances et de l'immobilier qui ont enregistré la plus forte incidence de restructuration. Plus de la moitié des entreprises qui se sont restructurées dans le secteur des services appartiennent à ce groupe. Ce résultat est principalement attribuable à l'impact des technologies de l'information et à la déréglementation des institutions financières au Canada. Par contre, dans le secteur manufacturier, la plupart des entreprises qui ont procédé à une restructuration appartiennent à des industries lourdes comme les machines et le matériel, les métaux ouvrés, le matériel électronique et électrique et le matériel de transport. Ce résultat peut être attribué à l'introduction des ordinateurs, des machines à contrôle numérique et de la robotique. Dans le secteur manufacturier toujours, un nombre moins élevé d'entreprises qui se sont restructurées appartiennent aux industries de fabrication légère comme les produits alimentaires, les textiles et le vêtement, ainsi que le papier et les produits en papier.

Maguin a constaté que les entreprises canadiennes restructuraient leur organisation afin de pouvoir affronter la concurrence sur le marché mondial et intérieur, adopter de nouvelles technologies, maintenir ou améliorer leur

part du marché, ou encore faire monter le prix de leurs actions. Le maintien et l'amélioration de la part de marché est l'une des raisons fondamentales à l'origine d'une restructuration. Deux autres raisons qui ont obtenu un classement très élevé parmi les répondants sont la nécessité d'affronter la concurrence sur le marché intérieur et sur le marché international. L'intensification de la concurrence sur le marché international ou sur le marché intérieur peut menacer la part de marché d'une entreprise et la forcer à revoir ses structures et ses systèmes organisationnels. Ces trois raisons, isolément et de façon interdépendante, contribuent à modifier le contexte organisationnel d'une entreprise et, ce faisant, l'incitent à se restructurer.

## Formes de restructuration des entreprises canadiennes, 1996

Répartition en pourcentage des répondants



Source: Maguin

Les entreprises canadiennes sont très optimistes quant aux résultats de la restructuration. La majorité était d'avis que la restructuration avait permis d'accroître les recettes et la productivité et de réduire les coûts. Les résultats de



*Pourquoi les responsables des politiques sont-ils tellement préoccupés par cette décélération de la croissance de la productivité ?*

L'enquête indiquent aussi qu'en moyenne, la restructuration a créé plus d'emplois qu'elle n'en a supprimés. Cette constatation va à l'encontre de l'opinion populaire voulant que la restructuration entraîne toujours des pertes d'emploi. Toutefois, il est exact que la restructuration a provoqué un « roulement » sur le marché du travail et que de nombreux travailleurs ont été déplacés parce que certaines compétences et fonctions n'étaient plus en demande; mais le processus a aussi contribué à créer un grand nombre de nouveaux emplois.

## ***Le ralentissement de la croissance de la productivité au Canada***

Le ralentissement de la croissance de la productivité observé durant les dernières années a été l'une des préoccupations majeures des responsables des politiques dans les principaux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). À titre d'exemple, la productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada a crû à un taux moyen de 2,9 p. 100 entre 1960 et 1973. Mais, entre 1973 et 1996, la croissance moyenne de la productivité du travail a ralenti à 1,1 p. 100 par année. Par ailleurs, l'augmentation de la productivité du travail aux États-Unis est passée de 2,6 p. 100 par année durant la période 1960-1973 à 0,7 p. 100 par année entre 1973 et 1996.

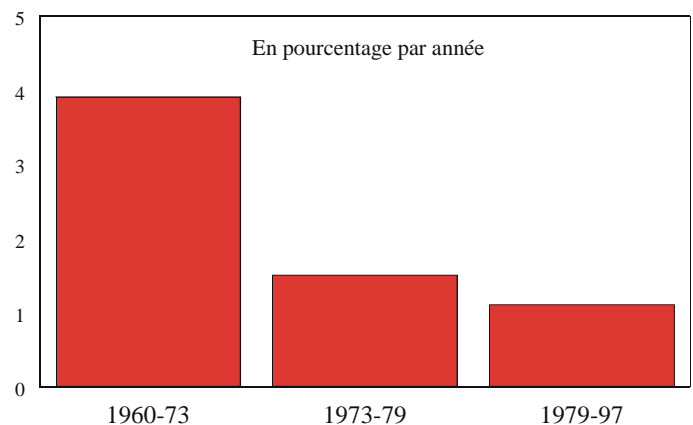
Pourquoi les responsables des politiques sont-ils tellement préoccupés par cette décélération de la croissance de la productivité ? Leurs craintes découlent du fait que la productivité est la principale source d'amélioration de notre niveau de vie. Ces dernières années, des commentateurs sociaux ont souvent dénoncé le fait qu'à cause de la croissance plus lente des revenus, les jeunes de la génération actuelle ne peuvent pas espérer que leur sort s'améliorera par rapport à celui de leurs parents. Cette croissance plus lente des revenus et cette stagnation des niveaux de vie dans les pays industrialisés peuvent, en

bout de ligne, être attribuées au ralentissement de la croissance de la productivité observé depuis 1973.

La productivité est l'un des principaux déterminants du bien-être économique, notamment parce qu'elle influe sur la compétitivité internationale de l'industrie canadienne dans l'économie mondiale. Par ailleurs, la capacité compétitive de l'économie a de profondes répercussions sur la création d'emplois, la croissance des revenus et le développement économique futur.

### Croissance de la productivité\* du travail au Canada

Secteur des entreprises



Source: Statistique Canada

\*valeur ajoutée par heure de travail

Par définition, la productivité se mesure par le rapport entre la production et un ou plusieurs facteurs de production. Lorsque la production par unité de facteurs augmente, il est possible pour certaines personnes de consommer davantage sans que d'autres soient forcées de réduire leur consommation et il est même possible que tous puissent consommer davantage. L'augmentation de la productivité signifie qu'il y a un dividende social à distribuer. Ce contexte peut rendre moins difficiles les choix à faire entre une production accrue de biens et de services pour les consommateurs et le maintien de services sociaux tels que les soins de santé. Puisque la productivité est un élément tellement crucial du niveau de vie et des ressources



disponibles pour la consommation individuelle et collective, il est essentiel que les économistes comprennent bien les causes du ralentissement de la croissance de la productivité.

Dans un effort visant à améliorer cette compréhension, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee ont analysé les sources du ralentissement de la croissance de la productivité dans une étude intitulée *Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada*. Plus précisément, les auteurs ont examiné le rôle joué par l'effet de génération, c'est-à-dire le phénomène par lequel le nouveau capital est plus productif que l'ancien, pour tenter d'expliquer le fléchissement de la croissance de la productivité.

Ils ont constaté que les études antérieures sur l'évolution de la productivité au Canada n'avaient pas permis d'isoler les causes du ralentissement observé. Parmi les causes possibles que les auteurs de ces études ont examinées figuraient les suivantes : une progression moins rapide de l'intensité des activités de recherche et développement, un ralentissement des dépenses d'infrastructure, une absence de progrès technique dans plusieurs industries parvenues à maturité, des déplacements intersectoriels de la production et de la main-d'oeuvre vers le secteur des services et, enfin, l'importance réduite de l'effet de rattrapage. Toutefois, aucune de ces études n'a considéré l'effet de génération.

Les chercheurs ont mis l'accent dans leur étude sur trois facteurs pour expliquer le ralentissement de la croissance de la productivité survenu au Canada à compter de la fin de 1973. Premièrement, l'*effet de génération* ou hypothèse d'incorporation donne à penser que le capital nouveau est plus productif que l'ancien parce que le nouveau capital a plus de chance d'incorporer les technologies les plus avancées. Par conséquent, à mesure que l'âge du stock de capital augmente, la performance sur le plan de la productivité fléchit. Deuxièmement, l'*effet de rattrapage*, qui est fondé sur l'hypothèse que les technologies des industries plus techniquement avancées se diffusent vers les industries qui tirent de l'arrière. Donc, plus la technologie des industries canadiennes tire de l'arrière sur celle des industries américaines, plus les possibilités sont élevées pour les industries canadiennes d'imiter leurs concurrentes américaines en

achetant des technologies avancées et plus elles ont de chance de parvenir ainsi à hausser la croissance de leur productivité. Troisièmement, les auteurs ont analysé les répercussions de l'*augmentation du rapport capital-travail* dans les industries canadiennes comme élément explicatif de la décélération de la croissance de la productivité.

Les principaux résultats de l'étude peuvent se résumer comme suit :

Premièrement, la tendance au rajeunissement du stock de capital a ralenti au Canada depuis 1973. L'analyse empirique montre que ce phénomène a contribué dans une certaine mesure au ralentissement de la croissance de la productivité. Il permet d'expliquer, en moyenne, environ 14 p. 100 du fléchissement de la croissance de la productivité totale des facteurs et 7 p. 100 de la décélération de la productivité du travail au Canada à compter de la fin de 1973. L'effet est surtout attribuable au ralentissement du rythme de progrès technique intégré au capital depuis 1973. Une autre observation intéressante est que la décélération a été beaucoup plus prononcée dans le secteur des machines et du matériel que dans celui des structures non résidentielles.

Deuxièmement, bien que l'effet de rattrapage soit une importante source de croissance de la productivité, il n'a pas eu une incidence déterminante sur le ralentissement de la croissance de la productivité.

Troisièmement, l'accumulation du capital a contribué à améliorer la croissance de la productivité du travail au Canada.

Ces constatations ont incité les auteurs à conclure que le progrès technique incorporé au capital (l'effet de génération) est un facteur explicatif important du fléchissement de la croissance de la productivité observé dans l'industrie canadienne à compter de la fin de 1973. Cette intéressante conclusion permet de penser que des travaux supplémentaires sur le rythme de progrès technique dans l'industrie canadienne et les causes de son ralentissement pourraient donner des indications utiles et nous permettre d'approfondir notre compréhension du ralentissement de la croissance de la productivité au Canada.



*Les Canadiens semblent avoir eu moins de succès à réduire les obstacles réglementaires au commerce en 130 ans d'efforts que les Européens n'en ont eu en 40 ans de collaboration en vue d'établir un marché commun.*

## ***Leçon à tirer pour le Canada des efforts européens visant à abolir les obstacles au commerce***

Les percées spectaculaires dans les technologies du traitement de l'information, conjuguées aux progrès réalisés en vue de supprimer les obstacles au commerce et à l'investissement transfrontaliers, ont permis un important bond en avant vers l'internationalisation de l'économie. La réorganisation continue de la production à l'échelle mondiale ou régionale et la nature des transactions internationales sont le reflet de cette évolution. Ces transformations incitent fortement les entreprises canadiennes à devenir plus efficaces afin de pouvoir rivaliser sur les marchés mondiaux.

Le Canada a d'abord réagi au défi concurrentiel de la mondialisation en concluant l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1988 et, peu après, l'Accord de libre-échange nord-américain. Ces accords ont entraîné une profonde restructuration de la production intérieure qui, globalement, aurait accru l'efficacité et rendu les entreprises canadiennes plus concurrentielles puisqu'elles produisent désormais pour un plus grand marché. De plus, la conclusion, en 1994, des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round et la création de l'Organisation mondiale du commerce ont suscité une libéralisation accrue des échanges, permettant aux entreprises canadiennes d'avoir accès à un marché encore plus vaste.

La plupart de ces changements se sont produits à la frontière et découlent d'initiatives du gouvernement fédéral; toutefois, les obstacles au commerce interprovincial ont persisté sur le marché intérieur. Le caractère inachevé de l'intégration économique canadienne a contribué à perpétuer la présence d'éléments d'inefficacité sur le marché intérieur parce que les producteurs canadiens ne peuvent bénéficier d'économies d'échelle dans de nombreux secteurs. La compétitivité internationale des manufacturiers canadiens a aussi souffert de cette situation, qui les a empêchés de profiter pleinement des possi-

bilités offertes par la mondialisation. On a donc tenté de remédier au problème des obstacles interprovinciaux au commerce en négociant, en 1995, l'Accord sur le commerce intérieur. Dans quelle mesure cet accord a-t-il été fructueux ?

Dans le Document hors-série n° 18 d'Industrie Canada, Ramesh Chaitoo et Michael Hart ont évalué l'Accord sur le commerce intérieur en le comparant aux efforts de l'Union européenne (UE) en vue de supprimer les obstacles réglementaires au commerce. Les auteurs arrivent à la conclusion étonnante que les Canadiens semblent avoir eu moins de succès en 130 ans d'efforts visant à réduire les obstacles réglementaires au commerce intérieur que n'en ont eu les Européens en 40 ans de collaboration pour établir un marché commun. Ils affirment aussi que les Canadiens pourraient tirer des leçons importantes de l'expérience européenne.

L'approche européenne se fonde sur une stratégie supranationale dans le cadre de laquelle des pays indépendants cèdent une partie de leur souveraineté à des institutions et processus régionaux. La législation de l'UE est rédigée en termes rigoureux et elle a force exécutoire pour ses membres; elle est appliquée par l'intermédiaire de règlements, de lignes directrices et de décisions. Au sein de l'UE, la Commission et la Cour de justice exercent des pouvoirs étendus pour faire respecter l'objectif d'un marché intérieur intégré.

Par contre, l'approche empruntée au Canada en vue de supprimer les obstacles interprovinciaux au commerce s'appuie sur des initiatives individuelles des gouvernements provinciaux. Le libellé de l'accord interprovincial sur le commerce est vague et repose sur la persuasion et la bonne volonté des autorités provinciales. Chaitoo et Hart en concluent qu'au sein de l'union économique canadienne, le respect de l'entente sur le commerce intérieur

*La concurrence née de la mondialisation exige la suppression de l'inefficacité causée par les obstacles réglementaires au commerce sur le marché canadien.*



demeure en bonne partie une question de volonté politique et de négociations intergouvernementales.

Les auteurs soutiennent que ce processus de médiation commence à ressembler à des négociations entre États souverains, où la suppression d'obstacles réglementaires passe par des concessions qu'il faut négocier et s'accorder de façon réciproque. À leur avis, une telle situation a contribué à donner une fausse légitimité à ces obstacles au commerce en les intégrant plus intimement à l'économie politique du pays; les efforts visant à les réduire se sont donc soldés par des échecs répétés. Les auteurs en concluent que les Canadiens semblent avoir eu moins de succès à abaisser les obstacles réglementaires au commerce en 130 ans d'efforts que les Européens n'en ont eu en une quarantaine d'années de collaboration pour établir un marché commun.

Selon Chaitoo et Hart, les réformes de la réglementation au Canada semblent être axées davantage sur les préoccupations des groupes de pression que sur les questions de bien-être général et d'efficacité économique. Ils estiment donc que l'Accord sur le commerce intérieur n'est qu'une première étape dans une démarche visant à réduire les obstacles réglementaires. La leçon qu'offre l'Union européenne est claire : les engagements politiques ne suffisent pas; des mesures législatives s'avèrent nécessaires pour que les gouvernements futurs ne désavouent pas les progrès accomplis grâce aux efforts de réforme antérieurs.

Pour renforcer le processus de libéralisation des échanges au Canada, Chaitoo et Hart recommandent l'adoption des mesures suivantes :

- Le processus de prise de décisions prévu dans l'Accord sur le commerce intérieur devrait être modifié en remplaçant le principe du consensus par celui de la majorité qualifiée.
- Le Comité du commerce intérieur devrait être habilité à adopter des mesures visant la reconnaissance réciproque des règlements et des mesures administratives des membres.

- Le Secrétariat du commerce intérieur, de concert avec le Conseil canadien des normes, devrait se voir attribuer, en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur, le rôle officiel de promouvoir la conformité aux normes et règlements à l'échelle nationale.
- L'Accord devrait prévoir l'instauration d'un système de notification obligatoire des nouveaux règlements.
- L'Accord sur le commerce intérieur devrait être modifié pour que les procédures de règlement des différends s'appliquent aux mesures et aux régimes réglementaires.
- Des efforts devraient être déployés pour assurer l'application réelle de l'Accord en conférant des droits aux *personnes* et non uniquement aux gouvernements provinciaux.

Les défis que posent la mondialisation sur le plan de la concurrence nous obligent à supprimer l'inefficacité causée par les obstacles réglementaires au commerce sur le marché canadien. Si tous les paliers de gouvernement au Canada n'interviennent pas pour relever ces défis, les consommateurs et les producteurs canadiens pourraient en subir un sérieux préjudice. Il est donc utile de prendre des mesures audacieuses et d'apporter les modifications nécessaires aux politiques dès maintenant afin de réduire au minimum le fardeau de l'adaptation.





*Les nouveaux obstacles au commerce se retrouvent pour la plupart à l'intérieur des frontières des pays commerçants.*

## ***La politique de concurrence devrait-elle s'appliquer à l'échelle nationale ou internationale ?***

Les rondes successives de négociations commerciales ont permis de réduire considérablement ou même d'éliminer des tarifs douaniers et d'autres obstacles non tarifaires traditionnels au commerce. Toutefois, de nombreux obstacles qui entravent encore l'accès au marché ne font pas partie de la catégorie des barrières traditionnelles au commerce. De fait, de nouveaux obstacles sont venus remplacer ceux qui ont été supprimés. Ces nouveaux obstacles se trouvent pour la plupart à l'intérieur des frontières des pays commerçants. Ils peuvent comprendre des politiques de réglementation intérieures qui favorisent des entreprises établies en retardant ou en empêchant l'arrivée de nouveaux concurrents nationaux ou étrangers sur les marchés réglementés.

Pour cette raison, lors de la première rencontre ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), tenue à Singapour en décembre 1996, les ministres des pays membres ont donné leur aval à la création de groupes de travail chargés de déterminer s'il faudrait ajouter de nouvelles règles ou apporter des modifications aux règles qui figurent dans la législation sur les échanges multilatéraux afin d'aborder les questions de commerce et d'investissement et celles de commerce et de politique de concurrence.

Dans une étude intitulée *Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce*, Edward M. Graham, de l'Institute for International Economics, présente une analyse tant de la politique de concurrence que des politiques en matière d'investissement étranger direct (IED), dans le contexte de la politique commerciale. En ce qui concerne les politiques axées sur l'investissement étranger direct, l'Uruguay Round a permis d'en arriver à un consensus sur un accord restreint en matière d'IED au sein de l'OMC – il s'agit de l'Accord relatif aux mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM). Mais, Graham reconnaît la nécessité d'un accord beaucoup plus

complet sur l'investissement qui ferait échec à un plus grand nombre de mesures discriminatoires.

À son avis, les principales dispositions d'un tel accord devraient comprendre les éléments suivants :

- octroi du traitement national aux investisseurs étrangers;
- octroi du traitement de la nation la plus favorisée aux investisseurs;
- respect de certaines normes de protection pour les investisseurs étrangers;
- suppression des mesures supplémentaires qui réduisent la rivalité sur les marchés non visés par l'Accord actuel;
- adoption de modalités de règlement des différends en accordant un droit d'intervention aux investisseurs étrangers comme aux gouvernements.

La question du rôle de la politique de concurrence au palier multilatéral est un sujet encore plus controversé. Même les plus ardents défenseurs du principe de l'accessibilité aux marchés ont des opinions divergentes sur cette question. Ils admettent que la politique de concurrence a un rôle à jouer pour maintenir une certaine rivalité sur le marché, mais ils ne peuvent s'entendre sur l'opportunité d'appliquer la politique de concurrence à l'échelon national ou international.

Mais, il pourrait y avoir un ensemble de pratiques relevant de la politique de concurrence sur lequel les pays pourraient convenir d'adopter des normes internationales, même s'ils n'arrivent pas à s'entendre sur des normes générales de concurrence.



*Il existe une complémentarité naturelle entre les objectifs de la politique commerciale et ceux des politiques de concurrence et d'investissement.*

Plus précisément, Graham propose, comme étape réaliste, de négocier un nouvel accord au sein de l'OMC que l'on pourrait désigner : « mesures axées sur la concurrence et liées au commerce » (TRAM); celles-ci s'appliqueraient dans les situations suivantes :

- les cartels comportant des boycottages;
- les modalités à caractère vertical qui ont tendance à exclure les fournisseurs de l'« extérieur » ou à empêcher de nouveaux fournisseurs d'avoir accès aux canaux de distribution établis;
- les mesures de discrimination et d'exclusion de nature monopolistique.

Un accord sur le premier aspect pourrait être assez facile à obtenir, mais les deux autres risquent de soulever des problèmes, selon l'auteur. À titre d'exemple, les dispositions à caractère vertical comportant des éléments d'exclusivité peuvent améliorer l'efficacité. Cet avantage constitue l'argument clé invoqué pour justifier la présence des *keiretsus* de production au Japon.

Des divergences existent aussi entre les politiques américaines et européennes concernant les arrangements verticaux. Les États-Unis acceptent généralement les arguments d'efficacité utilisés pour justifier des arrangements qui pourraient être interdits en Europe. D'autres divergences ont trait au droit des entreprises de refuser de vendre. Aux États-Unis, les entreprises monopolistiques peuvent se prévaloir de ce droit, sauf dans des circonstances bien précises, tandis qu'en Europe, les politiques interdisent aux entreprises dominantes d'exercer une discrimination entre les clients ou de refuser de vendre.

En dépit des difficultés que les pays pourraient éprouver face à ces propositions, Graham conclut qu'il y a une complémentarité naturelle entre les objectifs de la politique commerciale et ceux de la politique de concurrence et de la politique en matière d'investissement étranger direct. Il affirme que si un marché est accessible à l'échelon international (c'est-à-dire qu'il est ouvert aux entreprises étrangères), il sera probablement aussi accessible à de nouvelles entreprises locales. Compte tenu de cette complémentarité naturelle, l'auteur conclut qu'il serait utile de tenter de faire adopter un accord semblable à celui proposé.





## LE PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

### **Edward Leamer examine l'inégalité du revenu du point de vue du changement technique et de la concurrence mondiale**



L'accentuation des inégalités de revenu au cours des deux dernières décennies constitue un problème économique et social dominant auquel sont confrontés les responsables des politiques. Cette tendance a suscité des réactions politiques lorsque le fléchissement des gains a touché la classe moyenne et que celle-ci s'est mise à la recherche des coupables. Il est probable que ces pressions et les réactions politiques subséquentes se poursuivront, de sorte qu'il est essentiel pour les économistes de bien comprendre le phénomène des inégalités croissantes de revenu et de proposer des mesures correctives appropriées.

Aux États-Unis, la hausse des inégalités de revenu a été attribuée à l'immigration de travailleurs non qualifiés, aux lacunes du système d'éducation, à l'expansion du commerce international et à la rapidité du progrès technique. Des critiques éloquents affirment que l'adoption de technologies nouvelles, qui s'est notamment manifestée par la progression rapide de l'informatique, a joué un rôle majeur dans le processus d'accentuation des inégalités de revenu.

Dans un exposé intitulé *Inégalités de salaires attribuables au progrès technique et à la concurrence mondiale*, Edward Leamer a affirmé que les critiques qui blâment le progrès technique et passent sous silence les

trois autres facteurs n'ont pas présenté d'arguments convaincants. Notamment, l'empressement à écarter l'influence du commerce international n'est pas justifié.

Le conférencier a indiqué que les données disponibles montrent que les gains réels dans les secteurs agricole et manufacturier ont augmenté d'une décennie à l'autre aux États-Unis jusqu'aux années 70 mais que, par la suite, la croissance avait cessé. Par ailleurs, les inégalités de revenu ont suivi une tendance à la baisse jusqu'au début des années 70. Cette synchronisation est importante puisque ni l'informatisation ni l'immigration n'étaient encore devenues des tendances significatives au moment où le revenu a cessé de croître et que les inégalités ont commencé à s'accroître.

Mais, à cette époque, l'expansion du commerce et la mondialisation avaient déjà commencé à jouer un rôle plus important; c'est donc sur ce phénomène que le conférencier a centré son exposé.

À mesure que la mondialisation progresse, les possibilités d'arbitrage – l'achat de produits à meilleur compte dans les pays à faibles salaires et leur revente dans les pays à salaires élevés – ont tendance à produire un nivelage de la rémunération. Donc, au moment où la mon-

dialisation aura rejoint l'ensemble des travailleurs faiblement rémunérés au cours des prochaines années, de nombreux travailleurs américains non spécialisés subiront

- *Il y a peu de preuves indiquant que la technologie est la cause d'une inégalité croissante des revenus.*
- *En abaissant les salaires dans les secteurs à fort coefficient de main-d'oeuvre, les échanges seraient la principale cause de l'inégalité croissante des revenus.*
- *La solution à l'inégalité des revenus attribuable au commerce est le passage vers le secteur à fort coefficient de capital.*
- *Il est particulièrement important d'investir dans l'infrastructure et dans le capital humain et matériel.*

*Nous n'avons toujours pas une bonne compréhension de l'ordinateur en tant que technologie et de l'impact qu'il aura sur les revenus.*



d'importantes baisses de revenu. C'est cet effet du commerce – le fléchissement des salaires dans les secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre – qui est la principale cause de l'accentuation des inégalités de revenu dans les collectivités où ces secteurs constituent une source importante d'emploi.

Le professeur Leamer a aussi traité de l'importance relative du commerce par rapport à la technologie. Il a soutenu qu'en analyse économique, la technologie est traitée comme un résidu, de sorte que ce qui n'est pas expliqué par d'autres facteurs est souvent attribué à la technologie. À son avis, on ne possède que très peu de preuves empiriques directes indiquant que la technologie est responsable de l'aggravation des inégalités de revenu.

Le conférencier a souligné que le rapport entre les cols blancs et les cols bleus était à la hausse dans le secteur manufacturier aux États-Unis. Selon le point de vue traditionnel, le commerce entraîne un fléchissement des salaires des travailleurs non qualifiés, ce qui devrait inciter les fabricants à employer une proportion plus élevée de travailleurs non qualifiés, haussant ainsi le ratio des cols bleus aux cols blancs. Mais c'est l'inverse qui s'est produit dans des secteurs comme celui du vêtement, où les emplois de cols bleus faiblement rémunérés ont été déplacés vers des installations à l'étranger, tandis que les emplois hautement rémunérés dans les domaines de la création et de la gestion sont demeurés aux États-Unis. Il ajoute que cette tendance pourrait aussi s'observer dans d'autres secteurs et qu'il faudrait être plus prudent en parlant de la technologie.

En ce qui concerne l'adoption rapide de l'informatique, nous n'avons toujours pas une très bonne compréhension de l'ordinateur en tant que technologie et de l'impact qu'il aura sur les revenus. Comme dans le cas de l'avènement de l'électricité, il faudra un certain temps avant que tous les effets de l'application de l'ordinateur à la production se fassent sentir. L'ordinateur profitera-t-il au plus grand nombre ou seulement à un groupe restreint de personnes hautement qualifiées capables de rédiger des codes informatiques commercialement viables ? Il est encore trop tôt

pour se prononcer sur cette question.

Le professeur Leamer a aussi examiné brièvement l'immigration et le système d'éducation comme sources possibles d'inégalités de revenu. Aux États-Unis, les inégalités de revenu sont plus marquées dans les États qui accueillent un grand nombre d'immigrants non qualifiés provenant d'Amérique latine, parce que l'immigration peut contribuer à accentuer l'impact du commerce en modifiant la composition des produits en faveur de ceux qui ont un coefficient élevé de main-d'oeuvre. L'immigration a donc joué un rôle important comme source d'inégalités du revenu dans certains États. En ce qui concerne le système d'éducation américain, malgré les nombreuses allégations au sujet de ses lacunes, le conférencier a conclu qu'on ne pouvait lui imputer le blâme de l'aggravation des inégalités de revenu.

Quelle est la solution au problème des inégalités de revenu engendrées par le commerce international? Selon le professeur Leamer, la solution consiste à orienter progressivement les collectivités et leurs activités industrielles vers des secteurs à forte intensité de capital. Cela permettrait de protéger les salaires contre les pressions à la baisse venant des pays à faible salaire et à forte intensité de main-d'oeuvre. Outre de réduire l'inégalité des revenus, il en résulterait un autre avantage : l'intensification de la concurrence avec les pays à faible salaire hausserait le niveau de vie général car la baisse des prix des importations à fort coefficient de main-d'oeuvre améliorerait les termes de l'échange. Il importerait donc d'investir dans l'infrastructure et le capital tant humain que physique. Il serait particulièrement important de faire des investissements à caractère non mobile.

Pour conclure, le professeur Leamer a indiqué que l'incertitude continue de prévaloir dans les milieux universitaires quant aux effets relatifs de toutes ces forces qui agissent sur les revenus et les inégalités salariales. Mais on s'entend sur le fait que l'éducation s'avère une stratégie sûre pour affronter les effets de la mondialisation et, probablement aussi, ceux qui découlent du progrès technologique.



*La signature de l’ALE fut suivie pendant environ trois ans d’une montée en flèche des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, mais le commerce entre les provinces demeure beaucoup plus important.*

## John Helliwell: Quelle est l’importance des frontières nationales ?



À l’ère de l’ALENA et du resserrement des liens au sein de l’Union européenne, on parle beaucoup de l’affaiblissement des liens nationaux à la faveur de la mondialisation et de l’expansion du commerce international. L’intensification des échanges stimulera la productivité

grâce à une affectation efficiente des ressources productives. Les flux commerciaux artificiels est-ouest au Canada céderont la place à des échanges nord-sud, plus naturels et plus productifs dans l’espace continental nord-américain. Le régime des États-nations sera remplacé par un monde constitué de régions économiques naturelles. C’est du moins ce que véhicule l’opinion populaire.

Lors d’un exposé sur l’importance des frontières nationales (inspiré de *How Much Do National Borders Matter?*, ouvrage qu’il a publié

en août 1998 à la Brookings Institution), le professeur John Helliwell a soutenu que la réalité empirique n’appuie pas nécessairement ce que la théorie économique et l’opinion populaire prédisent. Bien sûr, la signature de l’ALE a été suivie pendant environ trois ans d’une hausse rapide des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, mais le commerce entre les provinces demeure beaucoup plus important. Il en conclut que les frontières nationales semblent encore jouer un rôle considérable, même dans le contexte du libre-échange.

À partir d’un modèle de gravité des échanges, le professeur Helliwell a analysé les flux commerciaux entre les provinces et entre les États, ainsi que les échanges interna-

tionaux avant et après la conclusion de l’Accord de libre-échange; Il a observé un certain nombre de phénomènes intéressants. Ainsi, l’entrée en vigueur de l’ALE a suscité une hausse du commerce nord-sud, mais les échanges est-ouest demeurent très importants. Avant l’ALE, les échanges interprovinciaux de marchandises étaient 20 fois plus élevés que les échanges internationaux. Ce ratio a diminué rapidement dans les trois années suivant la conclusion de l’ALE, mais les échanges interprovinciaux de marchandises demeurent 12 fois plus importants que les échanges internationaux et ils semblent s’être stabilisés à ce niveau. Les données montrent que le commerce des services entre les provinces demeure de 25 à 30 fois supérieur au commerce des services entre le Canada et les États-Unis.

Ces résultats sont d’abord ressortis des travaux réalisés

au Canada, en partie parce que des données sur les échanges interprovinciaux y sont disponibles. Il était donc logique de se demander si de tels effets pouvaient être observés ailleurs. Malgré la rareté des données sur les échanges intérieurs, des économistes ont tenté d’estimer ces effets transfrontières pour d’autres pays.

Il semble que, pour les pays de l’OCDE, la densité

du commerce intérieur soit dix fois supérieure à celle des échanges internationaux. Ce ratio descend à six si l’on ne tient compte que des pays de la Communauté européenne (CE). Fait plus remarquable, le ratio baisse encore davantage pour les pays de la CE partageant une langue commune, surtout l’anglais ou l’allemand.

- *Les frontières ont toujours de l’importance, en dépit des accords de libre-échange conclus en Amérique du Nord et en Europe.*
- *La raison pourrait être, en partie, le coût de la prise de décision et de l’incertitude — l’information est coûteuse et difficile à évaluer.*
- *Pour que de telles préférences nationales subsistent, les occasions auxquelles il faut renoncer pour atteindre une productivité plus élevée doivent être limitées.*



*Pourquoi ces effets transfrontières persistent-ils en dépit des accords de libre-échange conclus en Amérique du Nord et en Europe ?*

Pourquoi ces effets transfrontières persistent-ils en dépit des accords de libre-échange conclus en Amérique du Nord et en Europe ?

Le professeur Helliwell avance l'hypothèse que le phénomène s'explique peut-être en partie par les coûts du processus décisionnel et de l'incertitude. L'information coûte cher et il est difficile de l'évaluer. Par conséquent, afin de réduire au minimum les coûts et l'incertitude, les acteurs économiques choisiront d'évoluer dans des réseaux dont ils connaissent les règles du jeu, en plus de partager les mêmes normes et de savoir si les contrats sont bons ou mauvais. Ils préfèrent traiter avec d'autres lorsqu'ils savent à l'avance comment ces derniers réagiront aux problèmes et qu'ils ont l'assurance de pouvoir régler ces problèmes de façon mutuellement acceptable.

Selon le conférencier, pour que de telles préférences nationales persistent à long terme, c'est-à-dire que la ten-

dance actuelle se maintienne, il faut que les gains de productivité potentiels ainsi sacrifiées soient modestes. Si la cohésion nationale doit demeurer une caractéristique crédible, il faudra de véritables économies institutionnelles sous-jacentes, accompagnées de rendements à l'échelle décroissants pour les échanges internationaux. Bien qu'un certain degré d'ouverture sur l'extérieur soit avantageux parce qu'il permet aux partenaires d'apprendre au contact des uns et des autres, ces avantages sont limités au-delà d'un certain niveau.

Les conclusions du professeur Helliwell sont controversées et vont à l'encontre de l'opinion populaire sur la disparition graduelle de l'État-nation et la viabilité économique du Canada lui-même. Ses travaux stimuleront sans aucun doute la poursuite du débat et des recherches sur cette importante question.





## PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS EN ÉCONOMIQUE

### Calendrier de printemps 1999

- Le 12 mars 1999** -- **JOEL MOKYR**, Université Northwestern,  
sur « *Le progrès technique et le progrès économique* »
- Le 19 mars 1999** -- **DANI RODRIK**, Université Harvard,  
sur « *Mettre en pratique le principe de l'ouverture* »
- Le 26 mars 1999** -- **PETER B. KENEN**, Université Princeton,  
sur « *La réforme du système financier international : évolution ou agitation ?* »
- Le 9 avril 1999** -- **JACK TRIPLETT**, The Brookings Institution,  
sur « *Les améliorations qualitatives et la productivité* »
- Le 30 avril 1999** -- **FRANK S. LEVY**, Massachusetts Institute of Technology,  
sur « *Les ordinateurs et le travail* »
- Le 21 mai 1999** -- **FRANCO MODIGLIANI**, Massachusetts Institute of Technology,  
sur « *Un manifeste des économistes sur le chômage en Europe.* »