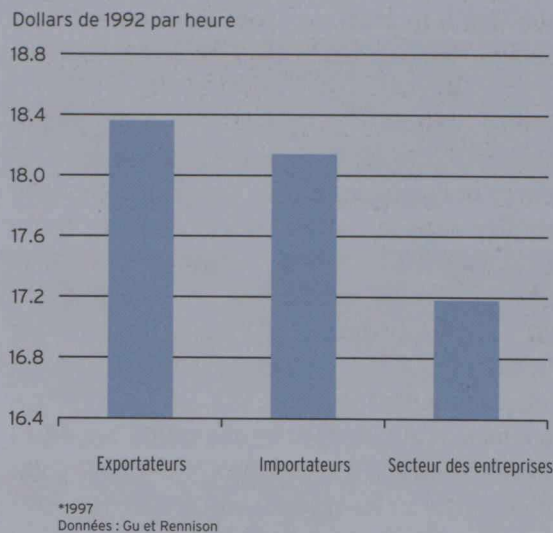


FIGURE 3
Taux de rémunération réels*



l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA. Gu et Rennison (2006), par exemple, ont constaté un avantage salarial important, et de plus en plus marqué, dans les secteurs où se déroulent des échanges commerciaux (exportations et importations), comparativement à l'ensemble de l'économie, abstraction faite du secteur public.

Étant donné que les entreprises exportatrices sont plus productives, on s'attend à ce qu'elles versent à leurs employés des salaires plus élevés. En fait, Bernard et Jensen (1999) ont estimé qu'en moyenne, les exportateurs américains versaient des salaires 9,3 p. 100 plus élevés que les entreprises qui n'exportent pas. Dans la même veine, Arnold et Hussinger (2005) ont constaté une prime salariale de 25 p. 100 parmi les manufacturiers allemands qui exportent. Cependant, d'autres facteurs, tels que la taille de l'établissement manufacturier, le niveau de capitalisation, le degré de contrôle étranger, le fait que l'entreprise exploite plusieurs établissements, de même que certaines caractéristiques individuelles des travailleurs sont aussi des facteurs ayant un lien positif avec une rémunération plus élevée. Dans une étude récente, Breau et Brown (2011) ont fait des régressions au niveau de l'établissement en neutralisant ces facteurs. Ils ont trouvé qu'en moyenne, les exporta-

teurs canadiens versaient des salaires environ 14 p. 100 plus élevés que les non-exportateurs. Cependant, cette prime salariale tombait à un peu plus de 6 p. 100, en tenant compte des caractéristiques propres à l'établissement et elle diminuait encore à un peu moins de 6 p. 100 lorsqu'on neutralisait l'effet des caractéristiques individuelles des travailleurs.

Conclusions

Le commerce international découle de la recherche de biens et services produits à des prix relativement inférieurs au coût de les produire au pays même. À mesure que le commerce se libéralise, la rivalité pour conquérir les marchés s'intensifie. Sauf pour les entreprises (et leur main-d'œuvre) qui sont les moins productives, cette concurrence accrue est bénéfique. La concurrence suscitée par les importations empêche les entreprises d'exercer un pouvoir sur le marché intérieur en pratiquant des prix trop élevés ou en limitant la production destinée à ce marché. Ce qui est plus important, la concurrence des importations incite les entreprises nationales à réaffecter leur ressources, à abandonner des gammes de produits moins profitables et à se spécialiser dans une variété (ou un produit « différencié ») pour laquelle l'entreprise possède un avantage comparatif. Il en résulte une division internationale du travail et une augmentation du bien-être économique.

C'est ce qui s'est produit au lendemain de l'ALÉ et de l'ALENA. Les données économiques montrent que la concurrence accrue venant des importations a poussé certaines entreprises de plus petite taille et moins efficaces à cesser leurs opérations, permettant à des entreprises plus efficaces de prendre de l'expansion. Au niveau de l'établissement, la taille des exploitations canadiennes a augmenté et les cycles de fabrication se sont allongés, à la faveur des gains associés à l'augmentation des exportations aux États-Unis.

Qui plus est, dans la foulée des deux accords commerciaux, les consommateurs canadiens ont eu accès à une plus grande variété de produits qu'auparavant. Selon une estimation, ces accords ont contribué à élargir la variété annuelle de produits accessibles