Programme des publications
de recherche d'Industrie Canada

PERSPECTIVES SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES ET MIGRATION DE TRAVAILLEURS QUALIFIÉS

Document n° 3
Avril 1999

QUEEN HF 1701 .P4 no.3 c.2
Globerman, Steven
Trade liberalisation and the
DATE DUE
DATE DE RETOUR
CARR McLEAN 38-296
DA
146751

Programme des publications

Le Programme des publications de recherche d'Industrie Canada fournit une tribune pour l'analyse des grands défis micro-économiques auxquels est confrontée l'économie canadienne et favorise un débat public éclairé sur les grandes questions d'actualité. Sous l'égide de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, la collection des documents de recherche, qui s'inscrit dans le cadre de ce programme, regroupe des documents de travail analytiques révisés par des pairs et des documents de discussion rédigés par des spécialistes qui portent sur des questions micro-économiques d'importance primordiale.

Les opinions exprimées dans ces documents de recherche ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

Programme des publications
de recherche d'Industrie Canada

PERSPECTIVES SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES ET MIGRATION DE TRAVAILLEURS QUALIFIÉS

Par Steven Globerman,
Université Western Washington et Université Simon Fraser

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Globerman, Steven

Libéralisation des échanges et migration de travailleurs qualifiés

(Perspectives sur le libre-échange nord-américain)
Texte en français et en anglais disposé tête-bêche.
Titre de la p. de t. addit.: Trade liberalisation and the migration of skilled workers.
Comprend des références bibliographiques.
ISBN 0-662-64135-3
No de cat. C21-28/4-1999

1. Libre-échange – Canada.
2. Travail, Marché du – Canada.
3. Main d'oeuvre – Mobilité – Canada.
4. Libre-échange – États-Unis.
I. Canada. Industrie Canada.
II. Coll.

HF1766.G56 1999 331.1 C99-980117-1F

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche et sur la façon d'en obtenir des exemplaires. Des sommaires des documents et cahiers de recherche publiés dans les diverses collections d'Industrie Canada, ainsi que le texte intégral de notre bulletin trimestriel, *MICRO*, peuvent être consultés sur *STRATEGIS*, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse http://strategis.ic.gc.ca.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao
Directeur
Analyse des investissements stratégiques
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 941-8187
Fax : (613) 991-1261
Courriel: rao.someshwar@ic.gc.ca

Remerciements

La présente étude est une version considérablement modifiée d'une étude antérieure produite en collaboration avec Don Devoretz. Nous sommes reconnaissants à deux lecteurs pour les commentaires utiles qu'ils nous ont offerts. Une version modifiée de l' étude a été présentée lors de la conférence organisée le 13 novembre 1998 par le Fraser Institute sur les causes de l'exode des cerveaux, ses conséquences et les mesures pertinentes à prendre. Nous remercions les participants à la conférence des suggestions qu'ils nous ont faites. L'auteur remercie aussi Kathryn Finn pour l'aide qu'elle lui a apportée tant au niveau de la recherche que sur le plan administratif.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE i

RÉSUMÉ iii

INTRODUCTION 1

LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES ET MARCHÉ DU TRAVAIL 3
- Courants commerciaux et impacts sur le marché du travail — Une simple substitution 3
- Commerce et migration — Des éléments complémentaires 4
- Résumé des liens théoriques 6
- Libéralisation des échanges et migration : constatations empiriques 7

INCIDENCES DES CHANGEMENTS RÉCENTS SUR LES COURANTS MIGRATOIRES ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS 9
- Sommaire 12

COURANTS MIGRATOIRES BILATÉRAUX ET AUTRES DONNÉES 15
- Flux migratoires permanents 15
- Flux migratoires temporaires 17
- Autres données 20

SOMMAIRE ET CONSÉQUENCES SUR LE PLAN DES POLITIQUES 23

NOTES 25

BIBLIOGRAPHIE 29

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA 31

PRÉFACE

Vers le milieu des années 80, alors que la production et les marchés prenaient une orientation et une envergure de plus en plus internationales, le Canada risquait d'être relégué à la périphérie de l'économie mondiale. Notre pays ne possédait pas les éléments requis pour étendre sa participation aux marchés étrangers et nous risquions de perdre nos propres marchés. En outre, avec plus des deux tiers de nos exportations prenant la destination des États-Unis, et cette part allant en s'accroissant, nous étions fortement exposés aux sentiments protectionnistes montants dans ce pays. Essentiellement, notre prospérité passée nous avait rendus insouciants devant la situation précaire dans laquelle nous nous trouvions en tant que nation commerçante.

C'est dans un tel contexte que le gouvernement a pris les mesures nécessaires pour relancer et renforcer l'économie canadienne plutôt que de résister aux forces du changement qui se manifestaient dans le monde. L'approche du gouvernement a consisté à faire du secteur privé l'élément moteur de ce renouveau économique. Des politiques ont été mises en place pour encourager et récompenser l'esprit d'entreprise et faciliter l'adaptation au nouvel ordre économique.

Comme nation commerçante, un objectif évident était de mettre de l'ordre dans nos relations commerciales avec les États-Unis. Il fut convenu qu'un accord de libre-échange était nécessaire pour faire échec aux tendances protectionnistes qui se manifestaient aux États-Unis et accroître la sécurité d'accès du Canada au marché américain tout en améliorant la prévisibilité de nos relations commerciales avec notre voisin du Sud.

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) est ainsi entré en vigueur en 1989. Cinq ans plus tard, soit en 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) était conclu; essentiellement, il étendait les dispositions de l'ALE au marché en croissance rapide du Mexique.

Ces accords de libre-échange devaient accroître la prospérité du Canada en améliorant l'efficience et la productivité des entreprises canadiennes. On estime que de telles ententes sont mutuellement bénéfiques aux économies des parties en cause et qu'elles sont particulièrement profitables aux économies de taille relativement modeste comme celle du Canada. Dans un premier temps, ils exposent à la concurrence internationale les entreprises nationales jusque là protégées. Puis, ils récompensent les sociétés innovatrices et productives en leur permettant d'avoir accès à des marchés de plus grande taille. En retour, ces effets accroissent les flux commerciaux entre les pays participants et améliorent l'efficience générale des économies signataires. L'ALE et l'ALENA ne font pas exception à cette règle et ces deux accords ont été signés dans l'espoir de concrétiser ces avantages pour l'économie canadienne après une période d'ajustement initiale. Néanmoins, des préoccupations légitimes se sont manifestées au sujet des fermetures possibles d'entreprises et des pertes d'emplois au Canada.

Plus de dix années se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur de l'ALE — un délai suffisant pour nous permettre d'évaluer avec une certitude raisonnable les conséquences de l'Accord pour l'économie canadienne. Dans ce contexte, la Direction de l'analyse de la politique microéconomique a invité un groupe de spécialistes à faire un examen de l'économie canadienne à la lumière de l'ALE. Les six études qui découlent de cet exercice sont en voie de publication sous le thème général *Perspectives sur le libre-échange nord-américain*. Les auteurs de ces études abordent une vaste gamme de questions allant de l'impact de l'ALE sur les flux commerciaux interprovinciaux à ses conséquences sur la performance de l'économie canadienne au chapitre de la productivité. En outre, la viabilité du secteur manufacturier canadien y est évaluée, de même que la relation entre les sorties d'investissement étranger direct et les flux commerciaux. Ces études traitent également des conséquences du commerce pour l'évolution de la

structure industrielle du Canada et la composition des compétences, parallèlement à une évaluation des profils de migration entre le Canada et les États-Unis.

L'étude de Steven Globerman est consacrée à une évaluation du rapport existant entre la libéralisation du commerce et la migration des travailleurs professionnels et des gestionnaires qualifiés dans le contexte canadien. L'auteur affirme que deux forces concurrentes agissent sur les migrations bilatérales. D'un côté, la théorie économique classique affirme que les échanges et les mouvements de facteurs sont des substituts. Selon cette théorie, le libre-échange entre le Canada et les États-Unis devrait donc réduire l'exode de travailleurs de la connaissance du Canada. De l'autre côté, la théorie de l'entreprise multinationale insiste sur la nécessité des mouvements de facteurs, en particulier la relocalisation des gestionnaires et des spécialistes techniques, afin d'accélérer la rationalisation de la production. Selon cette théorie, la libéralisation des échanges devrait accentuer les sorties de travailleurs de la connaissance du Canada. En outre, les changements apportés aux lois et règlements de l'immigration tant au Canada qu'aux États-Unis ont rendu l'immigration bilatérale permanente plus difficile tout en réduisant les coûts et les difficultés de l'immigration temporaire.

Globerman examine les données disponibles et observe que la libéralisation du commerce n'a eu qu'un impact modeste sur l'immigration permanente. Cependant, la migration temporaire de Canadiens aux États-Unis a augmenté dans une proportion d'environ 3 000 à 4 000 visas annuellement. Les données font aussi voir une augmentation des flux de travailleurs professionnels américains émigrant au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ALE.

Ces résultats, de conclure Globerman, nous servent de mise en garde contre la perception que le Canada souffre d'un « exode des cerveaux » important ou économiquement préjudiciable. De fait, l'auteur fait le raisonnement que le Canada pourrait profiter de ces tendances. Premièrement, une partie de la migration temporaire contribue à faciliter l'intégration économique avec les États-Unis, ce qui est bénéfique pour le Canada. Deuxièmement, certains immigrants canadiens temporaires vont acquérir des compétences en gestion et des habiletés techniques dans des sociétés américaines, ce qui profite aussi à l'économie canadienne lorsque ces immigrants retournent au Canada.

RÉSUMÉ

L'auteur de cette étude analyse et évalue les liens entre la libéralisation des échanges et les migrations de travailleurs spécialisés et de gestionnaires dans le contexte canadien. Plus précisément, il se demande dans quelle mesure et de quelle façon l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) ainsi que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) peuvent avoir eu une incidence sur les flux bilatéraux d'immigrants permanents et non permanents entre le Canada et les États-Unis.

Selon les prédictions de la théorie économique classique, les échanges commerciaux et les mouvements de facteurs de production sont des substituts, de sorte qu'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis devrait avoir pour effet de réduire les incitations qui influent sur les migrations bilatérales. Par ailleurs, la théorie moderne des sociétés multinationales met en relief la possibilité que des mouvements de facteurs, notamment la réaffectation de gestionnaires et de travailleurs spécialisés, soient nécessaires pour accélérer la rationalisation de la production et l'augmentation des échanges internationaux qui font suite à une libéralisation du commerce. Comme la vaste majorité des échanges commerciaux sont effectués par des multinationales, la théorie de l'investissement étranger direct affirme qu'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis, dans la mesure où elle encourage une expansion des investissements et des échanges intra-industriels, devrait renforcer les facteurs d'incitation économique qui influent sur les mouvements migratoires bilatéraux.

L'auteur de l'étude passe brièvement en revue les données existantes sur les effets économiques de l'ALE et de l'ALENA et il arrive à la conclusion que le premier accord, sinon le deuxième, a contribué à une augmentation des échanges bilatéraux et de l'investissement direct au delà du niveau auquel on aurait pu s'attendre en leur absence. Donc, dans la mesure où la mobilité des facteurs, le commerce international et l'investissement sont des éléments complémentaires, comme la théorie moderne des entreprises multinationales le laisse entendre, la mise en œuvre de l'ALE devrait avoir stimulé les mouvements migratoires bilatéraux. On peut soutenir que l'incitation économique à la migration temporaire devrait être particulièrement renforcée par la nécessité pour les multinationales nord-américaines d'adapter leur production et leurs stratégies de mise en marché au nouveau contexte de libre-échange.

La législation et la réglementation qui définissent les critères et les contingents d'immigration permanente et temporaire exerceront bien sûr une influence importante sur les tendances observées en matière d'immigration. L'auteur analyse brièvement les principaux changements que les gouvernements canadien et américain ont apportés aux lois et à la réglementation sur l'immigration. Ces changements ont eu pour résultat net de rendre l'immigration permanente plus difficile de part et d'autre, mais de réduire les coûts et les difficultés associés à l'immigration temporaire. L'étude se penche ensuite sur les questions suivantes : 1) Y a-t-il eu une augmentation significative de l'immigration temporaire bilatérale entre le Canada et les États-Unis? 2) Cette augmentation est-elle avant tout le résultat d'une complémentarité entre la hausse des échanges commerciaux, de l'investissement et de la mobilité des facteurs, ou reflète-t-elle surtout l'influence d'autres facteurs comme la perspective d'une meilleure rémunération dans l'autre pays?

L'examen de ces questions débute par une analyse des données sur les migrations permanentes et temporaires. Les tendances de l'immigration permanente bilatérale ont été relativement stables au cours des deux dernières décennies, ce qui indiquerait que la libéralisation des échanges n'a eu, en soi, que peu d'effet sur l'immigration permanente. Cette constatation pourrait être le reflet d'effets opposés de la libéralisation des échanges sur l'incitation à immigrer. Elle traduit sans aucun doute le fait que les lois sur l'immigration dans les deux pays ne contiennent que des dispositions de portée limitée en vue d'une

augmentation de l'immigration permanente fondée sur des critères économiques. Par ailleurs, les migrations temporaires, qui sont régies par les nouvelles dispositions sur l'émission de visas intégrées à l'ALE (le visa TC) et maintenues ensuite dans l'ALENA (le visa TN), ont augmenté régulièrement depuis l'adoption de l'ALE. En particulier, les migrations de Canadiens munis de visas TC/TN vers les États-Unis ont augmenté d'environ 3 000 à 4 000 personnes (visas émis) par année. Il y a lieu de croire que le nombre de travailleurs spécialisés américains qui ont séjourné temporairement au Canada a aussi augmenté de façon régulière depuis 1989, quoique à un rythme beaucoup plus lent que celui des migrations comparables de Canadiens munis de visas TC/TN. En soi, ces observations indiquent que l'augmentation des migrations temporaires résulte de mesures adoptées par les multinationales nord-américaines pour s'adapter à la libéralisation des échanges. Cette conclusion est aussi compatible avec la hausse des flux bilatéraux de mutation de personnel intrasociétés. Par ailleurs, le nombre d'immigrants canadiens temporaires munis de visas H-1B a diminué depuis 1989, ce qui porte à croire que le mécanisme du visa TC/TN s'est substitué à la marge à celui du visa H-1B.

Les raisons qui expliquent une émigration accrue de Canadiens munis de visas TC/TN ont aussi été analysées à l'aide des résultats de deux enquêtes de portée limitée réalisées par courrier électronique. Un échantillon d'employeurs canadiens a été interrogé dans le cadre de l'une de ces enquêtes, tandis que l'autre s'adressait à des entrepreneurs américains. Les réponses aux deux enquêtes convergent passablement et indiquent que l'amélioration des perspectives de carrière a fortement incité les Canadiens à séjourner temporairement aux États-Unis. Les salaires plus élevés aux États-Unis ont aussi été identifiés comme un élément exerçant une forte attraction, tandis que les impôts moins élevés étaient aussi considérés comme un facteur pertinent, mais moins important. Il est intéressant de noter que les employeurs américains considèrent l'embauche de Canadiens dans une perspective « de long terme ». En d'autres termes, ils ne considèrent pas que la relation en matière d'emploi devrait prendre fin dans un avenir rapproché. Cette constatation est pertinente aussi en ce sens qu'une proportion croissante de Canadiens qui se rendent aux États-Unis après avoir obtenu divers types de visas temporaires décident par la suite de modifier leur statut pour devenir des résidants permanents. Il est possible que le dynamisme du marché du travail aux États-Unis incite des Canadiens qui, autrement, reviendraient au Canada à demeurer aux États-Unis pour une période indéfinie.

L'auteur conclut en présentant une brève évaluation des conséquences sur le plan des politiques des principaux résultats de son analyse. Ces résultats ne permettent pas de tirer des conclusions fermes et non ambiguës; ils invitent plutôt à la prudence devant l'impression de plus en plus répandue que le Canada est victime d'un « exode des cerveaux » à la fois important et préjudiciable sur le plan économique. Premièrement, le nombre de migrants temporaires est limité en termes absolus et relatifs. Deuxièmement, une partie (dont l'importance est inconnue) des migrations temporaires permet de favoriser une intégration accrue à l'économie américaine, ce qui, en soi, est un avantage pour le Canada. De plus, certains immigrants canadiens temporaires acquièrent des compétences administratives et techniques dans des entreprises américaines, ce qui peut se traduire par certains avantages pour l'économie canadienne lorsque ces immigrants reviennent au pays. Par ailleurs, les résultats des enquêtes devraient soulever une certaine appréhension chez les responsables des politiques concernant la situation du marché du travail pour les travailleurs hautement qualifiés au Canada. Plus précisément, les revenus après impôt plus élevés aux États-Unis représentent un attrait qui peut inciter des Canadiens qualifiés à émigrer. Des politiques (comme une baisse des taux marginaux d'imposition pour les hauts salariés) peuvent être élaborées pour corriger cette situation, mais on peut aussi soutenir que leur mise en œuvre ne devrait pas être motivée uniquement par la volonté de réduire l'émigration temporaire. Si des changements aux politiques sont souhaitables pour des considérations macroéconomiques de plus vaste portée, leur adoption pourrait aussi avoir un effet indirect favorable sur les migrations temporaires. Plus précisément, les migrations temporaires attribuables à l'arbitrage fiscal et à d'autres motifs diminueront. En conséquence, il est plus probable que les migrations temporaires de Canadiens se traduiront par un avantage net pour l'économie canadienne dans son ensemble.

INTRODUCTION

Les responsables des politiques se sont toujours préoccupés de l'émigration de Canadiens qualifiés et scolarisés du Canada vers les États-Unis. Récemment, ce phénomène a fait la manchette des journaux canadiens[1]. Les auteurs de ces articles ont mis en relief le phénomène de l'exode de jeunes travailleurs canadiens hautement qualifiés vers les États-Unis et ils se sont interrogés sur les causes possibles de ces migrations. Parmi les possibilités souvent mentionnées figurent les écarts croissants de revenus avant et (surtout) après impôts entre les deux pays, ainsi que les différences sur le plan des perspectives de carrière à long terme pour les travailleurs qualifiés et spécialisés.

Le fait qu'un nombre croissant de Canadiens qui émigrent aux États-Unis le fassent en se prévalant des dispositions relatives aux travailleurs temporaires prévues dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et maintenues dans l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), nous incite à considérer l'existence possible de liens entre l'évolution de l'immigration et les initiatives récentes de libéralisation des échanges. La question de l'immigration n'a pas été un thème dominant du débat public entourant l'ALENA. Les défenseurs de l'ALENA, notamment aux États-Unis, ont souligné la possibilité qu'une croissance économique plus rapide au Mexique — attribuable vraisemblablement à l'ALENA — contribue à décourager à la marge l'immigration illégale en provenance du Mexique[2]. On n'a accordé à peu près aucune attention à l'impact de l'ALENA sur les flux migratoires bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, sauf pour mentionner occasionnellement que les dispositions de l'ALENA relatives aux visas de « travailleurs temporaires » (que nous analyserons plus loin) auraient facilité la mobilité de la main-d'œuvre temporaire, surtout entre les sociétés affiliées à des entreprises multinationales.

Les principales préoccupations relatives au marché du travail soulevées par l'ALENA sont celles que l'on associait à la mise en garde faite par Ross Perot concernant l'« immense effet de succion » que l'ALENA allait exercer par suite de la fuite des États-Unis vers le Mexique des possibilités d'emploi et des immobilisations en capital. Les opposants canadiens à l'ALENA ont ajouté leur voix pour dénoncer le risque que les investissements et les emplois canadiens ne soient aussi emportés par le raz de marée qui allait déferler sur les États-Unis. Donc, une bonne partie des premières analyses économiques entourant l'impact probable de l'ALENA étaient axées sur les retombées que l'Accord aurait sur les dépenses d'investissement et leurs effets indirects sur la demande de main-d'œuvre dans les pays membres[3]. Les répercussions possibles de l'ALENA sur le marché du travail furent donc surtout associées à des modifications dans les préférences géographiques des multinationales en matière d'investissement. Les conséquences possibles furent aussi liées à des changements dans les courants commerciaux, par exemple, l'écoulement sur les autres marchés nord-américains des produits fabriqués au Mexique par des travailleurs faiblement rémunérés. Les retombées possibles sur l'immigration, comme nous l'avons signalé plus haut, ne furent à peu près pas mentionnées dans le débat.

À vrai dire, la question de l'évolution récente des migrations bilatérales n'a fait l'objet que d'un nombre relativement restreint d'études systématiques[4]. Une meilleure compréhension des forces qui ont donné l'impulsion aux récents mouvements migratoires bilatéraux est donc souhaitable si l'on envisage d'adopter des mesures axées sur les migrations nettes de Canadiens vers l'étranger. Il en est ainsi, entre autres choses, parce que les répercussions sur le bien-être de l'émigration canadienne seront fonction, en partie, des raisons qui expliquent la décision d'émigrer.

Notre étude a pour objet principal de déterminer et d'évaluer la mesure dans laquelle une intégration économique plus étroite des économies canadiennes et américaines par suite de la conclusion de l'ALE et de l'ALENA a pu exercer une influence sur les courants migratoires bilatéraux entre les deux pays. L'étude est

structurée comme suit. Dans le deuxième chapitre, nous présentons un bref survol théorique des liens entre la libéralisation des échanges et le marché du travail qui laissent supposer la présence d'une corrélation avec les incitations à se déplacer. Le troisième chapitre renferme une analyse des modifications législatives récentes qui ont influé sur l'incitation et l'aptitude des Canadiens à émigrer vers les États-Unis, ainsi qu'un examen succinct des répercussions connexes sur le bien-être au Canada. Dans le quatrième chapitre, nous présentons et nous analysons des données sur l'évolution des migrations bilatérales, notamment les déplacements temporaires prévus aux termes de l'ALENA, qui, comme nous le soutenons dans l'étude, représentent l'aspect le plus important de l'impact de l'ALENA sur le marché du travail au Canada. Dans le cinquième chapitre, nous considérons brièvement les conséquences sur le plan des politiques des courants migratoires temporaires qui se produisent dans le cadre de l'ALENA.

LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES ET MARCHÉ DU TRAVAIL

Il existe plusieurs liens possibles entre la libéralisation des échanges et le marché du travail et ces liens sont bien sûr conditionnés tant par la nature précise de la libéralisation des échanges que par le degré d'intégration économique qui existait auparavant entre les partenaires commerciaux. Les complexités théoriques et institutionnelles entourant les liens possibles sont difficiles à prendre en compte dans un modèle de commerce international « unifié »[5]. En conséquence, la plupart des analystes adoptent un modèle de « statique comparative » dans lequel les principales relations sont déterminées et analysées en supposant que les autres influences possibles demeurent constantes. Il s'agit de l'approche retenue dans notre étude, en lui conservant un caractère relativement non technique[6].

Courants commerciaux et impacts sur le marché du travail — Une simple substitution

La plupart des modèles simples des effets de la libéralisation des échanges sur le marché du travail s'appuient sur deux théorèmes : le théorème de Heckscher-Ohlin et le théorème de l'égalisation des prix des facteurs. On peut illustrer l'essentiel du théorème de Heckscher-Ohlin à l'aide d'un exemple simple. Prenons le cas de deux pays (*C1* et *C2*), deux biens (*G1* et *G2*) et deux facteurs de production : le capital (*K*) et la main-d'œuvre (*L*). Si la quantité de capital par rapport à la quantité de main-d'œuvre est plus élevée dans les deux pays pour produire, disons, le bien *G1* que pour fabriquer le bien *G2*, on dira alors que *G1* est un bien à forte intensité de capital, tandis que *G2* serait un bien à forte intensité de main-d'œuvre. De plus, si le prix du capital (*R*) par rapport à celui de la main-d'œuvre (*W*) est plus faible dans le pays *C1* que dans le pays *C2*, le premier sera alors considéré comme le pays à fort coefficient de capital, tandis que le second sera l'économie à coefficient élevé de main-d'œuvre.

Selon le théorème de Heckscher-Ohlin, un pays exportera le produit dont la fabrication nécessite une utilisation intensive du facteur de production relativement abondant et bon marché qu'il possède et il importera le produit dont la fabrication exige une utilisation intensive du facteur relativement rare et coûteux dans ce pays. Dans ce cas-ci, le pays *C1* exporterait le produit *G1* et il importerait le produit *G2*, tandis que l'inverse s'appliquerait pour le pays *C2*[7].

Selon le théorème de l'égalisation des prix des facteurs de production, le commerce international permettra d'égaliser les rendements relatifs et absolus de facteurs de production homogènes entre les pays. Pour reprendre l'exemple donné ci-dessus, le commerce international fera en sorte que *W* et *R* seront identiques dans les pays *C1* et *C2*. Le caractère passablement intuitif de ce résultat devient manifeste si l'on se reporte aux prix relatifs des facteurs dans les deux pays. Ainsi, étant donné que le pays *C1* exportera le produit *G1* et importera le bien *G2* dans un contexte de libéralisation des échanges, la demande intérieure du facteur capital augmentera par rapport à celle du facteur main-d'œuvre dans ce pays. Il s'ensuit que *R* augmentera par rapport à *W* dans le pays *C1*. L'inverse devrait se produire dans le pays *C2*, puisque la demande intérieure de main-d'œuvre augmentera par rapport à celle du capital. Les échanges entre les deux pays auront donc pour effet d'égaliser les prix relatifs des facteurs de production.

Mais le fait que la libéralisation des échanges puisse aussi mener à une égalité absolue des prix des facteurs est un résultat dont le caractère est beaucoup moins intuitif. Pour que ce résultat soit possible, il faut utiliser un ensemble d'hypothèses assez rigoureuses, y compris la concurrence parfaite sur les marchés pertinents des facteurs et des produits, des rendements d'échelle constants dans la fabrication des produits en question et des technologies identiques dans les deux pays[8]. Ces conditions ne se réalisent manifestement pas dans le « monde réel », tout comme les autres hypothèses (moins fondamentales) sur

lesquelles est fondé le modèle de Heckscher-Ohlin. Néanmoins, la thèse « classique » selon laquelle les échanges commerciaux et les mouvements de facteurs sont des substituts les uns pour les autres repose sur le fonctionnement du mécanisme d'égalisation des prix des facteurs qui est l'une des caractéristiques du modèle classique de l'avantage comparatif du commerce[9].

Dans la mesure où les conclusions du modèle classique sont valables, l'ALENA devrait avoir pour effet de hausser les salaires au Mexique en termes relatifs et absolus par rapport à ceux du Canada et des États-Unis à cause de l'abondance relative de la main-d'œuvre (faible intensité du capital humain) dans ce pays. Les États-Unis et, dans une moindre mesure, le Canada, en tant que pays ayant un coefficient relativement élevée de capital humain, devraient connaître une hausse des revenus absolus et relatifs de leurs travailleurs qualifiés et spécialisés par rapport à ceux des travailleurs de niveaux comparables au Mexique. Il s'ensuit que l'incitation à la migration internationale à l'intérieur de l'Amérique du Nord devrait aussi être réduite à cause des changements survenus au niveau de la rémunération des facteurs de production. Une inférence semblable pourrait être tirée de l'incidence de l'ALE sur les stimulants aux mouvements migratoires. En d'autres termes, quels que soient les écarts de prix des facteurs qui existaient avant l'ALE, il y a lieu de croire que la mise en œuvre de l'Accord a favorisé une réduction de ces écarts, toutes choses étant égales par ailleurs, et découragé les mouvements transfrontières de facteurs de production.

Commerce et migration — Des éléments complémentaires

Les rapports de substitution entre le commerce et les migrations de travailleurs se fondent sur plusieurs hypothèses qui, dans bien des cas, ne s'avèrent peut-être pas dans le « monde réel ». Plus précisément, Markusen (1983) et d'autres ont démontré qu'en situation de concurrence imparfaite, de rendements d'échelle non constants et de disparités en matière de fiscalité et de technologie, les migrations internationales peuvent se traduire par une augmentation, et non une diminution, du commerce, contrairement aux conclusions du modèle classique où le commerce et les mouvements de facteurs sont des substituts. Dans son modèle, Markusen (1983) analyse la façon dont les migrations de travailleurs ont un effet sur les avantages tirés du commerce en partant de l'hypothèse extrême selon laquelle les dotations en facteurs sont identiques dans les pays susceptibles de devenir des partenaires commerciaux. Cette approche a pour effet de renverser la ligne de causalité traditionnelle qui part d'une augmentation des échanges commerciaux pour passer ensuite à l'évaluation des répercussions subséquentes sur les marchés des facteurs. De fait, dans le modèle de Markusen, les migrations entraînent une divergence, et non une convergence, des prix des facteurs et des produits, ce qui favorise une augmentation des échanges.

Les auteurs d'autres études laissent aussi tomber implicitement une autre hypothèse fondamentale du modèle classique et démontrent que l'immigration peut promouvoir une augmentation des échanges. Selon l'hypothèse clé utilisée dans ces études, l'information au sujet des possibilités de commerce international est accessible sans frais aux participants au marché. Par ailleurs, les coûts de transaction attribuables aux différences linguistiques et culturelles dans les transactions internationales sont négligeables. Si cette hypothèse n'est pas réaliste, l'immigration pourrait contribuer à réduire les coûts du commerce international en suscitant un « déplacement » de l'expertise culturelle et linguistique. Par exemple, les immigrants chinois au Canada en provenance de Hong Kong pourraient utiliser leur connaissance plus poussée de la culture chinoise et leurs contacts avec des familles et des amis en Asie pour faire des échanges commerciaux rentables avec des pays de l'Asie du Sud-Est, ce que ne pourraient faire des Canadiens de souche. À vrai dire, les migrations pourraient contribuer à réduire les coûts de transaction liés à certains types d'échanges internationaux.

Certaines données empiriques semblent indiquer qu'une immigration accrue se traduit dans les faits par un commerce accru, du moins dans le cas de certaines régions jumelées[10]. Mais, le lien possible

entre l'immigration et les coûts de transaction n'est probablement pas important dans le cas du Canada et des États-Unis, parce que les différences sur les plans culturels et autres sont relativement mineures. De plus, les hypothèses stylisées du modèle de Markusen, y compris les dotations en facteurs identiques au départ, ne devraient pas non plus s'appliquer au contexte canado-américain. Néanmoins, on ne peut contester l'argument principal de l'approche non classique en matière de commerce et de migration, à savoir que la présence d'imperfections du marché peut modifier considérablement les conclusions tirées du modèle classique simple.

L'imperfection du marché peut-être la plus pertinente à intégrer explicitement à notre analyse est celle déjà mentionnée des coûts de transaction liés aux échanges internationaux. On peut considérer ces coûts comme étant ceux qui se rattachent à la prospection, à l'exécution et à la surveillance d'échanges commerciaux mutuellement bénéfiques pour les parties en présence. Les coûts de transport sont des exemples manifestes de coûts de transaction, mais il s'agit d'une catégorie de coûts relativement évidente. Un aspect moins manifeste est celui des coûts qu'une entreprise doit engager pour s'assurer que son partenaire ne recueille pas intentionnellement ou involontairement une fraction « indue » des gains éventuels du commerce, notamment après que l'entreprise ait fait d'importants investissements sous forme de coûts irrécupérables dans le processus d'échange[11].

Il existe un grand nombre de coûts de transaction liés aux échanges internationaux qui peuvent faire en sorte que le mouvement des produits et le mouvement des facteurs de production deviennent des éléments complémentaires plutôt que des substituts. Un exemple typique est celui d'une entreprise qui fabrique des produits techniquement complexes dont les multiples services avant et après vente doivent être assurés par des techniciens qualifiés. Une expansion des ventes de ces produits doit donc être accompagnée d'une augmentation des dépenses pour les services de techniciens qualifiés. Une option pour l'entreprise en question consiste à investir dans la formation de techniciens qualifiés localisés dans le pays importateur et de retenir ensuite leurs services à titre d'entrepreneurs indépendants ou d'employés. Dans ce cas, aucune migration de main-d'œuvre en provenance du pays exportateur n'est nécessaire. Par ailleurs, l'entreprise en question pourrait juger plus économique de demander à des employés du pays d'origine de se rendre dans le pays importateur pour offrir les services requis. Dans ce cas, le commerce et les migrations de main-d'œuvre deviennent des éléments complémentaires, toutes choses égales par ailleurs.

Il y a un grand nombre d'autres exemples stylisés qui peuvent décrire la décision entre « produire et acheter » que les entreprises engagées dans le commerce international doivent ordinairement prendre dans des domaines d'activité spécialisés ou fondamentaux comme la gestion, le contrôle de la qualité et ainsi de suite. Une expansion des échanges internationaux s'accompagne généralement d'une augmentation de la demande pour l'exécution de ce type d'activités et il est souvent plus économique pour les entreprises d'offrir ces services à l'interne que de les confier à des fournisseurs indépendants dans le pays importateur. Par ailleurs, les coûts liés à l'élaboration et à la mise en œuvre de stratégies visant à assurer la prestation des services sur les marchés étrangers pourraient être minimisés en y envoyant des gestionnaires qui auraient pour mission d'effectuer le transfert des stratégies et des compétences de l'entreprise.

Selon le modèle typique du « cycle de vie » appliqué à la gestion des ressources humaines dans une multinationale, les gestionnaires et les techniciens spécialisés de la société mère sont dépêchés vers les marchés « cibles », soit pour y travailler avec des partenaires étrangers soit pour se joindre à une filiale à part entière en vue de mettre en œuvre des stratégies d'expansion[12]. Au fil du temps, ces travailleurs expatriés sont remplacés par du personnel local; toutefois, dans un contexte d'expansion du commerce et de l'investissement, il devrait toujours y avoir un flux de travailleurs hautement qualifiés qui se déplacent d'un pays à l'autre à l'intérieur de la zone commerciale. Le flux de gestionnaires et de travailleurs

qualifiés lié à l'augmentation du commerce alimentée par les multinationales constitue un lien théorique complémentaire et important entre la libéralisation des échanges et les migrations de main-d'œuvre.

Les conséquences de cette complémentarité du marché du travail dans la région commerçante ne sont pas aussi évidentes que dans le cas classique simple décrit ci-dessus. Aux fins de la discussion, imaginons que l'augmentation des exportations (et/ou des importations) est plus efficiente si elle s'accompagne d'un investissement étranger direct en provenance du pays exportateur, de concert avec des flux de capital humain. Pour rendre l'analogie par rapport à notre exemple antérieur plus transparente, supposons que le capital humain et le capital physique sont parfaitement substituables, de sorte qu'en disant que *C1* est un pays à forte intensité de capital, nous voulons aussi dire qu'il est à forte intensité de capital humain et que, par extension, *G1* est un produit à forte intensité de capital humain. Dans ce cas, le fait d'exporter *G1* suppose aussi l'exportation d'un certain capital humain. Par ailleurs, l'importation de *G1* signifie l'importation d'un certain capital humain. En conséquence, l'offre de capital humain sur le marché du pays *C1* diminue, en même temps que la demande augmente, tandis que l'offre de capital humain sur le marché du pays *C2* augmente, pendant que la demande de capital humain intérieur sur le marché de *C2* diminue parce qu'il est, du moins temporairement, un mauvais substitut pour le capital humain plus attrayant de *C1*. Il devrait en résulter (le cas échéant) une convergence plus rapide des taux de salaires relatifs et absolus dans *C1* et *C2* qu'en l'absence de mobilité du travail. La notion cruciale ici est que les flux de main-d'œuvre sont inséparables des courants commerciaux. À plus long terme, notamment s'il y a transfert de capital humain de *C1* vers la main-d'œuvre de *C2*, on pourrait assister à un retour du capital humain de *C1* et son remplacement par le capital humain de *C2*.

L'aspect pertinent à retenir dans cet exemple est que le fait de lier les mouvements de main-d'œuvre qualifiée à une augmentation des échanges internationaux (plus précisément par le biais des activités des multinationales) ne contribue pas à atténuer l'effet fondamental sur le marché du travail du modèle classique de Heckscher-Ohlin sur l'égalisation des prix des facteurs. Plus précisément, la libéralisation des échanges se traduira par une augmentation (diminution) des rendements des facteurs de production relativement abondants (rares) dans les pays en cause. Dans le contexte du marché du travail au Canada, si la libéralisation des échanges favorise une augmentation du commerce à l'intérieur du marché nord-américain, la demande (et la rémunération) augmentera pour les facteurs utilisés de façon intensive dans les industries canadiennes qui possèdent un avantage comparatif en Amérique du Nord, tandis que la demande (et la rémunération) diminuera dans les autres industries. Si une expansion du commerce dans les activités à forte intensité de capital humain et de compétences professionnelles est facilitée par une augmentation des migrations de capital humain, le Canada enregistrera une hausse nette des entrées de capital humain s'il a un désavantage comparatif dans les activités à forte intensité de capital humain; le raisonnement inverse s'applique si le Canada jouit d'un avantage comparatif dans les activités à forte intensité de capital humain. En des termes plus réalistes, comme le capital humain est parfois passablement spécialisé, le Canada disposera d'une abondance relative de certains types de capital humain, tandis que les partenaires commerciaux du Canada jouiront d'une abondance relative d'autres types de capital humain. Dans ce cas, une expansion du commerce international pourrait s'accompagner de mouvements de capital humain dans les deux sens[13].

Résumé des liens théoriques

Des considérations d'ordre théorique permettent de penser que la libéralisation des échanges peut engendrer une incitation en faveur d'une mobilité accrue des facteurs de production. Une telle incitation jouera si des variations importantes des prix relatifs des biens et des services (c'est-à-dire, des gains provenant des échanges) se produisent et si les gains possibles attribuables à l'augmentation des échanges peuvent se réaliser par l'intermédiaire de techniques commerciales qui font intervenir un déplacement de facteurs de production. Cette mobilité se manifeste ordinairement sous la forme de flux d'investissement étranger direct (IED), accompagnés de l'envoi à l'étranger de gestionnaires et d'autres travailleurs

spécialisés. Par ailleurs, si la libéralisation du commerce devait mener avant tout à une baisse de l'investissement dans les filiales à l'étranger et au rapatriement de la production vers (et à une augmentation des exportations en provenance de) la société mère, il pourrait en résulter une réduction des mouvements de personnel spécialisé à l'étranger à mesure que les échanges se libéralisent.

Même si la libéralisation des échanges s'accompagne d'une augmentation de l'IED des multinationales, les migrations internationales de gestionnaires et d'autres travailleurs spécialisés pourraient être très limitées si les gains attribuables aux déplacements de personnel sont inférieurs aux coûts qu'ils comportent. Donc, même s'il existe des preuves empiriques assez convaincantes d'une complémentarité entre l'IED et les échanges internationaux (Rao, Legault et Ahmad, 1994), tout compte fait, les migration de main-d'œuvre et les échanges internationaux ne sont pas nécessairement complémentaires[14].

Les migrations internationales comportent bien sûr des coûts pour les émigrants ainsi que pour les entreprises qui les parrainent lorsque ces migrations prennent la forme de mutations de personnel intrasociétés. Les coûts ont un caractère tant économique que social. Les coûts économiques comprement les frais liés à l'acquisition de services de déménagement, y compris l'aide juridique, ainsi que tout manque à gagner qui pourrait résulter de périodes d'inactivité dans le pays d'accueil, de promotions différées dans le pays d'origine, et ainsi de suite. Les coûts sociaux englobent un vaste éventail d'aspects, y compris des contacts moins fréquents avec la famille et les amis, les incertitudes entourant l'accès continu aux soins de santé et à d'autres services, etc. L'aspect important ici n'est pas de faire un relevé exhaustif de la nature et de l'incidence précises des coûts de migration, mais de reconnaître que ces coûts existent, qu'ils pourraient être considérables et que, dans bien des cas, ils pourraient dépasser les avantages économiques de la migration, soit pour la personne qui émigre soit pour l'organisme qui la parraine.

Liens entre libéralisation des échanges et migration : constatations empiriques

Les données empiriques concernant les liens entre la libéralisation des échanges et l'immigration sont limitées et elles sont tirées de l'expérience européenne[15]. Plus précisément, Straubhaar (1988) ainsi que Molle et Van Mourik (1988) ont effectué des tests empiriques sur la relation entre le commerce et l'immigration dans le contexte européen. Straubhaar a employé une série chronologique pour examiner les flux de main-d'œuvre dans l'Europe des Six (CE-6) entre 1960 et 1984[16]. Il a pu observer que les courants migratoires affichaient des tendances vers une spécialisation géographique. Par exemple, les migrants allemands (français) préféraient la France (l'Allemagne), et ainsi de suite. Il a interprété cette observation comme un indice que la culture et la distance jouent un rôle en restreignant la portée géographique de l'immigration. Il a aussi comparé les changements observés dans les flux migratoires à l'intérieur de la CE-6 par rapport aux arrivées d'immigrants dans la CE-6 en provenance de l'extérieur de la Communauté. Selon Straubhaar, si la question d'une intégration économique plus poussée est jugée importante, les mouvements migratoires à l'intérieur de la Communauté devraient dépasser en importance ceux en provenance de l'extérieur de la Communauté. Mais cette hypothèse a dû être rejetée. Il en a conclu que les échanges et les migrations étaient des substituts dans la CE et que les mouvements de produits se substituaient aux courants migratoires à cause des restrictions individuelles, sociales, culturelles et linguistiques à la mobilité en Europe. Dans une étude en coupe transversale, Molle et Van Mourik n'ont trouvé aucune corrélation entre l'intensité en main-d'œuvre étrangère et un indice de l'intensité des échanges, ce qui les a aussi incités à conclure que les programmes sociaux et les différences linguistiques et culturelles dans les pays de l'Union européenne avaient pour effet de réduire la mobilité des facteurs.

Il est difficile de tirer des conclusions générales de l'expérience européenne et de les appliquer à la situation nord-américaine puisque les conditions de base qui influent sur les coûts de migration sont très différentes. En particulier, le climat législatif qui entoure l'immigration est différent; les contingents et les restrictions à l'immigration peuvent représenter des obstacles à l'immigration sans égard aux incitations privées à immigrer. Dans le contexte nord-américain, les lois et les formalités américaines en matière d'immigration ont fortement conditionné l'immigration permanente en provenance du Canada[17]. Par ailleurs, pour les Canadiens d'expression anglaise du moins, les différences culturelles et linguistiques entre le Canada et les États-Unis sont probablement faibles par rapport à celles qui existent entre les pays européens.

Les lois et les règlements en matière d'immigration peuvent bien sûr représenter des contraintes majeures qui influent sur les courants migratoires, sans égard aux incitations économiques qui peuvent favoriser la migration. De plus, ces lois et règlements ne sont, dans la plupart des cas, aucunement reliés aux accord commerciaux. Donc, il est utile de se pencher sur le contexte juridique et réglementaire qui entoure le processus de migration bilatérale, y compris les changements directement attribuables à l'ALE et à l'ALENA.

INCIDENCES DES CHANGEMENTS RÉCENTS SUR LES COURANTS MIGRATOIRES ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

La législation relative à l'immigration, tant au Canada qu'aux États-Unis, a traditionnellement été axée sur l'immigration permanente. Il n'est ni possible ni souhaitable d'examiner cette législation de façon approfondie dans la présente étude. Nous mettrons donc l'accent sur les changements apportés à la législation pertinente dans les années 90; toutefois, il convient de rappeler brièvement plusieurs caractéristiques des changements antérieurs apportés à la politique d'immigration. Dans le cas des États-Unis, les modifications à la législation pertinente introduites en 1965 et dans les années subséquentes jusqu'aux années 80 ont eu pour effet d'abolir le système de contingents fondé sur la nationalité d'origine pour le remplacer par l'objectif humanitaire de la réunification des familles comme point de mire de la politique d'immigration américaine. L'un des effets de ces modifications fut de rendre plus difficile pour les Canadiens l'obtention du statut de résidant permanent aux États-Unis en dévaluant les compétences professionnelles comme critère d'obtention de la résidence permanente. Un changement comparable fut instauré au Canada en 1978 lorsque la législation pertinente fut révisée pour accorder la priorité aux catégories de la famille et des réfugiés comme critère d'obtention du statut de résidant permanent. Par suite de ce changement, les requérants acceptés principalement sur la base de critères économiques n'ont représenté qu'une faible fraction du flux d'immigrants. Ce changement a contribué à désavantager sérieusement les requérants américains. Toutes choses égales par ailleurs, le mouvement bilatéral des migrations permanentes aurait donc dû ralentir dans les années 70 et 80 par rapport à la période antérieure.

La loi sur l'immigration (*Immigration Act*) adoptée le 29 novembre 1990 représente une révision majeure de la législation américaine sur l'immigration. Plus précisément, cette réforme prévoyait une hausse de l'immigration totale dans les limites d'un plafond flexible à compter de l'exercice financier de 1995. Cette loi opérait aussi une révision des catégories existantes d'admission non permanente et elle en établissait de nouvelles. Par exemple, elle redéfinissait la catégorie H-1B des travailleurs temporaires et limitait à 65 000 par année le nombre d'étrangers pouvant obtenir un visa ou obtenir autrement le statut de non-immigrant dans cette catégorie. Les dispositions de l'ALE qui régissent l'autorisation de séjour temporaire sur une base réciproque entre le Canada et les États-Unis ont une pertinence particulière pour les Canadiens. L'ALE a facilité le séjour temporaire sur une base réciproque en éliminant la nécessité de présenter une requête préalable, d'obtenir un visa de non-immigrant, une certification professionnelle ou d'autres approbations préalables, dans la mesure où une documentation appropriée peut être présentée pour établir la citoyenneté et faire état d'une mission professionnelle dans l'une des occupations énumérées dans la liste des professions admissibles.

La loi de mise en application de l'ALENA, promulguée le 8 décembre 1997, s'est substituée à l'ALE. Elle facilitait le séjour temporaire sur une base réciproque des résidants du Canada, des États-Unis et du Mexique. Pour les Canadiens, leurs conjoints et leurs enfants à charge qui veulent séjourner aux États-Unis sur une base temporaire ou pour les Américains et leurs familles qui souhaitent venir au Canada, il n'est pas nécessaire d'obtenir un visa, de présenter une requête préalable, d'obtenir une certification professionnelle et ainsi de suite, dans la mesure ou le requérant et sa famille peuvent prouver leur citoyenneté canadienne (américaine) et que le principal requérant peut faire état d'une mission professionnelle dans l'une des professions admissibles. Aucune limite ne s'applique au nombre d'immigrants temporaires en provenance du Canada (ou des États-Unis) dans le contexte de l'ALENA.

Différences entre le statut TN et le statut H-1B pour les travailleurs spécialisés

1. Les travailleurs spécialisés ayant le statut TN sans détenir un baccalauréat spécialisé ne peuvent pas faire facilement la transition vers le statut H-1B.
2. Les Canadiens ayant le statut H-1B ne peuvent pas travailler pour un employeur américain.
3. En vertu du statut H-1B, l'employeur doit démontrer que l'embauche n'aura pas d'effet négatif sur les travailleurs américains.
4. Bien que le visa ne soit accordé que pour une année à la fois, le nombre de renouvellements acceptés est illimité, tandis que le statut H-1B comporte une limite de temps.
5. Le temps de traitement du visa TN est plus court que celui requis pour le visa H-1B.

Les formalités d'immigration à titre de travailleur temporaire en vertu de l'ALENA ressemblent beaucoup à celles qui étaient précisées auparavant dans l'ALE et elles comprennent les mêmes catégories de non-immigrants. Il convient de mettre en relief les différences entre les dispositions de l'ALENA applicables aux travailleurs temporaires et celles qui régissent l'immigration à titre de travailleur permanent. Ces différences sont résumées dans l'encadré ci-dessus. Plus précisément, celui-ci fait ressortir les différences entre le visa TN-1 (ALENA) émis par les États-Unis et le visa B qui régit aussi le séjour temporaire de travailleurs spécialisés aux États-Unis[18]. Il y a un certain nombre de différences notables, mais les plus importantes comprennent les suivantes : 1) les Canadiens ne peuvent pas travailler pour un employeur américain en vertu d'un visa H-1B; 2) il n'y a aucune exigence pour un employeur américain de démontrer que la ou les personnes embauchées de façon temporaire en vertu d'un visa TN ne nuiront pas à des travailleurs américains[19]; 3) le visa TN n'est accordé que pour une période d'un an à la fois, mais il peut être renouvelé indéfiniment, tandis que le visa H-1B est assujetti à une limite de temps. Plus précisément, la limite s'établit à six ans et le visa confère un statut d'une durée initiale (et subséquente) de trois ans.

Il convient aussi de mentionner deux autres catégories d'immigration non permanente aux États-Unis. Le statut B-1 est utilisable à des fins commerciales internationales mais il ne s'applique qu'à des entreprises qui exportent des produits aux États-Unis sans y avoir d'activités d'exploitation. Par conséquent, la rémunération doit provenir d'une source à l'extérieur des États-Unis. Aucun permis de travail ou demande préalable n'est exigé. En d'autres termes, le visa peut être obtenu au moment de passer la frontière ou à un consulat américain à l'étranger. Les visas B-1 prévoient ordinairement des « séjours multiples » pendant une période pouvant atteindre 10 ans, ce qui signifie qu'une personne ayant un statut B-1 peut se rendre à maintes reprises aux États-Unis pendant cette période sans avoir à obtenir un nouveau visa. La durée de séjour d'une personne détentrice d'un visa B-1 peut varier de trois semaines à six mois au moment du premier séjour. Une fois aux États-Unis, la personne peut demander aux autorités de l'immigration de prolonger la durée du visa jusqu'à 18 mois pour un voyage donné. Le requérant doit démontrer aux autorités de l'immigration qu'il est en mesure de subvenir à ses besoins pendant son séjour aux États-Unis et qu'il entend retourner à un domicile qu'il maintient à l'étranger. Les visas B-1 sont généralement obtenus pour entreprendre des travaux de consultation aux États-Unis, vendre des produits, participer à des conférences ou à des rencontres d'affaires ou évaluer des investissements.

Les visas de type E1 et E2 s'appliquent, respectivement, aux négociants et aux investisseurs qui se rendent aux États-Unis pour entreprendre des activités prévues aux termes d'un traité. Les visas E1 sont accordés à des négociants qui se rendent aux États-Unis pour conclure des affaires entre les États-

Unis et un pays étranger qui a conclu un traité commercial avec les États-Unis. La période initiale d'admission est d'un an, avec possibilité de prolongation indéfinie de séjour. Un investisseur de type E2 est une personne qui dirige et développe une entreprise dans laquelle elle a investi un montant de capital important. Il est possible d'obtenir une période initiale d'admission d'une durée d'un an, avec possibilité de prolongation dans certaines circonstances.

Enfin, le visa L1 (personne mutée à l'intérieur d'une entreprise) s'applique aux étrangers qui ont travaillé à l'étranger pour au moins une des trois années ayant précédé immédiatement leur arrivée aux États-Unis en tant que gestionnaire, cadre supérieur ou employé spécialisé d'une filiale étrangère de la société américaine et qui sont mutés dans une filiale aux États-Unis pour y occuper un poste semblable. Les multinationales peuvent demander un visa général de type L1 qui leur permet de déposer une seule requête auprès des autorités, en y joignant une liste des filiales. Si la demande est approuvée, il suffit pour le personnel étranger de se présenter à l'ambassade américaine avec une copie de l'approbation générale de type L1 et une lettre d'emploi pour obtenir un visa de type L1[20].

En somme, les Canadiens peuvent obtenir tout un éventail de visas d'immigration temporaire. La caractéristique peut-être la plus distinctive du visa TN est qu'il permet aux Canadiens de travailler pour des entreprises américaines aux États-Unis avec plus de facilité que ne le prévoit l'autre possibilité (le visa H-1B). Cette distinction invite aussi à une interprétation des tendances qui se dessinent dans les diverses catégories de migration temporaire de Canadiens vers les États-Unis. Plus précisément, si la principale incitation à une migration accrue des Canadiens est l'augmentation du commerce et de l'investissement suscitée par l'ALE et l'ALENA, on devrait pouvoir observer une hausse dans la majorité, voire l'ensemble, des catégories d'immigration temporaire. Par ailleurs, si l'attrait majeur est la perspective de meilleurs emplois ou de revenus plus élevés aux États-Unis, le visa de type TN devrait afficher un rythme de croissance plus rapide que les autres catégories de visas temporaires, notamment les visas de types B, E et L.

Les dispositions de l'ALE et de l'ALENA qui établissent les modalités de l'investissement direct bilatéral sont peut-être aussi pertinentes dans le contexte des flux migratoires, puisque (comme nous l'avons noté plus haut) l'immigration temporaire peut devenir une solution moins coûteuse pour l'immigrant lorsque l'initiative met en cause une société commanditaire ayant des filiales dans les deux pays. La présentation d'un résumé détaillé des modalités de l'ALE et de L'ALENA relatives au contexte de l'investissement direct dépasse la portée de notre étude[21]. Les principaux aspects que nous pouvons signaler à cet égard sont que les accords prévoient : 1) un élargissement de la portée des possibilités d'acquisition de sociétés canadiennes (surtout) par des intérêts américains; 2) une diminution sensible de la possibilité que des investissements effectués par des entreprises des pays membres soient traités différemment par les gouvernements signataires de ceux effectués par des entreprises nationales; 3) une plus grande transparence des régimes d'investissement étranger dans les pays signataires et l'attribution d'une sécurité accrue aux droits de propriété détenus à l'étranger.

La portée pratique des modalités relatives à l'investissement contenues dans l'ALE et l'ALENA continue de faire l'objet d'un débat. Entre autres choses, plusieurs secteurs importants, dont les télécommunications, la radiodiffusion, les soins de santé et l'éducation, sont exclus de l'application des modalités des accords. De plus, comme nous l'avons signalé plus haut, l'ALENA ne prévoit que des modifications marginales au contexte des affaires nord-américain. À cet égard, des résultats d'enquête indiquent que l'adaptation des multinationales nord-américaines à la libéralisation des échanges était déjà largement complétée au moment de la mise en œuvre de l'ALENA (Blank, 1993).

Certes, l'investissement direct bilatéral entre le Canada et les États-Unis s'est accru en termes absolus pendant les années 90. De plus, les entrées d'IED au Canada en provenance des États-Unis furent beaucoup plus élevées par rapport aux entrées d'investissement venant d'autres pays durant les années 90

que durant les année 80, bien qu'il n'existe aucune preuve empirique montrant que le Canada est devenu une source de plus en plus importante d'IED pour les États-Unis pendant les années 90 (Blomström, Kokko et Globerman, 1998). Tout compte fait, le stock d'IED, détenu notamment par des multinationales appartenant à des intérêts américains, était considérable aussi bien avant qu'après la mise en œuvre de l'ALE. Il est possible que cet IED ait rendu beaucoup plus utile une mobilité accrue de la main-d'œuvre comme facteur complémentaire à une mobilité accrue des capitaux; toutefois, on peut affirmer que ce phénomène a été moins important durant la période qui a suivi l'ALENA que durant celle qui l'a précédé.

L'expansion du commerce bilatéral suscitée par la libéralisation des échanges sera fonction de la portée et de l'ampleur des modalités relatives à la libéralisation du commerce contenues dans les deux accords. L'ALE visait essentiellement à éliminer graduellement les tarifs sur une base bilatérale. Encore une fois, l'importance de cette caractéristique de l'ALE est discutable, puisque les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis avaient déjà été largement libéralisés bien avant la mise en œuvre de l'ALE par les séries successives de négociations du GATT et des ententes bilatérales spéciales comme le Pacte de l'automobile et l'Accord sur le partage de la production de défense. Bien sûr, le volume absolu des échanges entre le Canada et les États-Unis s'est accru considérablement pendant les années 90[22]. La possibilité que l'ALE ait joué un rôle significatif est évoquée par la hausse de l'importance relative, pour le Canada, des échanges avec les États-Unis à compter de la fin de 1989; toutefois, aucune tendance semblable n'est discernable pour les États-Unis en ce qui concerne les échanges avec le Canada.

Schwanen (1997) a présenté des preuves supplémentaires qui montrent que la libéralisation des échanges bilatéraux a eu un impact sur les flux commerciaux et donc, sur les stimulants possibles en faveur de la migration de travailleurs susceptibles de faciliter les flux commerciaux. Il en a conclu que la croissance du commerce dans les secteurs libéralisés en vertu de l'ALE (jusqu'en 1995) dépassait celle des échanges bilatéraux dans les autres secteurs et celle du commerce avec les autres pays. Par ailleurs, Gaston et Trefler (1997) ont constaté qu'il y avait eu une contraction de l'emploi dans tous les secteurs industriels tributaires des échanges internationaux au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, quoique cette tendance s'explique surtout par la récession qui a frappé les économies canadienne et américaine.

L'évolution des échanges bilatéraux depuis l'avènement de l'ALENA indique que l'adaptation à la libéralisation des échanges, en soi, n'a eu qu'une incidence limitée sur l'intensification des migrations bilatérales. Ainsi, les auteurs d'un rapport récent du Département du commerce des États-Unis (1997) ont conclu que la configuration des échanges entre le Canada et les États-Unis ne s'était pas modifiée de façon perceptible au cours des trois années qui ont suivi la mise en œuvre de l'ALENA. De plus, les résultats de travaux économétriques révèlent que la libéralisation des échanges avec le Mexique a eu un impact plus prononcé sur l'économie américaine que sur l'économie canadienne; toutefois, les effets mesurés en ce qui concerne l'économie américaine sont relativement faibles et ils ne semblent pas assez importants pour avoir contribué à modifier sensiblement la structure des salaires dans l'économie américaine. Les effets mesurés dans le cas de l'économie canadienne sont à peine perceptibles[23].

Sommaire

Les accords de libéralisation des échanges comme l'ALE et l'ALENA soulèvent la possibilité que des liens directs et indirects s'établissent et exercent une influence sur l'incitation, l'aptitude et la capacité légale des travailleurs spécialisés à se déplacer à l'intérieur de la zone de libre-échange. Plus précisément, selon les modèles économiques classiques, le libre-échange enclenche un processus de convergence des prix des facteurs en termes relatifs et absolus qui, en soi, devrait contribuer à réduire les stimulants économiques à la migration internationale. Par ailleurs, divers types d'imperfection du marché peuvent nécessiter une mobilité accrue des capitaux et de la main-d'œuvre afin de faciliter une expansion des échanges. Les accords commerciaux peuvent en soi favoriser une mobilité accrue des facteurs comme

l'ont fait l'ALE et l'ALENA, par exemple, avec la création des catégories de visas TC et TN[24]. Par ailleurs, une diminution des coûts légaux et autres des migrations, liée peut-être à des initiatives comme la création du visa TN, pourrait être le principal facteur qui a contribué à l'augmentation des flux migratoires. En d'autres termes, la hausse des migrations n'est qu'accessoire à une expansion du commerce stimulée par les accords commerciaux pertinents.

L'analyse de la pertinence empirique des divers liens de causalité n'est pas une question d'intérêt purement théorique. Les conséquences sur le bien-être économique des migrations internationales seront fonction des causes et de la nature des migrations. Par exemple, dans la mesure où les migrations transfrontières de travailleurs qualifiés visent avant tout à faciliter l'expansion des flux commerciaux qui, en retour, sont le reflet des gains suscités par la libéralisation des échanges, il semblerait raisonnable de conclure que de telles migrations ont pour effet d'accroître le bien-être tant des pays d'origine que des pays d'accueil. Cela est particulièrement vrai si la migration est temporaire, c'est-à-dire que les gestionnaires et les travailleurs spécialisés qui avaient immigré retournent dans leur pays d'origine après avoir « transplanté » les connaissances et les éléments d'actif immatériels requis pour faciliter les flux commerciaux favorables au bien-être. De fait, il se pourrait que la migration temporaire facilite un flux de connaissances bilatérales, par exemple le gestionnaire immigrant apporte du pays d'origine des connaissances au sujet des procédés d'exploitation qui profiteront aux importateurs du pays d'accueil, tout en rapportant une connaissance approfondie des besoins des clients, des conditions d'exploitation du pays d'accueil, etc. En retour, ces connaissances, pourraient permettre aux exportateurs du pays d'origine d'améliorer la conception et la production des biens destinés à l'exportation. Dans un tel scénario, il semble raisonnable de s'attendre à ce que la migration internationale engendre des gains de bien-être tant pour le pays d'origine que pour le pays d'accueil des immigrants.

Par ailleurs, si l'incitation à immigrer est liée à des impôts plus élevés dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil et si un meilleur accès aux visas de travail favorise les migrations motivées par l'« évitement fiscal », les effets sur le bien-être deviennent plus complexes. Manifestement, l'immigrant s'en tire mieux, à cause de la préférence exprimée. Dans la mesure où le migrant possède un niveau élevé de capital humain, il est probable (quoique non certain) que son apport à la production dans le pays d'accueil sera supérieur aux paiements qu'il reçoit — c'est-à-dire qu'il y a des externalités positives pour le pays d'accueil associées à l'arrivée d'immigrants hautement scolarisés ou qualifiés. Par ailleurs, le pays d'origine subira probablement une perte nette de revenu liée aux externalités sacrifiées en matière de productivité qui résultent de l'émigration de travailleurs hautement scolarisés ou qualifiés[25].

Un aspect connexe est l'investissement irrécupérable que le pays d'origine a engagé pour l'éducation de l'émigrant, les soins de santé financés par des deniers publics et ainsi de suite. Bien sûr, une fois engagés, les coûts irrécupérables sont censés être ignorés mais, si les responsables des politiques du pays d'origine prévoient pour l'avenir un flux soutenu de départs de citoyens hautement scolarisés et qualifiés, il devient logique de reconsidérer les programmes universels existants de subvention qui font partie intégrante des politiques d'éducation et d'assurance-maladie.

Par ailleurs, les migrations motivées par la perspective de gains financiers — liées elles-mêmes aux différences qui existent entre le pays d'origine et le pays d'accueil au niveau des régimes d'imposition et de réglementation — peuvent inciter les autorités du pays d'origine à apporter des changements à ces régimes, ce qui pourrait contribuer en bout de ligne à améliorer le bien-être économique dans le pays d'origine. Par exemple, si les taux marginaux d'imposition au Canada ont pour effet d'imposer à l'économie canadienne des coûts d'efficience élevés, les migrations de Canadiens à haut revenu vers les États-Unis pourraient contribuer à donner une « visibilité » accrue aux pertes de revenu réel qu'elles entraînent. L'augmentation de l'émigration pourrait donc accroître les pressions politiques sur les autorités canadiennes en vue de réduire les taux marginaux d'imposition. Donc, lorsque les politiques publiques du pays d'origine (comme des taux marginaux d'imposition relativement élevés) ont

une incidence économique (et sociale) nettement négative sur l'économie intérieure, les migrations vers l'étranger pourraient avoir des conséquences salutaires à long terme en intensifiant les pressions sur les décideurs en vue d'abandonner ou de modifier ces politiques. Par ailleurs, des politiques comme des taux marginaux d'imposition relativement élevés peuvent correspondre aux préférences de la population du pays d'origine en faveur de niveaux de dépenses plus élevés pour les services sociaux que ceux voulus par les citoyens du pays d'accueil. Dans ce cas, les migrations de personnes à revenu élevé pourraient rendre les politiques largement favorisées par la population difficiles à maintenir et leur abandon pourrait ne pas être le résultat d'une décision visant à améliorer le bien-être dans l'esprit de plusieurs citoyens du pays d'origine.

Malheureusement, il est très difficile de déterminer l'importance relative des différentes raisons qui peuvent inciter les gens à émigrer dans le contexte de l'ALE et de l'ALENA. Il en est ainsi, entre autres, parce que ces initiatives ont pour effet de modifier les gains possibles liés aux échanges commerciaux (et les gains possibles attribuables à la mobilité des facteurs) entre le Canada et les États-Unis, ainsi que la facilité juridique avec laquelle les Canadiens et les Américains peuvent se déplacer à l'intérieur de l'Amérique du Nord. Le simple fait d'observer une intensification des mouvements migratoires bilatéraux peut s'expliquer par des retombées positives ou négatives sur le bien-être, comme nous l'avons indiqué dans les paragraphes précédents. Toutefois, une hausse des migrations à « sens unique » est l'indice d'incitations à se déplacer non liées aux échanges commerciaux, puisqu'il n'est pas évident qu'un commerce accru puisse être facilité par une intensification de l'émigration d'un pays mais non de l'autre.

Il se peut aussi que plusieurs facteurs à caractère économique et non économique jouent simultanément, dont certains pourraient n'avoir aucun lien avec la libéralisation des échanges, si ce n'est les modifications apportées aux lois de l'immigration qui font partie intégrante de l'accord commercial en cause. Dans un univers sans contrainte, il serait possible de faire une analyse statistique qui permettrait d'isoler l'influence distincte de chacun des motifs pertinents. Mais, il est impossible de le faire dans ce cas-ci à cause, entre autres choses, du laps de temps relativement court qui s'est écoulé depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA.

Somme toute, une analyse de l'expérience migratoire bilatérale pendant les années 90 est inévitablement un exercice de conjecture. L'analyse présentée dans le prochain chapitre comporte deux volets. Le premier est une évaluation qualitative des données de base sur l'immigration afin de déterminer si l'on peut tirer des conclusions avec un certain niveau de confiance. Le deuxième porte sur des données d'enquête recueillies auprès d'entreprises canadiennes et américaines sur l'aspect le plus remarquable de l'évolution des migrations bilatérales pendant les années 90 : les migrations temporaires de travailleurs spécialisés du Canada vers les États-Unis.

COURANTS MIGRATOIRES BILATÉRAUX ET AUTRES DONNÉES

Les déplacements peuvent avoir un caractère permanent ou temporaire. Mais, comme les modifications législatives récentes (examinées plus haut) concernent surtout le contexte juridique qui entoure les migrations temporaires, les changements qui influent sur les déplacements temporaires sont probablement plus faciles à identifier que ceux qui influent sur les migrations permanentes.

Flux migratoires permanents

Comme le tableau 1 l'indique, les flux bilatéraux de migration permanente n'ont pas beaucoup changé pendant les années 90 par rapport aux années 80. La baisse marquée des flux migratoires annuels moyens entre le Canada et les États-Unis après les années 60 s'explique en bonne partie par les modifications apportées aux lois américaines sur l'immigration que nous avons décrites plus haut. Le fort déclin des mouvements annuels d'immigration permanente des États-Unis vers le Canada durant la décennie qui a suivi les années 80 est aussi attribuable aux modifications (analysées plus haut) apportées à la politique du gouvernement canadien, en vertu desquelles on a accordé la priorité au traitement des demandes de réunification des familles et aux revendications du statut de réfugié[26].

Les données du tableau 1 illustrent le phénomène historique bien connu du flux net d'immigrants permanents du Canada vers les États-Unis. Cet exode net de population est relativement faible si on le compare à la taille de l'économie canadienne. Ainsi, le déficit annuel net des flux migratoires bilatéraux d'environ 9 000 personnes pendant la période 1991-1996 est minime par rapport au total approximatif de 14 millions de participants au marché du travail au Canada.

L'ordre de grandeur des flux de migration permanente ne semble pas être très différent lorsqu'on compare la période qui a précédé à celle qui a suivi la mise en œuvre de l'ALE et de l'ALENA, mais la structure de ces flux s'est peut-être modifiée quelque peu. Plus précisément, les travailleurs spécialisés et les gestionnaires semblent représenter un nombre un peu plus élevé de l'ensemble des mouvements bilatéraux de migration permanente. Ainsi, entre 1982 et 1989, 13 940 travailleurs spécialisés canadiens ont déménagé aux États-Unis, tandis que 8 176 de leurs homologues américains s'installaient au Canada. Au cours de la période 1990-1996, le nombre de travailleurs canadiens spécialisés qui ont émigré aux États-Unis a augmenté pour s'établir à 18 823 personnes, tandis que l'estimation correspondante pour les travailleurs spécialisés venus s'établir au Canada en provenance des États-Unis diminuait pour passer à environ 5 000 personnes. Donc, le nombre de travailleurs spécialisés qui ont quitté le Canada représente une part plus élevée de l'ensemble de l'émigration canadienne permanente dans les années 90 par rapport aux années 80. Par ailleurs, la baisse de l'émigration de travailleurs spécialisés américains vers le Canada semble être plus prononcée que la diminution correspondante de l'émigration globale vers le Canada pendant la même période.

Un scénario semblable semble se dégager des flux migratoires de la catégorie des gestionnaires. Plus précisément, 7 883 gestionnaires canadiens ont quitté le Canada pour devenir des immigrants permanents aux États-Unis pendant la période 1982-1989. Durant les mêmes années, le nombre de gestionnaires américains qui sont devenus des immigrants permanents au Canada s'est établi à 3 783. Les nombres correspondants pour la période 1990-1996 furent 12 294 et 2 089 personnes, respectivement[27].

Tableau 1
Flux migratoires bilatéraux

Immigration canadienne aux États-Unis, 1951-1996	
Années	Flux annuels moyens (milliers)
1951-1960	n.d.
1961-1970	41,3
1971-1980	17,0
1981-1990	15,7
1991-1996	16,2

Source : Département de la Justice des États-Unis, *Statistical Yearbook, 1991*, Service de l'immigration et de la naturalisation, Washington (D.C.), U.S. Government Printing Office, 1992.

Immigration américaine au Canada, 1951-1994	
Années	Flux annuels moyens (milliers)
1951-1960	10,1
1961-1970	16,7
1971-1980	17,9
1981-1990	7,9
1991-1994	7,1

Source : Statistique Canada, *Statistiques démographiques annuelles*, diverses années.
Nota : Les données sur l'immigration américaine au Canada sont disponibles sur la base de l'année civile. Les données sur l'immigration canadienne aux États-Unis sont disponibles sur une base d'exercice financier. Les immigrants au Canada sont classés en fonction du pays de la dernière résidence permanente. On suppose que, dans presque tous les cas, il s'agit du pays de la naissance.

Sur le plan des politiques, les préoccupations que soulèvent les migrations nettes vers l'étranger sont liées au fait qu'elles représentent une perte nette de capital humain qui peut se traduire par des pertes nettes pour l'économie si le rendement social sur l'investissement en capital humain dépasse le rendement privé. Devoretz (1998) a jeté un certain éclairage sur cette question en calculant que le déficit net du Canada sur le plan du capital humain attribuable aux mouvements migratoires bilatéraux au cours de la période 1982-1996 atteignait environ 4 milliards de dollars (exprimés en dollars de 1994) dans le cas des pertes de travailleurs spécialisés et d'environ 2,7 milliards dans le cas des gestionnaires. On peut interpréter ces chiffres comme étant la réduction cumulative du stock de capital humain au Canada au cours de la période étudiée. Malheureusement, il est difficile de placer ce chiffre dans un contexte pertinent, puisque des estimations du stock total de capital humain au Canada ne sont pas disponibles pour cette période; toutefois, toute estimation raisonnable devrait donner un ordre de grandeur restreint, puisque le ratio (en pourcentage) des émigrants canadiens dans la catégorie des travailleurs spécialisés et celle des gestionnaires au stock total de main-d'œuvre spécialisée au Canada s'est établi, en moyenne, à 1 p. 100 pendant la période 1989-1996 (Devoretz et Laryea, 1998, p. 21).

En résumé, l'évolution générale des flux bilatéraux de migration permanente ne semble pas avoir été affectée sensiblement par la mise en œuvre de l'ALE et de l'ALENA. Certains indices permettent de

croire que l'émigration de travailleurs spécialisés et de gestionnaires hors du Canada a augmenté en termes tant relatifs qu'absolus par rapport à la migration totale de Canadiens vers les États-Unis pendant les années 90. Il ne faudrait toutefois pas conclure que cette hausse de l'immigration de travailleurs spécialisés et de gestionnaires était reliée en soi à la libéralisation des échanges, parce que la migration correspondante de travailleurs spécialisés et de gestionnaires des États-Unis vers le Canada a diminué en termes tant absolus que relatifs. Comme l'intensification des échanges commerciaux était de nature bilatérale, les flux migratoires visant à faciliter l'expansion des échanges commerciaux ne devraient pas diminuer en valeur absolue pour l'un des partenaires commerciaux et augmenter assez rapidement pour l'autre.

Il ne faudrait peut-être pas attacher trop d'importance à l'écart observé au niveau des flux migratoires de travailleurs spécialisés et de gestionnaires entre le Canada et les États-Unis, étant donné le nombre peu élevé d'immigrants en cause; toutefois, cette tendance évoque la possibilité que l'évolution du marché du travail dans les deux pays puisse avoir contribué à creuser l'écart de revenu après impôt entre les travailleurs spécialisés et les gestionnaires au Canada et aux États-Unis. Nous reviendrons sur cette question un peu plus loin.

Flux migratoires temporaires

Le tableau 2 donne un aperçu des déplacements temporaires de travailleurs spécialisés et de leurs familles du Canada vers les États-Unis en vertu des dispositions de l'ALE (TC) et de l'ALENA (TN) décrites plus haut régissant l'obtention de visas. Soulignons que le visa TN est valable pour une période de 12 mois, après quoi il doit être renouvelé (bien qu'il n'y ait aucune limite sur le nombre de renouvellements permis)[28]. Donc, le nombre accru de Canadiens qui reçoivent des visas TN correspond vraisemblablement à l'augmentation du nombre de visas émis d'une année à l'autre, bien que cette correspondance soit moins que parfaite, puisque certains détenteurs antérieurs de visas peuvent ne pas solliciter de renouvellement pour une raison ou pour une autre.

Ce qui semble remarquable concernant la série chronologique des visas TN, c'est la constance relative de la croissance du nombre de visas émis. Plus précisément, le stock de visas émis a augmenté d'environ 3 000 à 4 000 unités par année entre 1989 et 1996. Dans la mesure où l'adaptation économique à l'ALE était la principale raison pour expliquer l'augmentation des flux de migration temporaire, il aurait été normal de constater une hausse considérable du nombre de visas temporaires émis pendant les années qui ont suivi immédiatement 1989, suivie d'une tendance à la baisse avec le passage des années. Ces données indiquent aussi que le nombre de visas TN s'est multiplié presque par neuf au cours de la période à l'étude, ce qui dépasse de beaucoup l'augmentation d'environ 75 p. 100 des exportations canadiennes (en dollars courants) vers les États-Unis pendant la même période. Si les migrations temporaires de travailleurs canadiens en vertu de ce type de visas avaient été surtout attribuables à des ajustements suscités par une réaffectation des ressources, on aurait dû observer une augmentation plus modeste du nombre de visas émis.

Le tableau 3 fait état des mouvements de travailleurs des États-Unis vers le Canada selon les diverses catégories de visas temporaires émis. La catégorie la plus intéressante est celle des travailleurs spécialisés, dont la majorité se déplacent probablement en vertu des dispositions relatives à l'ALENA[29]. La multiplication par près de cinq du nombre d'Américains détenant des visas de travail temporaire au Canada est inférieure au nombre correspondant de Canadiens aux États-Unis, mais ce flux représente quand même une forte augmentation par rapport à celle des échanges commerciaux des États-Unis avec le Canada. L'augmentation du nombre de mutations intrasociétés est peut-être un indice plus immédiat des liens entre les migrations temporaires et les ajustements à la production internationale effectués par les multinationales. La croissance dans cette catégorie, quoique modeste par rapport à l'augmentation observée dans la catégorie des travailleurs spécialisés, est tout de même beaucoup plus rapide que l'expansion des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis pendant cette période.

Tableau 2
Flux de travailleurs spécialisés non immigrants et leurs familles vers les États-Unis

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis							
Travailleurs spécialisés admis en vertu de l'ALE (TC)	2 677	5 293	8 123	12 531	16 610			
Conjoints et enfants de travailleurs admis en vertu de l'ALE	140	594	777	1 271	2 386	Accord de libre-échange nord-américain		
Travailleurs spécialisés admis en vertu de l'ALENA (TN)						19 806	23 904	26 987
Conjoints et enfants de travailleurs admis en vertu de l'ALENA (TD)						5 535	7 202	7 694

Source : Département de la justice des États-Unis, *Statistical Yearbook,* Service de l'immigration et de la naturalisation, diverses années.
Nota : Les admissions en vertu de l'ALE ont débuté en janvier 1989 et se sont terminées le 31 décembre 1993. Les admissions en vertu de l'ALENA ont débuté le 1er janvier 1994.

Tableau 3
Flux de travailleurs admis au Canada en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis					Accord de libre-échange nord-américain			
Négociants	26	29	20	14	9	12 (0)	9 (0)	6 (0)	6 (1)
Investisseurs	31	41	41	59	28	22 (0)	33 (0)	17 (3)	26 (4)
Mutations intrasociétés	896	1 596	1 531	1 793	1 899	2 272 (11)	2 216 (18)	2 286 (31)	2 470 (40)
Travailleurs spécialisés	1 807	3 284	3 966	5 173	6 245	7 339 (24)	7 629 (80)	9 055 (137)	10 800 (135)

Source : Données non publiées obtenues de Citoyenneté et Immigration Canada.
Nota : Les chiffres sont fondés sur les permis de travail accordés. Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de travailleurs admis au Canada en provenance du Mexique.

Tableau 4
Flux de travailleurs temporaires vers les États-Unis par catégorie d'admission (à l'exclusions des visas TN)

Catégorie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
H-1B	6 267	5 758	5 742	4 633	3 346	3 527	3 431	4 192
Mutations intrasociétés	4 138	4 194	5 128	5 664	6 140	6 482	7 054	7 037
Visas temporaires pour gens d'affaires	19 839	17 438	15 777	15 322	16 672	24 223	24 406	11 471
Négociants et investisseurs en vertu d'un traité	805	1 904	2 449	2 924	3 103	3 123	2 705	2 620

Source : Département de la justice des États-Unis, *Statistical Yearbook,* Service de l'immigration et de la naturalisation, diverses années.

Le tableau 4 renferme des données sur les visas temporaires accordés à des immigrants canadiens sur une base non permanente dans les catégories autres que TN. Comme nous l'avons indiqué plus haut, les visas d'affaires temporaires sont accordés à des personnes qui participent à des activités commerciales sur une base temporaire et intermittente aux États-Unis. Il n'est pas nécessaire de demander ou d'obtenir un permis de travail. Le visa est d'une durée maximale d'un an, mais chaque voyage d'affaires ne doit pas dépasser six mois. Le détenteur d'un tel visa ne peut pas travailler pour un employeur américain. Ce genre de visa est généralement utilisé pour participer à des conférences ou à des sessions de formation aux États-Unis. Les chiffres plus élevés dans cette catégorie pour 1989 et 1994 sont révélateurs, dans la mesure où ces deux années correspondent à l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA. Il y avait tout lieu de s'attendre à ce que les demandes en vue de participer à des conférences et à d'autres activités visant à expliquer les risques et les occasions d'affaires associés à la libéralisation des échanges soient élevées pendant ces deux années. Manifestement, toute inférence tirée de cette série ne peut avoir qu'un caractère spéculatif en raison du nombre restreint d'observations.

Les visas relatifs à des mutations intrasociétés sont accordés à des cadres de direction, des gestionnaires et des travailleurs possédant des connaissances spécialisées qui sont affectés aux États-Unis pour travailler dans leur entreprise ou dans une société affiliée. Ce visa est valable pour une période pouvant atteindre sept ans dans le cas des cadres et de cinq ans pour les autres employés. L'augmentation de près de 70 p. 100 du nombre de mutations intrasociétés entre 1989 et 1996 se rapproche de façon frappante de la hausse d'environ 76 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis pendant cette période.

Le visa de type H-1B est peut-être le substitut le plus rapproché du visa de catégorie TN, dans la mesure où il recoupe plusieurs groupes de travailleurs spécialisés auxquels s'adresse le visa TN. À cet égard, la baisse absolue du nombre de visas H-1B émis au cours de la période 1989-1996 est un phénomène intéressant qui soulève la possibilité que la hausse du nombre de visas TN s'est peut-être faite en partie aux dépens des visas H-1B, reflétant ainsi la facilité accrue d'obtenir un visa TN.

Les visas émis en faveur de négociants et d'investisseurs se rendant aux États-Unis en vertu d'un traité s'adressent à deux catégories de personnes, comme nous l'avons indiqué plus haut. L'une a trait aux investisseurs qui veulent aller aux États-Unis pour y gérer un investissement personnel important. L'autre catégorie comprend les négociants qui se rendent aux États-Unis pour travailler dans une entreprise dont l'activité commerciale principale se fait avec le pays d'origine du détenteur du visa. Le visa a une durée d'un an et des prolongations d'un an sont possibles. La catégorie des visas d'investisseurs n'est peut-être

pas tellement sensible aux occasions offertes par la libéralisation des échanges, mais la catégorie des visas de négociants devrait l'être. La croissance soutenue des deux catégories jusqu'en 1994, suivie d'une diminution pendant les deux années subséquentes, ne peut pas s'expliquer par l'évolution correspondante des échanges commerciaux bilatéraux, bien que la tendance ne soit pas tellement différente de celle des mutations intrasociétés.

En résumé, les immigrants non permanents qui utilisent des visas de type TN représentent une part croissante du bassin d'immigrants canadiens en séjour temporaire aux États-Unis. En se fondant sur les renseignements disponibles, il est impossible de déterminer la part de l'augmentation du nombre de visas TN qui est directement ou indirectement attribuable à la libéralisation des échanges; toutefois, il y a lieu de croire que le visa TN a déplacé dans une certaine mesure l'utilisation du visa H-1B. Donc, l'incidence nette de la disponibilité du visa TN sur l'évolution des migrations temporaires pourrait être inférieure à ce que l'augmentation du nombre de visas TN en circulation pourrait laisser soupçonner.

À tout événement, on peut faire valoir que la perte correspondante en capital humain, même si tous les détenteurs de visas TN ne revenaient jamais au Canada, serait faible par rapport au stock total de capital humain au Canada.

Autres données

La pertinence de la catégorie des visas TN en tant qu'élément déterminant du flux net d'immigrants canadiens aux États-Unis peut être évaluée à partir d'autres données. À cet égard, la proportion des immigrants canadiens temporaires aux États-Unis qui modifient leur statut pour devenir des résidants permanents pourrait être un indicateur intéressant. Selon une hypothèse simple, ce pourcentage aurait dû augmenter fortement si le motif pour émigrer aux États-Unis avait été d'échapper aux impôts élevés et aux salaires relativement faibles payés au Canada au lieu de participer au processus d'intégration économique nord-américaine pour revenir ensuite au Canada.

Le tableau 5 présente ces proportions pour différentes catégories d'immigrants canadiens non permanents aux États-Unis. On peut y voir que les pourcentages ont augmenté dans chacune des catégories. Dans le cas des mutations intrasociétés et des travailleurs temporaires, la hausse a été très importante (en termes relatifs). Bien sûr, des Canadiens peuvent devenir résidants permanents des États-Unis pour plusieurs raisons, après avoir vécu dans ce pays pendant un certains temps; ces raisons peuvent n'avoir aucun lien avec l'espoir d'un niveau de revenu après impôt plus élevé (ces personnes pourraient avoir noué des liens romantiques avec des résidants américains). Néanmoins, le fait que les pourcentages soient à la hausse pour les travailleurs spécialisés et les gestionnaires (par exemple, les mutations intrasociétés) évoque au moins la possibilité que le marché du travail américain devienne de plus en plus attrayant (tout compte fait) pour les Canadiens les plus spécialisés sur le plan professionnel.

Un autre élément d'analyse qui pourrait être utile à première vue est la comparaison des niveaux de revenu réel après impôt entre des professions semblables au Canada et aux Etats-Unis, pour déterminer si les écarts observés se sont élargis ou refermés de façon systématique au cours des années 90, en reliant ensuite ces écarts à l'évolution des mouvements migratoires bilatéraux. Cette tâche ambitieuse ne fut pas entreprise à cause des difficultés considérables que susciterait la création d'un ensemble de données valable et des contraintes pratiques de temps et de ressources auxquelles nous étions soumis. Les problèmes soulevés par toute tentative de comparaison des niveaux de revenu réel disponible pour des professions semblables dans les deux pays sont illustrés par la difficulté de comparer les taux d'imposition effectifs à des niveaux de revenu semblables — une tâche plus facile à réaliser à première vue. Il est relativement simple d'évaluer les écarts de taux d'imposition marginaux, mais les écarts véritables seront fonction de l'endroit précis où l'on suppose qu'une personne vit aux États-Unis et au Canada. De plus, ce qui importe davantage, il faudrait aussi tenir compte des avantages que procurent les

dépenses gouvernementales. Le poste le plus important à cet égard est celui de l'assurance-maladie. Aux États-Unis, même les personnes de la classe moyenne qui ont des problèmes de santé peuvent trouver extrêmement coûteux d'acquérir une police d'assurance contre la maladie si elles n'ont pas accès à un régime d'assurance collective (généralement parrainé par l'employeur). Une autre question pertinente pour plusieurs Canadiens pourrait être les coûts (privés) plus élevés de l'éducation aux États-Unis. En somme, un niveau de revenu réel plus élevé n'est pas nécessairement assuré pour la plupart des Canadiens qui pourraient envisager de résider en permanence aux États-Unis.

Afin d'en apprendre davantage sur les flux migratoires entre le Canada et les États-Unis, nous avons fait appel à une méthode plus directe sous la forme de deux enquêtes réalisées par courrier électronique. L'une visait des entreprises installées au Canada; les résultats de cette enquête sont présentés dans l'étude de Globerman et Devoretz (1998). L'autre portait sur un échantillon d'entreprises américaines et a été réalisée par l'auteur aux fins de la présente étude. Il convient de souligner que les deux échantillons sont de taille très limitée et ne découlent pas d'une sélection au hasard. Seul un nombre limité de questions furent posées pour éviter d'imposer un fardeau trop lourd aux répondants. Bref, la portée des résultats ne se prêtre peut-être pas à une généralisation. Ils sont donc présentés à titre de renseignements supplémentaires qui pourraient intéresser le lecteur[30].

À partir d'un échantillon initial de 35 entreprises américaines, 18 ont répondu à un questionnaire électronique concernant l'embauche de travailleurs canadiens. Plus de la moitié ont indiqué qu'elles n'avaient fait aucun effort particulier pour recruter des Canadiens et une majorité d'entre elles ont déclaré qu'elles n'avaient pas un nombre significatif de Canadiens à leur emploi. Celles qui avaient embauché des Canadiens ont indiqué qu'elles avaient utilisé le processus d'obtention de visas TN parce qu'il était plus rapide et moins onéreux que les autres catégories de demandes de visas. À cause des coûts élevés de réinstallation, les entreprises qui avaient embauché des Canadiens ont déclaré qu'elles avaient l'intention de les garder à leur emploi pour une période de temps indéfinie.

Tableau 5
Proportion des non-immigrants en provenance du Canada qui deviennent des résidants permanents aux États-Unis

Catégorie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Visiteurs admis en vertu de programmes d'échange	2,01	1,94	1,25	1,90	1,78	1,5	0,88	2,24
Mutations intrasociétés	13,68	12,92	7,72	30,72	31,63	27,78	22,84	37,05
Travailleurs temporaires	4,89	5,30	6,20	13,32	13,37	9,28	7,74	11,59
Étudiants	3,02	4,09	2,78	3,16	4,16	3,81	3,94	5,82
Visiteurs en voyage d'affaires	0,23	0,37	0,46	0,31	0,37	0,30	0,26	0,62
Visiteurs en voyage d'agrément	24,50	20,54	11,21	14,92	21,22	24,35	24,20	31,63

Source : Département de la justice des États-Unis, *Statistical Yearbook,* Service de l'immigration et de la naturalisation, diverses années.

On a demandé aux employeurs américains de déterminer l'importance relative d'un ensemble de facteurs qui leur avaient permis de recruter des travailleurs canadiens. Étant donné la taille très restreinte de l'échantillon — seules 12 entreprises ont répondu à cette question précise — et la diversité des réponses données, il est difficile de tirer des conclusions fiables des résultats obtenus. Néanmoins, il est peut-être utile de mentionner qu'aucun répondant n'a indiqué que la question des impôts plus élevés au Canada était (à leur avis) une raison très importante qui leur avait permis de recruter des Canadiens, tandis que quatre ont déclaré que ce facteur n'avait pas joué. Trois répondants ont souligné que les salaires américains plus élevés avaient été un aspect très important, tandis que six autres ont affirmé que cet élément avait été important. Un seul répondant a mentionné qu'il ne s'agissait pas d'une considération importante. Six répondants ont déclaré que les meilleures perspectives de carrière aux États-Unis étaient une raison très importante, tandis que cinq ont indiqué le contraire. Aucun répondant n'a déclaré que les employés canadiens s'étaient joints à l'entreprise à l'occasion d'une mutation intrasociété et un seul répondant a cité de meilleures possibilités d'éducation et de formation aux États-Unis comme étant un aspect très important.

L'échantillon canadien avait une taille un peu plus limitée (17 employeurs). Moins du tiers des répondants ont indiqué d'emblée qu'ils perdaient un plus grand nombre d'employés hautement qualifiés que par le passé ou qu'ils avaient recours plus fréquemment à des mutations intrasociétés. Un autre tiers des répondants a signalé qu'une légère tendance se dessinait en ce sens. Moins du quart des répondants a déclaré que les employés perdus représentaient des déménagements permanents, et deux des répondants étaient des universités. D'autres répondants ont mentionné que les employés envoyés aux États-Unis ne devaient y faire qu'un séjour temporaire. Un peu plus de la moitié des répondants ont laissé entendre que l'ALE et l'ALENA représentaient une incitation modérée ou forte à envoyer des travailleurs aux États-Unis sur une base temporaire. Comme deux des répondants qui ont déclaré que l'ALE ou l'ALENA ne représentaient pas une incitation modérée ou forte étaient des universités, la pertinence commerciale de la libéralisation des échanges comme facteur qui influe sur les migrations temporaires est probablement sous-évaluée dans cette enquête.

Les employeurs ayant participé à l'enquête ont indiqué clairement que c'était leurs employés les plus jeunes, les plus ambitieux et les mieux formés qui migraient et que ces personnes considéraient leur déplacement comme faisant partie de leur « plan de carrière ». Un peu plus de la moitié des répondants a affirmé que les écarts d'imposition et/ou de revenu représentaient une forte incitation pour se rendre temporairement ou en permanence aux États-Unis (et, pour deux employeurs, en Asie). Environ un tiers a cité le cheminement de carrière comme étant un fort élément d'incitation, lorsque le déplacement comportait une promotion au sein de la société affiliée canadienne au retour.

En résumé, les résultats des deux enquêtes appuient la notion selon laquelle les dispositions de l'ALE et de l'ALENA concernant l'émission de visas ont contribué à faciliter les migrations de Canadiens sur une base temporaire; ils donnent aussi à penser qu'une bonne partie des déplacements dans le secteur privé sont liés à des plans de carrière. Un niveau de revenu après impôt plus élevé est une incitation pour les Canadiens à émigrer, bien que les écarts d'imposition en soi puissent ne pas être un élément crucial. Les Canadiens qui reviennent au Canada peuvent, semble-t-il, s'attendre à des promotions plus rapides et à un revenu plus élevé que s'ils étaient demeurés au Canada — une observation conforme à la notion selon laquelle une expérience professionnelle acquise à l'étranger rend ces travailleurs plus précieux aux yeux de leur employeur canadien. Une fraction des immigrants canadiens cherchent à obtenir le statut de résidant permanent après avoir émigré aux États-Unis, mais on ne sait pas s'ils poursuivaient cet objectif lorsqu'ils ont quitté le Canada.

SOMMAIRE ET CONSÉQUENCES SUR LE PLAN DES POLITIQUES

La principale inquiétude politique que soulèvent l'ALE (au Canada) et l'ALENA (surtout aux États-Unis) est liée au fait que des sorties nettes massives de capitaux entraîneraient des pertes d'emplois considérables dans l'économie locale. La plupart des économistes jugent cette préoccupation irréaliste compte tenu de la tendance historique des échanges commerciaux à se faire sous la forme de transactions intra-industrielles. Dans la même veine, les économistes anticipent que la libéralisation des échanges devrait normalement engendrer une hausse des flux bilatéraux d'investissement (entre le Canada et les États-Unis) par suite d'une spécialisation accrue de la production.

Les théorèmes de Heckscher-Ohlin et de l'égalisation des prix des facteurs postulent que la libéralisation des échanges devrait se traduire par une augmentation des échanges commerciaux (rendue possible par l'avantage comparatif) et que ce commerce accru devrait mener à une égalisation relative et absolue des prix des facteurs entre les partenaires commerciaux. Ce processus implique, à son tour, que l'incitation économique à la migration internationale devrait être atténuée par la libéralisation des échanges; toutefois, les théories modernes de l'entreprise multinationale mettent l'accent sur le rôle joué par la mobilité internationale des facteurs en facilitant la capture des gains provenant des échanges. Dans ce contexte, dans la mesure où la libéralisation des échanges contribue à créer des gains importants (à la marge) provenant des échanges commerciaux, elle peut favoriser une plus grande mobilité internationale du travail.

Il est extrêmement difficile de déterminer la mesure dans laquelle la libéralisation des échanges à l'échelle nord-américaine a eu un impact sur les flux migratoires. Certes, la mise en place de nouvelles modalités d'émission de visa pour les travailleurs temporaires en vertu de l'ALE et de l'ALENA a facilité et réduit sensiblement les coûts de la migration des travailleurs spécialisés et des gestionnaires de part et d'autre. De plus, les données montrent une croissance forte et régulière de l'immigration temporaire liée à l'émission des nouveaux visas TN. Mais, il est beaucoup plus difficile de déterminer si cette dernière forme de migration est directement associée aux nouvelles modalités de production favorisées par la libéralisation des échanges ou si elle sert de « porte ouverte » pour opérer un arbitrage des écarts de taux d'imposition, de coût de la vie, d'échelle salariale, etc., entre les deux pays.

Dans la mesure où la migration temporaire de travailleurs canadiens spécialisés aux États-Unis grâce aux visas TN est motivée par des considérations telles que le besoin de faciliter les échanges à long terme avec les États-Unis ou l'acquisition de compétences plus coûteuses (ou impossibles) à obtenir sur le marché canadien, il y a tout lieu de croire au premier abord que ces migrations auront pour effet de stimuler le bien-être dans l'économie canadienne. Les répercussions sur le bien-être de certaines autres causes possibles des migrations sont plus difficiles à établir; toutefois, il ne faudrait pas conclure qu'elles sont nécessairement défavorables à long terme.

Selon notre interprétation des données disponibles, au moins une partie de l'augmentation des migrations temporaires de Canadiens aux États-Unis dans les années 90 a été associée à des ajustements suscités par la libéralisation des échanges. D'autres facteurs peuvent aussi avoir joué, dont l'amélioration des perspectives de carrière. Dans la mesure où les Canadiens améliorent leur productivité sur le marché du travail américain et qu'ils reviennent au Canada avec de meilleures compétences, l'économie canadienne profitera probablement de retombées positives nettes. Certains résultats d'enquêtes indiquent que cet aspect pourrait fort bien jouer un rôle important dans un grand nombre de cas. Une autre raison que les médias montent souvent en épingle est le fardeau fiscal plus élevé au Canada. Dans les faits, les données fragmentaires provenant des enquêtes ont tendance à réduire l'importance de ce facteur.

On ne peut tirer de cette étude des conclusions rigoureuses ou de vaste portée sur le plan des politiques; toutefois, il semble approprié de présenter un certain nombre d'observations. D'abord, l'émigration nette de Canadiens liée aux modalités d'émission de visas prévues dans l'ALENA n'est pas nécessairement préjudiciable à l'économie canadienne. Il pourrait fort bien en résulter un avantage à long terme. Cette considération ainsi que le nombre relativement limité de travailleurs canadiens spécialisés qui émigrent (à l'heure actuelle) aux les États-Unis doivent inciter à la prudence avant de présenter la question des migrations temporaires comme une urgence économique nationale.

Dans la même ligne de pensée, les taux d'imposition au Canada et la compression de la structure salariale dans de nombreuses organisations canadiennes peuvent être préjudiciables à la croissance économique, mais la mise en place de mesures de politiques visant à modifier ces caractéristiques ne doit pas nécessairement être justifiée par le départ de travailleurs spécialisés à l'étranger. Bien sûr, si les politiques en question ont des effets préjudiciables à long terme sur l'économie canadienne, comme je pense que c'est le cas des taux marginaux d'imposition élevés au Canada, elles devraient être modifiées sans égard au fait que les réformes pourraient, à la marge, décourager les flux nets d'émigration.

Une question intéressante et non résolue est pourquoi les organisations du secteur privé au Canada ne font pas davantage pour offrir de meilleures perspectives de carrières à leurs employés jeunes et prometteurs[31]. Un argument souvent évoqué est que les entreprises canadiennes ne peuvent verser à leurs employés hautement spécialisés des salaires aussi élevés que ceux de leurs homologues américains, parce qu'elles seraient aussi tenues d'augmenter les salaires de leurs employés moins productifs. Si tel est le cas, il s'agit là d'une rigidité sur le marché du travail du secteur privé au Canada qui pourrait être très sérieuse et il faudrait se pencher sur les causes de ce problème. Si cette situation traduit tout simplement le fait que les travailleurs canadiens ont des niveaux de productivité plus élevés lorsqu'ils sont à l'emploi d'entreprises américaines, les migrations internationales ne sont plus alors qu'une autre manifestation de la spécialisation internationale de la production.

NOTES

1 Voir, par exemple, Greenspon (1998).

2 Pour un exemple de cet argument dans le contexte de l'évaluation de l'ALENA avant sa mise en œuvre, voir Hufbauer et Schott (1992).

3 Les travaux pertinents dans ce domaine sont trop nombreux pour que l'on puisse les résumer ici; toutefois, les diverses études contenues dans l'ouvrage publié sous la direction de Fry et Radebaugh (1991) et dans celui de Rugman (1994) illustrent l'accent mis par les chercheurs sur les flux d'immobilisations en capital.

4 Parmi les travaux récents figurent deux études de Devoretz et Laryea (1997 et 1978).

5 Même l'application de modèles d'équilibre général calculables nécessite l'utilisation de nombreuses hypothèses et simplifications. Voir, par exemple, Deardorff et Stern (1991).

6 On peut trouver des modèles plus techniques des liens entre la libéralisation des échanges et ses effets sur le marché du travail dans la plupart des manuels d'économie internationale.

7 Le modèle de Heckscher-Ohlin permet d'isoler l'influence de l'abondance relative d'un facteur sur la répartition de l'avantage comparatif entre les pays en supposant, entre autres choses, que la demande et les conditions technologiques sont semblables dans les divers pays.

8 Pour une démonstration relativement simple de l'égalisation absolue des prix des facteurs dans le contexte de ces hypothèses, voir Salvatore (1998, p. 145).

9 Mundell (1957) présente un exposé de la thèse classique du commerce en tant que substitut pour les mouvements migratoires.

10 Head et Ries (1998) ont récemment présenté des preuves empiriques à ce sujet.

11 Voir Klein, Crawford et Alchian (1978) pour une analyse originale de la façon dont des agents indépendants peuvent avoir un comportement opportuniste à l'endroit de leurs partenaires commerciaux après la conclusion d'ententes commerciales. Il existe un grand nombre de travaux consacrés à la définition des coûts de transaction, leur détermination et leur pertinence pour l'organisation et le fonctionnement des marchés. Pour un survol de ces études, voir Williamson (1979 et 1985).

12 Franco (1973) présente une description de la méthode de dotation par stages (modèle de cycle de vie). Il va sans dire que, dans la mesure où l'investissement étranger direct est un substitut pour le commerce, les mutations de personnel à l'étranger représentent aussi un substitut pour le commerce; toutefois, les preuves empiriques donnent à penser que l'investissement étranger direct est (tout compte fait) un élément complémentaire du commerce (Caves, 1996). Donc, « l'exportation et l'importation » d'employés à forte intensité de capital humain parmi les filiales des multinationales constituent aussi un élément complémentaire du commerce.

13 Dans les faits, le Canada devrait jouir d'une intensité relative en capital humain dans certaines activités mais pas dans d'autres. Par exemple, le Canada possède un important capital humain

dans les activités liées aux transports et aux communications, comme en témoignent les réussites d'entreprises comme Bombardier et Northern Telecom sur les marchés internationaux. Par ailleurs, on peut soutenir que les États-Unis possèdent une plus grande abondance de capital humain en termes absolus et relatifs que le Canada dans des secteurs d'activité comme les logiciels et les produits pharmaceutiques.

14 Svennson (1996) a donné un aperçu du caractère potentiellement complexe de la relation entre l'IED et le commerce international.

15 Il existe aussi des études qui s'intéressent à la question plus vaste de savoir si l'augmentation de l'immigration contribue à promouvoir une expansion des échanges, comme celle de Head et Ries (1998) que nous avons citée plus haut; mais, comme nous l'avons déjà signalé, ce sujet ne semble pas particulièrement pertinent dans le contexte de la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis.

16 L'Europe des Six (CE-6) comprend les six pays membres de la Communauté européenne au moment de sa création.

17 Voir Globerman et Devoretz (1998).

18 Comme nous le verrons plus loin, la plupart des mouvements migratoires reliés à des séjours temporaires durant la période postérieure à l'ALE ont mis en cause des déplacements du Canada vers les États-Unis. Par conséquent, il semble approprié de mettre l'accent sur les formalités de visa aux États-Unis.

19 Le critère appliqué dans ce cas-ci prévoit que le salaire payé à un immigrant non permanent devrait être égal ou supérieur au salaire payé pour ce type d'emploi dans le secteur géographique.

20 C'est en consultant le site web du cabinet d'avocat de Joseph C. Grasmick (www.grasmick.com/prof.htm) que nous avons recueilli des précisions concernant les visas de types B, E et L.

21 Le lecteur intéressé est invité à consulter Globerman et Shapiro (1997).

22 À titre d'exemple, signalons que les exportations américaines vers le Canada (en dollars courants américains) se sont accrues d'environ 80 p. 100 entre 1990 et 1997, tandis que les importations américaines en provenance du Canada augmentaient de près de 83 p. 100.

23 Voir Gould (1998) pour une analyse de ces observations.

24 Le visa de type TC est le visa temporaire créé en vertu de l'ALE. Il a été remplacé par le visa de type TN lors de la mise en œuvre de l'ALENA. Pour faciliter la présentation, nous désignerons les visas de type TC ou TN par la seule expression « visa TN ».

25 Il est possible que cette perte puisse être compensée par des transferts et des dons faits par l'immigrant à des parents et des institutions dans le pays d'origine (l'alma mater de l'immigrant) à partir de la richesse accumulée dans le pays d'accueil. Le phénomène du rapatriement des revenus par des immigrants qui se déplacent d'un pays développé à un autre n'a pas, à ma connaissance, été bien étudié.

26 La cessation graduelle et l'arrêt des opérations militaires au Viêt-nam peuvent aussi expliquer la baisse de l'immigration permanente d'Américains vers la fin des années 70 et par la suite.

27 Ces estimations sont tirées de l'étude de Devoretz (1998).

28 Selon mon interprétation, les données sur les migrations temporaires de Canadiens vers les États-Unis en vertu des formalités d'obtention de visas TC et TN représentent le nombre de passages à la frontière et non le nombre de personnes distinctes ayant traversé la frontière. Comme le nombre moyen de passages à la frontière par immigrant n'est pas connu, les données du tableau 2 constituent, au mieux, une approximation indirecte du nombre véritable d'immigrants distincts admis en vertu de visas TC et TN; toutefois, il n'y a aucune raison, à première vue, qui nous permettrait de croire que le nombre moyen de passages par immigrant (ou par conjoint et famille) s'est accru au cours de la période étudiée. On peut donc soutenir que la croissance indiquée par la série présentée dans le tableau 2 représente un indicateur raisonnable de l'augmentation du nombre d'immigrants temporaires distincts munis de visas TC ou TN admis aux États-Unis.

29 Il fut impossible d'établir avec certitude le nombre précis d'Américains entrés au Canada en vertu des dispositions de l'ALE/ALENA régissant l'émission de visas de travail temporaire.

30 On peut obtenir sur demande, auprès de l'auteur, des précisions sur le choix des entreprises et la méthode utilisée pour communiquer avec elles, la conception du questionnaire et les échantillons de répondants.

31 La marge de manœuvre des organisations du secteur public comme les universités est sérieusement gênée par les questions de permanence et les restrictions institutionnelles connexes, dans l'éventualité où elles voudraient mettre en place des régimes de rémunération différenciée fondés sur le rendement.

BIBLIOGRAPHIE

Blank, S., « The Emerging Architecture of North America », paru dans *Beyond NAFTA: An Economic, Political and Sociological Perspective*, publié sous la direction de A. R. Riggs et T. Velk, The Fraser Institute, Vancouver, 1993, p. 22-35.

Blomström, M., A. Kokko et S. Globerman, « Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The North American Experience », Stockholm School of Economics, document reprographié, 1998.

Cave, R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, deuxième édition, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

Deardorff, A. V. et R. M. Stern, « Impact of the Tokyo Round and U.S. Macroeconomic Adjustments on North American Trade », paru dans *The Dynamics of North American Trade and Investment*, publié sous la direction de C. W. Reynolds, L. Waverman, et G. Bueno, Stanford University Press, Stanford, 1991, p. 12-43.

Devoretz, D., « Facts, Policy and Politics of Canada's Recent Brain Drain Experience », exposé présenté à la Fraser Institute Conference on the Brain Drain: Causes, Consequences and Policy Response, Vancouver, le 13 novembre 1998.

Devoretz, D. et S. Laryea, « Are We Losing It? Canada's Brain Drain to the United States: New Evidence from the 1990s », Université Simon Fraser, document reprographié, 1997.

Devoretz, D. et S. Laryea, « Canadian Human Capital Transfers: The USA and Beyond », exposé présenté à la Fraser Institute Conference on the Brain Drain: Causes, Consequences and Policy Response, Vancouver, le 13 novembre 1998.

Franko, L., « Who Manages Multinational Enterprises? », *Columbia Journal of World Business*, vol. 8, été 1973, p. 30-42.

Fry, E. H. et L. H. Radebaugh, *Investment in the North American Free Trade Area: Opportunities and Challenges*, ouvrage collectif, Kennedy Center Publications, Provo (UT), 1991.

Gaston, N. et D. Treffler, « The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *Canadian Journal of Economics*, vol. XXX, n° 1, 1997, p. 18-41.

Globerman, S. et D. Devoretz, « Trade Liberalisation and the Migration of Skilled Workers », Université Simon Fraser, Vancouver, document reprographié, 1998.

Globerman, S. et D. Shapiro, « Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada », Industrie Canada, Ottawa, document de travail n° 24, 1998.

Gould, D. M., « Has NAFTA Changed North American Trade? », *Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review*, premier trimestre, 1998, p. 21-29.

Greenspon, E., « Why Some of Our Brightest are Heading South », *The Globe and Mail*, le 28 février 1998, p. 1.

Head, K. et J. Ries, « Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 31, n° 1, 1998, p. 47-62.

Hufbauer, G. C. et J. J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1992.

Klein, B., R. G. Crawford et A. Alchian, « Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process », *Journal of Law and Economics*, vol. 21, 1978, p. 297-326.

Markusen, J. R., « Factor Movements and Commodity Trades as Complements », *Journal of International Economics*, 1983, p. 341-356.

Molle, W. et A. V. Mourik, « International Movements of Labour Under Conditions of Economic Integration: The Case of Western Europe », *Journal of Common Market Studies*, vol. XXVI, n° 3, 1988, p. 317-339.

Mundell, R. A., « International Trade and Factor Mobility », *The American Economic Review*, vol. 47, 1957, p. 321-335.

Rao, S., M. Legault et A. Ahmed, « Les multinationales canadiennes: analyse de leurs activités et résultats », paru dans *Les multinationales canadiennes*, publié sous la direction de S. Globerman, The University of Calgary Press, Calgary, 1994, p. 63-126.

Rugman, A. M., *Foreign Investment and NAFTA*, ouvrage publié en collaboration, University of South Carolina Press, Columbia, 1994.

Salvatore, D., *International Economics*, sixième édition, Prentice-Hall, Upper Saddle River (N.J.), 1998.

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

Straubhaar, T., « International Labour Migration Within a Common Market: Some Aspects of EC Experience », *Journal of Common Market Studies*, vol. XXVII, 1988, p. 45-61.

Svennson, R., « Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 132, n° 2, 1996, p. 304-329.

United States Department of Commerce, *The Economic Effects of NAFTA*, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1997.

United States Department of Justice, *Statistical Yearbook*, Immigration and Naturalization Service, Washington (D.C.), U.S. Government Printing Office, diverses années.

Waverman, L., « The NAFTA Agreement: A Canadian Perspective », paru dans *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis*, publié sous la direction de S. Globerman et M. Walker, The Fraser Institute, Vancouver, 1993, p. 32-59.

Williamson, O. E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York, 1985.

_____, « Transactions-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations », *Journal of Law and Economics*, vol. 22, 1979, p. 233-261.

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N° 1 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment John Knubley, Marc Legault et P. Someshwar Rao, 1994.

N° 2 **Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment P. Someshwar Rao, Marc Legault et Ashfaq Ahmad, 1994.

N° 3 **Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.

N° 4 **L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises**, Gilles Mcdougall, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.

N° 5 **La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents**, Ross Finnie, École d'administration publique, Université Carleton et Statistique Canada, 1995.

N° 6 **La mesure du coût d'observation lié aux dépenses fiscales : les stimulants à la recherche-développement**, Sally Gunz, Université de Waterloo, Alan Macnaughton, Université de Waterloo, et Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 7 **Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord**, P. Someshwar Rao et Clifton R. Lee-Sing, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 8 **L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao et Colleen Barnes, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 9 **Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 10 **R-D et croissance de la productivité dans le secteur manufacturier et l'industrie du matériel de communications au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.

N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.

N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse microéconomique**, Sunder Magun, Applied International Economics, 1996.

N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1997.

N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.

N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles Mcdougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.

N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.

N° 18 **Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique,** Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, 1997.

N° 19 **Retombées de la R-D entre industries et en provenance des États-Unis, production industrielle et croissance de la productivité au Canada,** Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 20 **Technologie de l'information et croissance de la productivité du travail : analyse empirique de la situation au Canada et aux États-Unis,** Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 21 **Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada,** Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 22 **La structure de la fiscalité des sociétés et ses effets sur la production,** les coûts et l'efficience, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 23 **La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique,** Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 24 **Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada,** Steven Globerman, Université Simon Fraser et Université Western Washington, et Daniel Shapiro, Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 25 **Une évaluation structuraliste des politiques technologiques – Pertinence du modèle schumpétérien,** Richard G. Lipsey et Kenneth Carlaw, Université Simon Fraser, avec la collaboration de Davit D. Akman, chercheur associé, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 26 **Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada,** Richard A. Cameron, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 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, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 28 **Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie,** Surendra Gera et Wulong Gu, Industrie Canada, et Zhengxi Lin, Statistique Canada, 1999.

N° 29 **L'écart de productivité entre les entreprises canadiennes et américaines,** Frank C. Lee et Jianmin Tang, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

N° 30 **Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil,** Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct,** Lorraine Eden, Université Carleton, 1994.

N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales,** Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques,** Ronald J. Daniels, Faculté de droit, Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires, Université de l'Alberta, 1996.

N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC,** Ronald Hirshhorn, 1996.

N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, 1997.

N° 6 **Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

N° 1 **Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays**, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald et Christopher Wilkie, 1994.

Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions, Industrie Canada, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes et John Knubley, 1994.

N° 2 **Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada**, Julian Birkinshaw, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 3 **Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Université Carleton, et Sunder Magun, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa et Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 4 **Écarts hommes/femmes dans les programmes universitaires**, Sid Gilbert, Université de Guelph, et Alan Pomfret, King's College, Université Western Ontario, 1995.

N° 5 **La compétitivité : notions et mesures**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, 1995.

N° 6 **Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la R-D : le crédit d'impôt à la RS&DE**, G. Bruce Doern, École d'administration publique, Université Carleton, 1995.

N° 7 **La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative**, Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Direction de l'économique et des affaires internationales, Bureau de la politique de concurrence, Industrie Canada, 1995.

N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien de recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien de recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa, et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Industrie Canada, 1995.

N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Industrie Canada, 1996.

N° 15 **Les charges sociales et l'emploi : un examen de la documentation**, Joni Baran, Industrie Canada, 1996.

N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise,** Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, 1997.

N° 17 **La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur,** Peter Hardi et Stephan Barg, avec la collaboration de Tony Hodge et Laszlo Pinter, Institut international du développement durable, 1997.

N° 18 **Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada,** Ramesh Chaitoo et Michael Hart, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton, 1997.

N° 19 **Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur,** E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 20 **Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance,** David Caldwell et Pamela Hunt, Centre de conseils en gestion, dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, 1998.

COLLECTION LE CANADA AU 21e SIÈCLE

N° 1 **Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà,** J. Bradford De Long, Université de la Californie, Berkeley, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 2 **Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne,** Randy Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 3 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années,** Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (DC), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 4 **Les tendances démographiques au Canada, 1996-2006 : les répercussions sur les secteurs public et privé,** David K. Foot, Richard A. Loreto et Thomas W. McCormack, Madison Avenue Demographics Group, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 5 **Investissement : les défis à relever au Canada,** Ronald P. M. Giammarino, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 6 **Visualiser le 21e siècle – Investissements en infrastructure pour la croissance économique, le bien-être et le mieux-être des Canadiens,** Christian DeBresson, Université du Québec à Montréal, et Stéphanie Barker, Université de Montréal, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 7 **Les conséquences du changement technologique pour les politiques de main-d'oeuvre,** Julian R. Betts, Université de la Californie à San Diego, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 8 **L'économie et l'environnement : L'expérience récente du Canada et les perspectives d'avenir,** Brian R. Copeland, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 9 **Réactions individuelles à l'évolution du marché du travail au Canada,** Paul Beaudry et David A. Green, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 10 **La réaction des entreprises – L'innovation à l'ère de l'information,** Randall Morck, Université de l'Alberta, et Bernard Yeung, Université du Michigan, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 11 **Institutions et croissance – Les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité,** Ronald J. Daniels, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION PERSPECTIVES SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

N° 1 **La fabrication dans les pays de petite taille peut-elle survivre à la libéralisation du commerce? L'expérience de l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis**, Keith Head et John Ries, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 2 **Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada**, Walid Hejazi et A. Edward Safarian, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 3 **Libéralisation des échanges et migration de travailleurs qualifiés**, Steven Globerman, Université Western Washington et Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

PUBLICATIONS CONJOINTES

Capital Budgeting in the Public Sector, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Infrastructure and Competitiveness, en collaboration avec l'Institut John Deutsch, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada, en collaboration avec l'Institut C. D. Howe, sous la direction de Jamie Benidickson, G. Bruce Doern et Nancy Olewiler, 1994.

Pour obtenir des exemplaires de l'un des documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche, veuillez communiquer avec le :

Responsable des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704
Fax : (613) 991-1261
Courriel : mepa.apme@ic.gc.ca