

2009-03-23

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Commerce, salaires et productivité

par Kristian Behrens, Giordano Mion, Yasusada Murata et Jens Südekum

NBB Working Paper No 161 – Research Series

Au cours de ces dix dernières années, des recherches empiriques menées sur le commerce international ont révélé l'existence d'une hétérogénéité importante parmi les entreprises en termes de productivité, même au sein de secteurs étroitement définis. Seule une faible proportion des entreprises se livre au commerce international. Ces entreprises diffèrent à maints égards de celles dont les activités sont purement nationales. En effet, les sociétés exportatrices sont généralement de plus grande taille et plus productives que les sociétés non exportatrices. Ces différences de productivité entre les entreprises constituent des canaux par lesquels la libéralisation du commerce génère des gains de productivité agrégés, en contraignant les sociétés les moins efficaces à quitter le marché et en transférant des parts de marché d'entreprises moins productives à des entreprises plus productives.

Ces caractéristiques observées au niveau des entreprises étant intrinsèquement incompatibles avec le paradigme de « l'entreprise représentative » qui a dominé la théorie du commerce international pendant des décennies, plusieurs modèles comprenant des entreprises hétérogènes ont récemment été proposés. Dans ses travaux, Melitz (2003) élargit le modèle du commerce intra-industriel de Krugman (1980) pour étudier les différences de productivité entre les entreprises. Bien que le modèle de Melitz (2003) nous ait permis de mieux comprendre les redistributions intra-industrielles au sein des échanges internationaux, il convient de noter qu'il repose sur deux postulats restrictifs : l'égalisation des prix des facteurs et l'élasticité de substitution constante. Ces principes ne concordent pas avec de nombreuses études empiriques récentes.

Il n'existe pas, à notre connaissance, de modèle d'équilibre général complet comprenant des entreprises hétérogènes dans lesquelles les salaires et les marges bénéficiaires sont endogènes et ne doivent pas être égalisés entre les différents pays. C'est pourquoi la première partie de ce document est consacrée à la création d'un tel cadre théorique. Pour ce faire, nous développons le modèle récemment établi par Behrens et Murata (2007) afin de tenir compte de l'hétérogénéité des entreprises et des pays, qui peuvent différer en termes de taille, d'accessibilité et de distribution de la productivité sous-jacente. Malgré la multitude des effets et des mécanismes économiques pris en compte, notre modèle reste fort maniable, ce qui en fait un outil d'investigation particulièrement utile. Ainsi, dans la deuxième partie de notre étude, nous confrontons notre modèle à la réalité et nous le quantifions au moyen d'une base de données bien connue sur les flux d'échanges commerciaux interrégionaux entre les États américains et les provinces canadiennes.

Ce modèle quantifié s'avère particulièrement opérationnel, car il permet d'évaluer avec précision de quelle manière et par quels canaux économiques de nombreux chocs exogènes affecteraient les différentes provinces canadiennes et les États américains. Nous proposons deux « analyses contrefactuelles ». Tout d'abord, nous simulons les effets de la suppression des distorsions commerciales entre le Canada et les États-Unis. Dans ce cas, le commerce international se développerait de manière considérable. Ensuite, nous quantifions également les impacts au niveau régional que cette suppression totale de la frontière entre le Canada et les États-Unis aurait sur d'autres variables économiques fondamentales. Nous montrons plus particulièrement que chaque région connaîtrait un accroissement de sa prospérité, puisque la productivité moyenne augmenterait et la diversité des produits se développerait partout. Tout naturellement, certaines régions en profiteraient cependant plus que d'autres.

Dans notre seconde analyse contrefactuelle, nous étudions la manière dont la taille des marchés locaux affecte l'équilibre par le biais de changements au niveau des populations régionales. Pour ce faire, nous maintenons les frictions commerciales à leur niveau initial et nous évaluons la manière dont les changements au niveau des populations observés entre 1993 et 2007 affectent les différents États et provinces. Nous estimons que ce sont les provinces de l'ouest du Canada et les États du sud des États-Unis qui en bénéficient le plus en termes de productivité et de salaires, tandis que des petites régions périphériques, telles que Terre-Neuve, sont susceptibles de voir leur productivité et leur prospérité régresser.

Par ailleurs, notre cadre théorique peut servir de base pour l'inclusion d'une productivité déterminée de manière endogène dans des modèles d'équilibre général calculables moins stylisés destinés à l'analyse des politiques économiques et nous soutenons fortement son utilisation à cette fin.