

CONTINENTALISATION
Cahier de recherche 95-7
Juillet 1995

Les effets attendus de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)

Une recension des études

Afef Benessaïeh

Groupe de recherche sur l'intégration continentale
Département de science politique
UQAM, C.P. 8888, suc. centre-ville
Montréal, H3C 3P8
<http://www.unites.uqam.ca/gric/>

Décennie d'ouverture des frontières et de constructions régionales, les années 90 voient la consécration de la logique d'expansion du capitalisme, qui réconcilie à la fois les théoriciens de l'offre comme ceux de la demande, dans un contexte qui demeure absolument néo-libéral. Avec les perspectives d'économies d'échelle mises sur la table par l'effritement des frontières, la production massive est stimulée. Avec la croissance économique générale qui est visée, la demande est soutenue.

La création d'une zone de libre-échange correspond généralement aux objectifs économiques suivants: l'accès prévisible au marché du partenaire, la possibilité de réaliser des économies d'échelles avec un marché élargi et les effets d'ajustements qui permettent aux entreprises de rationaliser leur production pour devenir plus compétitives. Le contexte et la finalité ultime de ces objectifs relèvent d'une logique classiquement articulée. Les objectifs économiques visés à travers la libéralisation des échanges se réalisent dans un contexte de restriction de l'interventionnisme étatique. Cet ensemble de mécanismes de libération des forces du marché stimule la croissance économique.

Si l'on partage le point de vue selon lequel les firmes, quelle que soient leur ampleur et la portée de leurs activités, demeurent nationales, alors le libre-échange est une stratégie commerciale qui vise à pourvoir les entreprises d'une plus grande marge de manoeuvre, tant au niveau du processus de production que celui de la mise en marché. Cette stratégie amène la croissance économique nationale par le développement commercial, grâce à l'action des firmes domestiques qui puisent à même le marché élargi pour prendre de l'expansion sur le marché mondial. Elle a pour moyens les restructurations économiques et industrielles et pour finalité un double objectif: la croissance et la compétitivité.

Fruit de cette stratégie, l'Accord de libre-échange nord américain (ALÉNA) légitimise l'intégration économique de trois partenaires commerciaux. Plus qu'une simple formalité juridique, l'accord se justifie par un souci de mieux commercer, de commercer d'avantage et d'aller commercer ailleurs. De plus, l'accord sous-tend des préoccupations politiques nationales.

De nombreux économistes sont intervenus dans le débat sur les conséquences de l'ALÉNA. La plupart ont souligné avec enthousiasme les bénéfices générés par l'accord, voire le peu de coûts qu'il occasionne. Dans cette recension, nous allons dégager les arguments mis en valeur pour vanter l'entente. Ceux-ci se confondent souvent avec les impacts de l'ALÉNA. Il y a quelque chose d'éthique dans la position des économistes favorables à l'entente. Le parti-pris qu'ils défendent parfois mathématiquement est classique: le libre-échange amène la croissance et le bien-être économique pour tous. Entre chacune de ces variables, les ajustements économiques requis sont tout au plus transitoires.

Le texte qui suit est divisé en trois grandes sections. Dans la première, nous ferons un retour sur les évaluations qui ont été faites de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ).

Cette retrospective fait sens dans la mesure où un des objectifs fondamentaux de l'ALÉNA est, du point de vue canadien, de préserver les avantages de l'ALÉ. Nous aborderons par la suite les études mathématiques qui ont analysé les conséquences de l'ALÉNA. Puis nous terminerons ce rapport par un chapitre rassemblant les études quantitatives et qualitatives (non mathématiques), qui ont vanté les lendemains du libre-échange continental. Sont inclus dans cette section les textes qui se sont démarqués par leurs positions critiques, le plus souvent nourries de préoccupations sociales.

effets d'ajustements se traduira par des gains plus substantiels à long terme.

¹ Pauly décrit cet environnement macro-économique comme suit: récession, politiques monétaires canadiennes restrictives et changements internationaux importants (chute du bloc soviétique, réunification allemande, guerre du Golfe).

ceux pour lesquels les importations ont le plus augmenté, soit, le vêtement, le meuble, les produits laitiers et la viande. L'auteur en conclut, un peu incongrûment, que le libre-échange est une substitution

Sans entrer plus loin dans le détail d'une description sectorielle des performances commerciales réalisées sous le libre-échange, ajoutons que pour le spécialiste du C.D Howe, si le libre-échange n'a pas encore significativement été à l'origine de créations d'emplois, il n'est pas sûr que les pertes lui soient

⁶ Toutefois, celles qui ont eu lieu dans les secteurs où les importations ont le plus amplement progressé ont été effectivement causées par la compétition américaine.

² Schwanen (1992 et 1993) et Lipsey, Schwanen et Wonnacott (1994).

³ Au niveau de son commerce avec le reste du monde, le Canada a enregistré une hausse de 1,9% de ses exportations de produits libéralisés par l'entente et de 10,1% de ses importations de produits libéralisés. Ensuite, les exportations de produits non libéralisés par l'entente ont connu une hausse de 9% vers les États-Unis. Les importations de cette catégorie

Source: Lipsey, Schwanen et Wonnacott (1994), p.151. Nous avons des réserves sur ces chiffres car, lorsqu'ils sont repris par Waverman (1993), p.43, celui-ci les divise en volume de biens et services et les résultats nous donnent: 16,2% d'augmentation des marchandises libéralisées vers les É.U et 14% d'importations... Les subtilités du calcul de Schwanen, Lipsey et Wonnacott nous échappent. Nous pensons que les auteurs ont utilisé des chiffres bruts, desquels ils n'ont pas déduit l'apport de l'ALÉ, qui, par ailleurs, est estimé aux alentours du

⁴ Comme celles de la transformation des ressources naturelles, des industries de hautes-technologies et le secteur des services. Pour une description plus exhaustive, voir Schwanen (1993).

⁵ Wonnacott (1988). Dans cet article, l'auteur décrit les impacts majeurs de l'accord sur le secteur automobile, qui sont minimes parce que le Pacte de l'auto est maintenu et même amélioré, en terme, notamment, de contenu d'origine.

⁶ Schwanen ne donne pas de chiffres sur les pertes ou les gains d'emplois canadiens. Il se contente de reprendre une étude préliminaire du Conseil économique du Canada qui estimait que 188 000 emplois allaient disparaître sous le libre-échange, compensés par 439 000 emplois créés, soit une augmentation nette de 251 000. (Schwanen, 1992, p. 3 et Conseil

Entre 1989 et 1993, les pertes d'emplois au Canada se sont chiffrées à 880 000. La plupart des économistes estiment que 5 à 15% (soit de 40 000 à 130 000) de ce nombre es attribuable aux effets de

7

Les effets d'une libéralisation du commerce entre les États-Unis et le Canada ont été différemment estimés, d'un économiste à l'autre.⁸ D'un point de vue canadien, ces résultats varient entre -0,4% et environ 9% de croissance du PNB, avec une moyenne frôlant le consensus de l'ordre du 2 à 3%.⁹ Face à cet échantillon relativement peu homogènes, on serait tenté de conclure de suite au peu

Le principal impact d'un accord de libre-échange bilatéral résulterait dans la possibilité pour les entreprises de réaliser des économies d'échelles, c'est-à-dire de produire plus, à un moindre coût, grâce à

¹⁰ «En ce qui a trait aux biens manufacturés pouvant bénéficier d'économies d'échelle et d'autres avantages d'une grand marché, on ne sait pas très bien comment les industriels canadiens, disposant d'un marché intérieur d'environ 25 millions de personnes, peuvent faire concurrence aux producteurs japonais, américains ou européens qui ont accès en franchise à des marchés de plus de 100 millions de personnes», soulignait Ronald J. Wonnacott dans un article pour la Commission Mcdonald.

Selon une logique économique classique, augmenter la productivité tout en réduisant les coûts de production génère des bénéfices pour l'entreprise. Celle-ci peut alors réduire ses prix de vente ou augmenter les salaires de ses employés. Ou les deux. Les défenseurs du libre-échange tablent sur l'accroissement des salaires pour lier la plus grande efficacité des firmes à une hausse des revenus de la main d'oeuvre, ce qui est tout à fait hypothétique.

Lorsqu'on lie libre-échange et croissance, c'est moins par la question des salaires que celle des prix à la consommation qui fait le pont entre les deux. Consommant plus à un moindre prix, ce sont les individus qui, par leur comportement, soutiennent la demande et jouent un rôle primordial en faveur de la croissance économique nationale. «As trade barriers and consumer prices fall, real disposable income rises. If consumer spending increases, and the economy is operating at less than full employment, then

⁷ Waverman (1993), pp. 49-50. Le pourcentage le plus élevé (15%) est le sien.

⁸ Voir Wonnacott (1987), qui livre à un bon compte-rendu des estimations économétristes d'auteurs comme Harris, Whalley, Brown et Stern.

⁹ Wonnacott (1987) souligne dans son ouvrage (pp. 24-31) que les résultats les plus pessimistes proviennent de l'étude de Brown et Stern datée de 1987. Les chiffres les plus encourageants sont issus des calculs de Harris et Cox, tirés de leur étude de 1984. En moyenne, souligne l'auteur, les résultats empiriques sont de l'ordre du 1%.

¹⁰ Spécialement pour le Canada qui aura accès à un marché de 250 millions d'habitants, donnant, pour sa part, un accès à son marché domestique comptant 27 millions de consommateurs.

the results should be an increase in real GDP, a gain that would reinforce the gains from reallocation of ressources according to comparative advantage and from economies of scale.»¹¹

4. Les ajustements

Le libre-échange donne aux entreprises l'opportunité d'exporter d'avantage sur les marchés mondiaux, tout en étant plus compétitives (par rapport aux firmes étrangères) sur leurs marchés domestiques. De plus, «the FTA may significantly reduce Canadian ajustment from Europe's 92 initiative. By integrating economically with the United States, Canada may share the U.S capacity to resist any closure of exports through "Fortress Europe" tendencies, and by having rationalized before Europe, Canada may find it easier to meet stronger European competitiveness in its own and third-country markets.»¹²

La réduction des barrières tarifaires entraîne généralement un amélioration à long terme de l'efficacité économique. Cette efficacité accrue est la conséquence:

- Des ajustements à l'intérieur des industries, où les firmes se spécialisent d'avantage dans certaines productions, qu'elles fabriquent en plus grand nombre;
- Des ajustements entre les industries, où le Canada et les États-Unis vont respectivement se spécialiser dans certains types de production.¹³

Le premier type d'ajustement est le moins douloureux et le plus avantageux, car il tend à encourager l'intégration des processus de fabrication. Le second type est le plus difficile à réaliser, car il provoque une précarisation de la main d'oeuvre, qui devra acquérir une spécialisation accrue ou changer d'entreprise.¹⁴

Du point de vue canadien, les ajustements du deuxième type seront plus lourds à réaliser, étant donné le moindre nombre de firmes et de filiales domestiques. Malgré les délais d'ajustements prévus par l'accord, plusieurs auteurs prévoient que les impacts sur l'emploi se feront assez rapidement, diminuant

¹¹ Little (1990), p.18.

¹² Richardson (1990), p. 66.

¹³ Wonnacott (1987), p. 33.

¹⁴ Selon certains auteurs, ce type d'ajustements n'est pas problématique dans le cas du Canada et des États-Unis car tous deux sont munis de politiques sociales suffisamment développées pour faciliter la transition de la main d'oeuvre d'un secteur à l'autre. C'est notamment le type d'arguments développés par les études du Conseil économique et du ministère des Finances du Canada. Voir également l'article de Richardson (1990), où l'auteur se livre avec complaisance à une analyse exhaustive de l'ensemble des ajustements structurels qui seront provoqués par l'ALÉ.

minimes, hormis les restructurations industrielles (très peu quantifiées). Au Canada, la plupart des spécialistes ont invoqué les gains économiques que procureraient l'accord aux firmes et aux individus. Cet argument est vraisemblablement le seul qui tienne, encore une fois dans une perspective de long terme.

Du point de vue américain, les mêmes arguments macro-économiques ont été largement servis. Lorsqu'on connaît les chiffres, aussi hétérogènes soient-ils, quantifiant les impacts d'une libéralisation des échanges entre les deux partenaires, on ne peut que s'étonner devant cette insistance à vouloir justifier un accord qui, certes, amène des effets positifs aux deux économies, mais dans une proportion si minime qu'elle apparaît marginale. L'intérêt de l'accord dépasse les considérations commerciales. Cet intérêt est stratégique et vise à accroître la compétitivité américaine:

«The CUSFTA was presented as an instrument through which the US industry would be able to regain a competitive edge in the international market because it would facilitate the specialization of production and would

¹⁵ Richardson (1990) identifie ces pertes de l'ordre de plus de 1% dans les secteurs du textile, des produits du papier, des produits du pétrole, des produits minéraux non-métalliques et de plus de 0,5% dans le vêtement, les produits du bois et de métal. Utilisant les chiffres de Brown et Stern, datés de 1988, l'auteur souligne que la croissance de l'emploi dans les secteurs manufacturiers ne sera que de 0,2%, tout en rappelant que ces résultats sont les plus pessimistes qui soient.

au Canada et aux É.U (variation en

pourcentage)

	Canada	É.U
ministère des Finances (1)	2,5	-
Brown et Stern (2)	-0,4	0,04
Harris et Cox ¹⁸(1)	8,9	-
Institut de recherche de la politique publique (1) 3,1		-
Little	2	1
Pauly	0,1-0,4	0,03-0,04
Smith	2-5	0,5-1
Stanford	-2,5	-
Trela et Whalley (2)	0,7	0,03

Sources: Little (1990), (1): ministère des Finances (1988), Pauly (1991), Smith (1992), Stanford (1993) et (2): Wonnacott (1987).

¹⁶ Rajapatirana (1994), p. 19, livre une très bonne analyse de l'ensemble des régionalismes économiques et ce qu'ils visent

¹⁷ Nous sommes d'accord avec les conclusions de Schott (1988), qui, dans un article introduisant un ouvrage général sur les impacts de l'accord, soutient que l'ALÉ participe à une logique de bilatéraux et multilatéraux que vont ultérieurement encourager les États-Unis.

¹⁸ Les estimations de Harris et Cox sont basées sur des données de 1984. Dans le tableau 7 (étude de 1992), les auteurs ramènent l'accroissement du PNB canadien à 4,56%.

Tableau 2. Sommaire des impacts de l'ALÉ sur le *commerce bilatéral* entre le Canada et les É.U (en pourcentage de variation, entre 1989 et 1991)

	Canada	É.U	Augmentation totale
Pauly			
Exportations	0,4	-	-
Importations	0,5	-	-
Smith			
Augmentation totale	-	-	6
Exportations	0,4-1,7	-	-
Importations	0,5-1,7	-	-
Statistique Canada (1)	-	-	10,5

Sources: Pauly (1991), (1): dans Schwanen (1993) et Smith (1992).

Tableau 3. Sommaire des impacts de l'ALÉ sur l'*emploi* au Canada et aux É.U

	Canada	É.U
ministère des Finances¹⁹		
Variation par an	2,2	-
Volume ²⁰ (emploi créés)	260 000	-
Pauly²¹		
Variation	0,1-0,3	-0,01
Volume (emplois créés)	12 000-36 000	-

Stanford		
Variation	-0,5	-
Volume (emplois perdus)	-60 000	-
Waverman		
Variation	-1,1	-
Volume ²² (emplois perdus)	-130 000	-

Sources: ministère des Finances (1988), Pauly (1991), Stanford (1993) et Waverman (1993).

¹⁹ Le ministère des finances donne une estimation des hausses d'emplois qui devaient survenir en 5 ans de libre-échange,

²⁰ Volume net, soit les gains d'emploi moins les pertes, qui sont estimées à 190 000.

²¹ Pauly fait une évaluation des hausse d'emplois qui se sont effectivement réalisées entre 1989 et 1991.

²² Waverman calcule ce montant par rapport aux pertes d'emploi totales, entre 1989 et 1993, soit 880 000 emplois.

B. LES PRÉDICTIONS MATHÉMATIQUES DE L'ALÉNA

Nombre d'études ont tenté de quantifier les impacts de la création d'une zone nord-américaine de libre-échange. Parmi celles-ci, les plus citées dans la littérature économique sont les modèles en équilibre général (computable ou competitive general equilibrium, CGE), qui considèrent que l'économie parvient toujours à une situation d'équilibre, quelles que soient ses caractéristiques ou les changements auxquelles elle est soumise. Ces modèles informatisés permettent une extrapolation des scénarios économiques connus, afin d'interpréter leur évolution dans le futur et de tirer certaines conclusions.

Avant d'exposer plus spécifiquement les conclusions empiriques des auteurs, retenus pour cette recension sur la base de leur importance dans la littérature spécialisée, et leurs arguments favorables au libre-échange continental, nous allons commencer par faire ressortir les éléments qui font chez eux consensus. Ce sont:

- Croissance et bien-être pour tous, spécialement pour le Mexique, qui gagnera aux alentours du 3 à 4% de
- Impacts minimes sur le Canada et les États-Unis, variant aux alentours de 0,1 à 0,7% de revenus réels additionnels.
- Impact modeste sur les pays tiers. S'il y a lieu, il se fera ressentir au niveau de l'amélioration des termes de l'échanges, à l'avantage des membres de l'ALÉNA.
- Les salaires augmenteront dans les trois pays. La main d'oeuvre canadienne et américaine non-spécialisée pourrait subir une perte de rémunération, à l'avantage des travailleurs mexicains. Toutefois, la main d'oeuvre nord-américaine spécialisée gagnera en rémunération.
- La seule levée des barrières tarifaires, qui sont déjà relativement basses entre les trois partenaires n'est pas suffisante. Par contre, la levée des barrières non tarifaires et des restrictions sur l'investissement a des effets clairement bénéfiques sur les trois économies.
- L'entente favorisera des restructurations économiques pour chacun des partenaires. Ces ajustements, faibles pour le Canada et les États-Unis mais significatifs pour le Mexique, sont un processus positif de rationalisation des facteurs de productions et des industries. Cette rationalisation s'accompagne d'une augmentation en efficacité de la production et a pour objectif ultime d'accroître la compétitivité. L'ensemble de ce processus stimule la croissance économique.

1. Brown, Deardorff et Stern

Dans les travaux empiriques sur les effets du libre-échange, les chiffres les plus exhaustivement cités sont ceux des économistes Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern. Leur principale thèse est que l'ALÉNA est moteur de croissance pour les trois économies - stimulant de 0 à 0,7% les économies canadiennes et américaines et de 1,6 à 5% l'économie mexicaine- malgré les ajustements interindustriels et les rationalisations d'entreprises que l'accord génère. Leurs arguments en

23

- ***Les ajustements structurels seront positifs pour les trois partenaires***

L'ALÉNA pourrait être plus dommageable pour le Mexique, qui se spécialiserait dans les industries à forte teneur en main d'oeuvre. Mais les coûts du transfert de main d'oeuvre dans les secteurs à forte demande seront minimes, parce que le gouvernement mexicain a déjà lourdement restructuré

²⁴ De plus, l'afflux de capitaux au Mexique devrait réduire la spécialisation du Mexique au strict nécessaire, développant plutôt de nouveaux secteurs compétitifs, similaires à ceux de ses autres partenaires.

Aux ÉU, des petites relocalisations intersectorielles des facteurs devraient survenir. L'économie mexicaine est si petite qu'une hausse de ses exportations, quel qu'en soit le secteur de provenance, n'affectera pas significativement les productions américaines. Les marchés canadiens seront défiés par la compétition mexicaine, ce qui aura des effets positifs en terme de restructuration. Une augmentation de la productivité canadienne résultant de la relocalisation du capital et de la main d'oeuvre canadiens haussera les salaires.

- ***Les termes de l'échange avec les pays tiers seront plus avantageux***

Les trois partenaires de l'ALÉNA devraient voir leurs termes de l'échange s'améliorer avec les pays exclus par l'entente. Une diversion des flux du commerce devrait affecter minimement les pays exclus de l'entente. Elle ne sera pas significative, parce que le Mexique et le Canada commercent déjà principalement en Amérique du Nord, tandis que les États-Unis, dont les pays exclus de l'entente constituent les 2/3 de leur commerce, soumettent déjà à une faible tarification moyenne leurs importations internationales.

- ***L'ALÉNA est dans l'intérêt des trois partenaires***

Pour le Canada, participer à l'accord ne présente pas de gains immédiats significatifs. Les auteurs évaluent ces gains, en terme de bien-être économique croissant, à un chiffre de \$100 millions, ou 0,1%

²³ Brown, Deardorff et Stern (1992.a), pp. 13-14.

²⁴ Sur cet argument, les auteurs critiques sursautent. Voir notamment à ce sujet Cypher (1993), qui analyse les conclusions des modèles CGE en terme de parti-pris idéologique pour le libre-échange, quels qu'en soit les coûts.

de plus que ne rapporterait l'accord canado-américain combiné à un accord Mexique-États-Unis²⁵). Les motivations du Canada sont stratégiques.²⁶

Pour les États-Unis, leur principal intérêt envers le libre-échange nord-américain est de lier deux de ses principaux partenaires par un contrat économique, pour s'assurer des débouchés commerciaux prévisibles, tout en confortant un ordre politique stable:

«The reasons for the US policy shift are not entirely clear, though some possibilities include U.S. frustration with the slow progress in the GATT, a desire to improve access for US trade and investment in the market of two of its largest trade partners and, in the case of Mexico, to enhance the competitive position of the United States through association with a low-cost supplier. Its interest in Mexico in particular also stems from a desire to strengthen democratic institution along its borders, control illegal immigration, and facilitate drug interdiction.»²⁷

Enfin, le Mexique, principal bénéficiaire de l'entente, mise sur l'afflux de capitaux étrangers, qui soutiendraient sa croissance. Ces capitaux, prennent le soin de spécifier les auteurs, devraient provenir

2. Cox et Harris

David Cox et Richard G. Harris proposent une analyse spécifiquement canadienne des impacts de l'ALÉNA. Ils tentent d'évaluer les gains additionnels que réalisera le Canada par l'ALÉNA, comparativement à ceux que lui procure l'ALÉ. De plus, les auteurs mettent l'ALÉNA en perspective avec le scénario du bilatéralisme à deux volets (), dans lequel les États-Unis se lieraient économiquement à deux partenaires, qui, en revanche, demeureraient indépendants l'un de l'autre.

Leur principale conclusion est que les deux scénarios, ALÉNA ou bilatéralisme à deux volets, ont des effets minimes sur l'économie canadienne, de l'ordre du dixième de pour cent, par rapport à

28

Toutefois, l'ALÉNA, qui vient s'ajouter à l'ALÉ, demeure le scénario le plus profitable. Leur argument majeur en faveur du libre-échange est défensif: le Canada perdra peu de l'accession libre du Mexique au marché américain. Par contre, ce sont les pays exclus de l'entente qui verront leurs parts de marché s'affaiblir, au profit du Mexique. De plus, le principal gain canadien est la rationalisation que ses entreprises seront forcées de réaliser, face à la compétition mexicaine sur le marché domestique.

Leurs conclusions empiriques sont les suivantes:²⁹

²⁵ Selon l'expression consacrée de Ronald J. Wonnacott (1990).

²⁶ Brown, Deardorff et Stern (1992. a), p. 23.

²⁷ Brown, Deardorff et Stern (1992. b), p. 1507.

²⁸ Cox et Harris (1992), p. 38.

²⁹ *Ibid.*, p. 44.

Si Mexico était plus riche de 10%, le Canada ne tirerait pas d'avantage. Cela contredit l'idée courante selon laquelle un Mexique en croissance absorberait les exportations canadiennes et renforce l'argument selon lequel l'ALÉNA présente un intérêt minimal pour le Canada.

Dans les deux scénarios possibles, le Canada verra une réduction non significative de son commerce (de l'ordre du 0,1%) avec les États-Unis, ces derniers s'ouvrant plus largement au commerce avec le Mexique.

• ***La compétition mexicaine est bénéfique pour le Canada***

Avec l'ALÉNA, les gains canadiens les plus significatifs résident dans les rationalisations d'entreprises, qui surviendront suite à la compétition entre les prix mexicains et les prix canadiens. Ces rationalisations entraîneront une hausse du revenu canadien de 1%, et des salaires de 1,3% par rapport

Cox et Harris sont d'une neutralité tranquille à l'égard de l'ALÉNA. Sans critiquer ouvertement l'accord, ils en soulignent l'intérêt marginal, tout en rappelant le peu de pertes, sinon les gains infinitésimaux qu'encourt le Canada en se joignant à la zone nord-américaine.

3. Levy et Van Wijnbergen

Dans une étude publiée par la United States international Trade commission, Levy et Van Wijnbergen analysent les impacts du libre-échange sur le secteur agricole mexicain. Ce secteur est essentiellement monopolisé par la production de maïs, culture vitale mais non rentable (moins de 8% du PNB) pour le pays.

Ils privilégient le postulat suivant: libéraliser le commerce international et les économies en terme d'efficacité productive. L'étude des auteurs démontre que la libéralisation du secteur agricole mexicain serait profitable, car il gagnerait à être concurrencé par la production américaine. Leurs principaux arguments en faveur du libre-échange sont:³⁰

³⁰ Levy et Van Wijnbergen (1991), pp. 30-31.

d'impacts, les auteurs postulent que l'ALÉNA sera à l'origine de diversions des flux commerciaux, mais dans des proportions minimales (1% de pertes ou de \$384 à 700 millions). Pour arriver à ce chiffre, les auteurs comparent les projections en terme de commerce que les pays asiatiques auraient réalisé avec l'Uruguay Round, et ce qu'ils devraient réaliser avec les restrictions de l'ALÉNA, notamment avec les règles sur le contenu d'origine. Leurs principales conclusions empiriques sont:

• ***Les pertes sont peu significatives***

Ce petit pourcentage s'explique par le fait que les exportations canadiennes et mexicaines sont très différentes de celles provenant d'Asie.

Ces pertes se feront au bénéfice du Mexique

omiques de l'ALÉNA sur les pays non-membres sont les suivants: diversion commerciale, changement des termes de l'échange, diversion de l'investissement et externalités positives de croissance (qui seraient retirés à l'Asie en faveur du Mexique).

Ces pertes seront plus élevées si l'ALÉNA encourage les protectionnismes

Si les règles d'origine se durcissent, cela se fera à l'encontre des pays non-membres de l'accord et leurs pertes seront plus importantes. De plus, si l'ALÉNA encourage la formation d'autres blocs économiques, ces résultats pourraient être bien plus importants que ceux mentionnés dans l'étude.

L'étude de Primo Braga, Safadi, et Yeats semble à première vue critique. Toutefois, si les auteurs sont critiques, ce n'est pas envers le libre-échange, mais plutôt le protectionnisme qu'il pourrait favoriser. À cet égard, l'analyse à laquelle se livrent les auteurs est rassurante. Le risque de l'ALÉNA réside dans l'éventualité, plutôt que la réalité, d'un protectionnisme volontariste à l'égard des pays exclus par la zone, ainsi que dans la réplique défensive que ceux-ci donneraient.

5. Robinson, Burfisher, Hinojosa-Ojeda et Thierfelder

Les auteurs de cette étude, publiée par la United States international trade commission, s'intéressent aux impacts du libre-échange sur les migrations mexicaines, particulièrement celles provenant des zones rurales. Ils y soutiennent que la libéralisation commerciale entraînera la croissance mexicaine, ce qui contribuera à réduire les flux migratoires. Toutefois, cette libéralisation devra être partielle, particulièrement pour le secteur agricole, car une évacuation des programmes publics de support à ce secteur entraînerait des coûts sociaux et économiques dépassant les bénéfices d'une croissance stimulée par le libre-échange. Leurs principaux arguments en faveur du libre-échange sont:

Le Mexique peut protéger son agriculture tout en ouvrant ses frontières

Un accord de libre échange, qu'il soit total ou partiel à divers de _____ aux deux pays concernés, même dans les scénarios où le Mexique continue de protéger son agriculture. Les auteurs concluent que l'accord devrait tenir compte des pressions migratoires et inclure une clause protectrice pour le secteur agricole mexicain.

«Retaining some trade barriers in agriculture reduces bilateral trade growth, but also reduces migration and growth in agricultural program expenditures. Increased capital inflows into Mexico result in expanded bilateral trade, much lower migration flows, and a large reduction in Mexican agricultural program expenditures. Dynamic effects are clearly very important in achieving the full benefit of an FTA.»³¹

³¹ Robinson, Burfisher, Hinojosa-Ojeda et Thierfelder (1991), p. 33.

- ***Une ouverture progressive du Mexique ralentira les pressions migratoires***

Le Mexique nécessitera une période de transition pendant laquelle le gouvernement devra particulièrement soutenir son secteur agricole. Par la suite, la libéralisation du commerce fera augmenter immédiatement les flux migratoires ruraux, tandis que la croissance amenée par un commerce en expansion devrait réintégrer, dans le long terme, cette main d'oeuvre déplacée. Ainsi, conseillent-ils, une libéralisation totale du commerce entre les États-Unis et le Mexique n'est pas souhaitable, compte tenu des coûts sociaux immédiats. Cette libéralisation devra donc être progressive, toute en laissant au Mexique la latitude nécessaire pour protéger son agriculture.

Robinson, Burfisher, Hinojosa-Ojeda et Thierfelder soulignent le fait que l'adhésion mexicaine à des principes d'ouverture des frontières et de libéralisation économique entraînerait des coûts sociaux majeurs. Ils proposent une analyse prescriptive, dans laquelle ils évaluent les différentes stratégies dont pourraient se prévaloir le gouvernement mexicain pour minimiser ces coûts. À notre sens, il s'agit là d'une étude brillante, qui fait la médiation entre une réalité sociale imminente et des perspectives de

6. Roland-Holst, Reinert et Shiells

Dans une de leurs analyses, les auteurs proposent une description de la structure économique de chacune des économies nationales entrant dans l'ALÉNA. À partir de cette base de données, ils se prononcent sur les effets d'ajustements structurels qui vont accompagner la création d'une Amérique du

Partant de l'existence de barrières non-tarifaires entravant le commerce entre les trois pays, les auteurs postulent que les bénéfices de l'ALÉNA sont essentiellement tributaires de la levée de ces barrières. Leurs arguments en faveur du libre échange sont:

Le libre-échange est avantageux pour les trois économies

À partir de plusieurs scénarios de libéralisation, totale ou partielle, allant de barrières tarifaires à l'harmonisation continentale des prix, les auteurs estiment que l'ensemble des économies nord américaines tireraient avantage de relations commerciales régionales plus libérales. Le volume de ces gains dépend de deux facteurs: le degré de libéralisation et la capacité de chacun des partenaires de s'ajuster structurellement de façon à réaliser des économies d'échelle dans leur production.³²

³² Voir Roland-Holst, Reinert et Shiells (1992), p. 41.

- ***La levée des barrières non-tarifaires a des effets considérables***

La seule levée des barrières tarifaires aurait des effets mineurs (à peine 0,5% de croissance du PNB mexicain), même s'ils seront positifs en terme de gains en efficacité croissante pour chacun des pays partenaires. Par contre, la levée des barrières non-tarifaires, et particulièrement au Mexique, aura des effets considérables sur la croissance du commerce et celui de l'économie (2,3% de croissance du PNB).

- ***Les ajustements économiques sont bénéfiques***

Le scénario extrême d'harmonisation des prix entre les trois pays, est le plus profitable. Toutefois, c'est celui qui occasionne les plus hauts coûts d'ajustements. Dans les quatre expériences réalisées par les auteurs, le PNB national est à la hausse, même si minimement. L'emploi, par contre est clairement en croissance. De plus, les trois pays verraient leurs monnaies se déprécier, ce qui stimulerait les exportations ainsi que les importations, en réponse à la réduction des prix.³³

Roland-Holst, Reinert et Shiells ont une vision ultra-libérale du libre-échange bénéfiques en terme de finalités. Dans cette perspective, tous les moyens sont bons, quelle que soit la rigueur de ajustements requis.³⁴

7. Stanford

Une poignée d'auteurs critiques ont donné la réplique aux modèles néo-libéraux en équilibre général. Parmi ceux-là, l'étude de Jim Stanford, publiée par le *Canadian center for policy alternatives*, est la plus crédible, malgré une forme et un fond clairement polémiques.

Partant du fait que les modèles CGE se basent sur des simplifications propose une évaluation tenant compte du chômage structurel, de l'influence des standards sociaux sur la répartition des revenus, et de la mobilité du capital à travers les frontières. Son modèle prédit que l'ALÉNA sera négatif pour la plupart des Canadiens. Ses principaux arguments contre le libre-échange sont³⁵:

- ***L'ALÉNA poursuit un processus enclanché par l'ALÉ***

L'ALÉ a provoqué une fuite des capitaux canadiens vers les ÉU, où les taux de profits sont plus intéressants. L'ALÉ a réduit le PNB canadien de 2,5%, détruisant 60000 emplois et réduisant les salaires

³³ *Ibid.*, p. 31.

³⁴ Ces auteurs donnent aussi les évaluations les plus enthousiastes de l'accord en des termes statistiques. Ils sont les seuls à prévoir une croissance du revenu réel canadien de l'ordre du 4,9% (voir tableau 1), un chiffre étonnamment supérieur à celui s'appliquant aux É.U. On suppose que plus les ajustements sont majeurs et plus les bénéfices suivent? Les auteurs, eux, expliquent ce chiffre en soulignant le fait que les exportateurs canadiens vont profiter d'avantage de l'ouverture du marché mexicain, qui leur était auparavant plus fermé, que ne le feront leurs vis-à-vis mexicains, qui ont déjà un accès au Canada.

³⁵ Stanford (1993), p. 1.

de 2,5%. Les impacts de l'ALÉNA sur le PNB et l'emploi seront plus petits que ceux causés par l'ALÉ, mais ils demeurent significatifs.

• ***L'ALÉNA causera une contraction de l'économie canadienne***

L'ALÉNA va provoquer une chute du PNB canadien de l'ordre du 1,5 %. L'emploi va se contracter de 0,31 % (30 000 emplois) et les salaires moyens vont baisser de 1,67% (500\$). L'investissement au Canada va décliner de 5000 millions (5,42%) ainsi que les revenus du Canada (1,25%), ce qui causera une augmentation de la dette publique.

Les conséquences économiques de l'ALÉNA pourraient être plus sévères encore si le libre-échange s'accompagne d'une plus grande utilisation des technologies dans les secteurs manufacturiers du Mexique, ou si l'accord déplace les surplus de main d'oeuvre rurale vers les villes. Dans ces cas, les pertes canadiennes seront, pour le PNB, de l'ordre du 1,87% (41 000 emplois) et 2% de baisse de salaires.

• ***La compétition mexicaine va nuire au Canada***

Les conséquences négatives de l'ALÉNA sont reliées à la compétition mexicaine sur les marchés domestique et américains. Le plus grand dommage est causé par la fuite des capitaux vers le Mexique (taux de profit élevés), même après ajustement à la faible productivité mexicaine et aux risques liés aux investissements. Les hauts standards canadiens dans le travail et les domaines sociaux, expliquent le manque de compétitivité des produits canadiens et le peu d'attraction des investisseurs pour le Canada.

Les conséquences de l'Accord sur le Canada pourraient être tempérées par le gouvernement mexicain s'il régulait les standards sociaux et influençait la localisation des investissements. Une élimination des tarifs sans la mobilité du capital international sera moins négative pour le Canada, sans impact sur son PNB et l'emploi et occasionnerait une petite croissance des salaires.

• ***L'ALÉNA poussera le Canada à se spécialiser dans les ressources naturelles***

ALÉNA seront ressentis dans tous les secteurs. Les plus grandes pertes d'emploi seront ressenties dans les secteurs hautement spécialisés, comme l'électronique et le matériel de transport. Le seul secteur où de l'emploi sera créé est celui du primaire (mines, forêts et agriculture). L'ALÉNA va renforcer le Canada dans son rôle de pourvoyeur de ressources naturelles.

Pour Stanford, le Canada est le seul perdant de l'accord, surtout en ce qui concerne la demande américaine qui se contractera, et ce à l'avantage du Mexique. De plus, les États-Unis bénéficieront d'avantage de la croissance mexicaine, car ils commercent déjà notablement avec leur voisin du sud. L'auteur développe une argumentation et des conclusions sur le mode défensif. Son principal défaut est de ne pas proposer de scénario alternatif, sinon celui du statu-quo et du repli sur soi.

Sommaire

Nous avons fait ici un survol des analyses en équilibre général des impacts de l'ALÉNA qui sont le plus citées dans la littérature spécialisée. Cette recension n'est pas la première du genre. Plusieurs auteurs ont déjà réuni l'ensemble des analyses CGE pour en examiner les résultats.³⁶

Comparativement au nombre d'études mathématiques évaluant les impacts de l'ALÉ, la liste des analyses spécialisées sur l'ALÉNA a été considérablement plus fournie. On pourrait y voir l'importance accrue que représente l'ALÉNA pour les États-Unis. Cet accord a des conséquences plus importantes pour l'économie américaine que celui le précédant, ne serait-ce qu'en raison des différences énormes entre les économies mexicaines et américaines. Ainsi, la plupart des modèles CGE ont mis l'emphase sur

La conclusion de la plupart des modèles est que l'ALÉNA n'affectera pas beaucoup les États-Unis et le Canada. En revanche, les gains du Mexique sont plus évidents (voir tableau 6). Ces modèles n'ont pas été construits pour donner des réponses dramatiques aux lendemains de l'ALÉNA. Ils sont donc pour la plupart rassurants et soulignent particulièrement les impacts positifs que l'accord aura sur l'économie mexicaine. Cette insistance est parfois troublante. Il nous semble qu'elle se justifie par le fait que les économétristes, à court d'arguments économiques établissant l'intérêt pour le Canada et les États-Unis d'entrer dans la ronde continentale, préfèrent étouffer la question pour mettre en valeur les bénéfices expressément mexicains. Arrivés là, on peut aussi se demander pourquoi ces auteurs se prononcent en faveur du libre-échange, surtout si leur argument le plus récurrent est celui du .

De plus, ces modèles se prononcent tous sur la question des relocalisations des facteurs et des réajustements industriels que l'accord entraînera. À notre sens, ce sont les impacts ultimes de l'accord. La plupart des auteurs d'analyses CGE partagent la foi selon laquelle le libre-échange entraîne la croissance, en dépit des coûts d'ajustements qu'il nécessite. Par ailleurs, ce sont ces ajustements qui justifient l'intérêt, pour le Canada et les États-Unis, d'ouvrir leurs frontières à une économie régionale. La croissance, si on en croit cette logique, est au terme du chemin.

³⁶ Voir notamment Lustig et al. (1992), Weintraub (1992.a) et Watson (1993. a).

C. POURQUOI L'ALÉNA?

L'ALÉNA est un accord commercial qui vise à renforcer l'intégration partenaires commerciaux. Cette entente entrouvre des opportunités commerciales à deux partenaires périphériques, indépendants l'un de l'autre, dont le seul point commun est de croiser leurs activités commerciales au même point d'affluence (les États-Unis). De plus, elle approfondit les liens commerciaux déjà existants entre les États-Unis et le Mexique, tout en préparant la voie pour le prolongement hémisphérique qu'elle vise à réaliser.

barrières au commerce. Sans nous étendre sur leurs subtilités, même si nous aurons à les aborder dans une section spécifique, nous mettrons ici l'emphase sur les arguments mis en valeur par nombre de spécialistes de l'accord, pour justifier sa signature.

Ces arguments peuvent se rassembler en trois catégories. La première contient les avantages de l'accord présentés en termes de bénéfices nationaux. La seconde recouvre les analyses qui ont donné priorité à des indicateurs économiques générés par l'accord. La troisième section donne une vue d'ensemble sur les arguments d'opposition qui se sont élevés contre la signature de l'ALÉNA, essentiellement de nature sociale.

Ce dernier chapitre, venant s'ajouter aux deux autres l'ayant précédé, devrait nous donner de plus grandes pistes de réponses à la question: pourquoi l'ALÉNA?

1. Les motivations nationales

a) Les gains économiques pour le Mexique

Pour le Mexique, l'ALÉNA est avant tout un pacte économique qui lui permet d'apposer le sceau d'irréversibilité sur les réformes structurelles qu'il a entreprises depuis le début des années 80.³⁷ Ainsi, les impacts immédiats de l'accord devraient être une augmentation du commerce bilatéral avec les États-Unis et de l'investissement étranger, deux facteurs entraînant dans leur suite la croissance économique.

«Thus, for Mexico the negotiation of a free trade agreement with the US appeared as the best mechanism for securing access to the american market which represents around 70 percent of its exports, to increase foreign investment inflows, and to reduce the uncertainties derived from administrative protectionism in the US. In addition, a free trade agreement with the US added discipline and certainty over domestic policy reforms in Mexico.»³⁸

³⁷ Le Canada a procédé de la même logique avec l'ALÉ, qui était la meilleure garantie qu'il pouvait donner aux investisseurs américains d'un abandon des politiques industrielles nationalement orientées et du filtrage des investissements étrangers qu'il réalisait dans les années 70 et le début des années 80.

³⁸ Rajapatirana (1994), p. 20.

Tous les auteurs entrevus pour cette recension admettent l'idée du plus grand bénéfice allant au Mexique. Cette appréciation peut parfois varier, surtout lorsqu'elle se double de considérations d'ordre social comme c'était le cas avec les analyses de Hinojosa-Ojeda.

L'adhésion du Mexique à une entente nord-américaine correspond également à une stratégie défensive: le Mexique avait besoin de l'ALÉNA pour protéger ses exportations en direction des États-Unis. D'une part, la question de l'accès formalisé au marché américain comptait. De l'autre, celle de la prévention contre un protectionnisme américain éventuel. Et enfin, dernier élément de protection: avec l'ALÉ, le Mexique subissait des diversions du commerce américain.³⁹ Grâce à l'ALÉNA, le Mexique rétablit l'ordre commercial qui prévalait avant l'ALÉ, c'est-à-dire une certaine bi-symétrie dans les flux

Du point de vue mexicain, un accord trilatéral était plus avantageux qu'un accord exclusivement américain. L'ALÉNA brise l'isolement du Mexique dans les négociations avec les États-Unis, qu'il aurait

⁴⁰ De plus, l'ALÉNA consacre, d'un point de vue tout à fait politique, l'entrée d'un pays du Tiers-monde dans le club nord-américain. Un accord bilatéral aurait simplement qui se réalisait de toutes manières, tandis que l'ALÉNA entraînera un dynamisme économique qui compensera pour la spécialisation mexicaine en capital humain.

Diplomatiquement parlant, l'accord procure au Mexique un laisser-passer pour le monde industrialisé. Toutefois, le contexte social et économique sans lequel le Mexique négociait l'entente s'est mis à l'ordre du jour, dès les premiers jours de l'accord. *we rush to pass a NAFTA that sanctions a program of economic development based on the suppression of wages and living standards, we will be sowing seeds of discontent among the mexican issue*⁴¹, prévenait un membre américain du comité sénatorial sur le commerce, la science et le transport.

La crise mexicaine ne remet pas en question l'ALÉNA. Pour le Mexique, cet accord demeure sa carte maîtresse pour la croissance. Dans l'attente, le Canada et les États-Unis hypothèquent les bénéfices escomptés d'une prodigieuse croissance mexicaine.

³⁹ On retrouve ce dernier argument chez Weintraub (1990), qui s'intéressait déjà, avant même les pourparlers, aux impacts

⁴⁰ Weintraub (1990).

⁴¹ Holling (1993-1994), p. 93. Dans cet article, l'auteur discute particulièrement de l'état de la démocratie mexicaine et met en doute l'adage selon lequel le libéralisme économique amène la pluralité politique.

b) Les motivations géo-stratégiques des Etats-Unis

Du côté américain, la plupart des spécialistes ont justifié les négociations sur la base de l'amélioration de la position compétitive de l'industrie américaine. Dans un environnement mondial de replis régionalistes s'accroissant, les États-Unis ont avantage à former un bloc.⁴²

Toutefois, les gains économiques d'une ouverture commerciale avec le Mexique ne se traduisent
⁴³ Malgré cela, l'ALÉNA revêt une importance que n'avait pas l'ALÉ, ne serait-ce qu'en raison des différences entre les économies mexicaines et américaines. ⁴⁴ souligne Peter Morici, faisant écho à la voix de la plupart des autres analystes. Ces différences promettent à la fois des coûts et des bénéfices, qui sont estimés légèrement plus élevés que ceux qui découlaient de l'ALÉ.⁴⁵ Le potentiel de croissance que possède l'économie mexicaine est tel que les deux autres partenaires en

L'élément des migrations illégales doit également être pris en compte, dans les motivations américaines. Certains auteurs soutiennent que l'accord n'a été signé que pour ralentir ces flots, qui sont
⁴⁶ et qui constituent 30% de l'immigration américaine. De ce nombre, 5% (soit 15 000) sont recensés, le reste étant des illégaux. Grâce à l'accord et aux retombées économiques positives qu'il devrait engendrer sur l'économie mexicaine, ces migrations pourraient être freinées. «NAFTA is likely to produce a temporary migration hump, but with NAFTA, there is likely to be less immigration from Mexico over the two decades than there would be without it. For this reason, NAFTA should be embraced as the best long run solution to the persistent problem of Mexico-to-U.S migrations.»⁴⁷

Nombre d'observateurs ont pu souligner que les marchés américains et canadiens étaient intégrés avant l'ALÉ. Du côté mexicain:⁴⁸ Le même argument semble prévaloir pour le Mexique, tout en étant fortement ébranlé par les dissemblances marquantes entre les niveaux de vie mexicains et

⁴² McKinney (1993), p. 30. Quelques auteurs analysent l'ALÉNA en terme de structure d'ensemble érigée envers et contre le reste du monde. Voir, par exemple, Tsunekawa (1994), qui estime que l'ALÉNA incitera les pays asiatiques à se replier

⁴³ Ils varient entre 0 et 1,7, ce dernier chiffre étant particulièrement marginal par rapport à la moyenne de ceux avancés

⁴⁴ Morici (1993), p. 51

⁴⁵ Avec l'ALÉ, les estimations en terme de gains sur le revenu réel tournaient autour du 0,2% (voir tableau 1). Avec

⁴⁶ Selon les estimations de Martin (1993), qui donne une très bonne analyse du phénomène migratoire, quoiqu'un peu trop

⁴⁷ Martin (1993), p. 7.

⁴⁸ Hufbauer et Schott (1993-1994), p. 110.

américains. Dans cette perspective, l'ALÉNA ne peut être envisagé comme une simple question de formalités. L'Accord promet aux investisseurs et aux commerçants une assurance que ne fournit pas.⁴⁹

Cela étant dit, l'ALÉNA correspond aussi à des objectifs de politique étrangère américaine, qui se confondent de plus en plus avec leur politique commerciale. Ils sont:

- Depuis 10 ans, les expériences latino-américaines démontrent que la libéralisation pluralisme politique. L'ALÉNA renforce les réformes économiques mexicaines qui mettent le pays sur la voie d'une réforme politique.⁵⁰
- ⁵¹ Les réformes économiques mexicaines serviront de modèle pour le reste du continent. Le Mexique est un premier tremplin vers le reste de l'Amérique centrale et latine.
- L'ALÉNA est complémentaire avec le système de commerce multilatéral, il renforce les États-Unis dans leurs négociations dans le GATT. Avec un tel bloc régional, les pays membres du GATT seront plus enclin à négocier.⁵²
- L'ALÉNA est une stratégie industrielle de restructuration des firmes sur une base continentale. Outre la croissance économique régionale, elle a pour objectif de favoriser une plus grande compétitivité des entreprises

miques qui ont servi à justifier l'accord demeurent tout à fait pertinents. Ce qui l'est moins, c'est leur immédiateté. L'ALÉNA consiste pour les États-Unis en des objectifs de croissance et d'efficacité économique amenées par une augmentation du commerce et une restructuration industrielle. Le Mexique, dans cette lancée est un premier marché qui vaut plus pour ce qu'il deviendra que pour ce qu'il est actuellement. Ensuite, le Mexique est la ligne de départ vers d'autres marchés, à intégrer (l'Amérique Latine) ou à pourvoir (l'Europe et l'Asie).⁵³

c) La position défensive du Canada

Beaucoup d'auteurs ont dit que le principal avantage de l'ALÉNA était de permettre au Canada de renégocier certains aspects de l'ALÉ.⁵⁴ Pourtant, les chapitres de l'ALÉ qui ont été renégociés l'ont été

⁵⁵ Malgré cela, le Canada a pu maintenir ses résistances au sujet des secteurs

⁴⁹ Weintraub (1992.b) , p. 36.

⁵⁰ Pour notre part, nous pensons surtout qu'ils renforcent les démocraties sud-américaines dans leurs libéralisations économiques. Ce qui est visé ici, prioritairement, ce sont ces réformes économiques, qui ouvrent des débouchés aux firmes américaines. Leur pendant politique est une conséquence secondaire hypothétique et non une cause. Toutefois, cette conséquence est nécessaire et apporte une garantie se traduisant en un gain de confiance de la part des investisseurs.

⁵¹ Hufbauer et Schott (1993-1994), pp. 114.

⁵² *Idem*. Voir aussi Hart (1990), qui justifie la création d'une zone de libre-échange nord-américain par la motivation américaine de pallier aux lourdeurs institutionnelles du GATT.

⁵³ Quelques analystes privilégiant l'aspect géo-stratégique des motifs américains pensent l'ALÉNA en terme d'expansion. Voir, par exemple, Bailey et Perry (1993), Boecker (1993) et Hakim (1993), des textes publiés dans un numéro spécial de *The Annals of the American academy*.

⁵⁴ Hufbauer et Schott (1993) soutiennent ce point de vue, comme beaucoup d'auteurs qui ont analysé les motifs canadiens.

⁵⁵ Comme le filtrage de l'investissement, l'industrie culturelle, la propriété intellectuelle.

Comparer l'ALÉNA à l'ALÉ a tenté bien des auteurs. La plupart en ont conclu que l'ALÉNA n'érodait pas les bénéfices de l'ALÉ. Dans le pire scénario, le Canada perdra des gains qu'il aurait pu

⁵⁷ Pour poursuivre la comparaison, les deux accord ont des effets inverses sur le Canada. L'ALÉ présentait des bénéfices anticipés immédiats (augmentation du commerce), tandis que les effets négatifs (perte de souveraineté, harmonisations politiques et ajustements industriels) étaient sur le long terme. Avec l'ALÉNA, les bénéfices sont sur le long terme, car ils dépendent de la croissance économique du Mexique. Les effets immédiats anticipés sont les pertes ⁵⁸ dans les secteurs où le Mexique est le plus compétitif (chevauchements),⁵⁹ ainsi que les relocalisations d'entreprises au Mexique.

Tenant compte de cela, le Canada a participé aux négociations de l'ALÉNA par mesure défensive plutôt que par réel enthousiasme.⁶⁰ Sa présence dans les négociations n'était pas requise, étant donné qu'il s'agissait à l'origine d'un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique. Selon la thèse du), l'absence du Canada aux négociations aurait provoqué deux situations symétriques de dépendance envers le centre américain. Les ÉU auraient eu un avantage préférentiel à chacun des marchés, qui seraient demeurés fermés l'un à l'autre. Le Canada ne pouvait se permettre d'encourir le risque d'être un partenaire parmi d'autres, d'autant plus que les investisseurs attirés par le continent nord-américain auraient naturellement choisit les États-Unis, seule enclave d'expansion possible.

Les arguments officiels en faveur de l'ALÉNA ont sommairement été:

- L'Accès au marché mexicain;
- L'établissement de règles équilibrées et mutuellement avantageuses grâce à la mise en place permettant le règlement des problèmes commerciaux (notamment pour la gles d'origines);

⁵⁶ Waverman (1991), p. 37.

⁵⁷ Waverman (1991).

⁵⁸ Ce que Waverman (1991) appelle les de l'accord, c'est-à-dire la compétition entre les produits canadiens et mexicains

⁵⁹ Leyton-Brown (1994), p. 362-363. Les secteurs en chevauchement sont l'automobile et les pièces, certains produits du pétrole, des appareils de traitement de données (), le zinc et d'autres secteurs qui se verront en compétition avec le Mexique.

⁶⁰ Létourneau (1994) insiste particulièrement sur la dimension conservatrice de la position canadienne dans les négociations et souligne que le Canada n'y a participé que pour protéger son commerce avec les États-Unis, tout en n'étant pas en reste dans la stratégie continentale américaine.

- Les firmes canadiennes deviendraient plus compétitives.

Le Canada et le Mexique ont très peu de rapports commerciaux, mais rien n'indique que ces rapports ne pourraient pas substantiellement augmenter.⁶¹ De plus, l'ALÉ officialisait des liens commerciaux déjà existants, alors que l'ALÉNA crée de nouvelles possibilités d'exportations pour le Canada.

L'expansion du commerce sera à l'origine d'une plus grande spécialisation de l'industrie canadienne et de restructurations qui permettront aux entreprises de réaliser des économies d'échelles et de performer sur les marchés mondiaux. «The economic gains in trade between Canada and Mexico will involve the traditional ones of exercising comparative advantage and using Canadian expertise to rebuild Mexico. Other economic gains include the rationalization of North American industry on a continental basis and making the region stronger in the face of regional blocks being developed in Europe and Asia.»⁶²

Cet ajustement industriel, un impact majeur initié sous l'ALÉ, se poursuivra sous l'ALÉNA. D'un point de vue libéral, il s'agit d'une substitution efficace de la politique industrielle, qui devient politique d'ajustements, dans un contexte d'ouverture des frontières.

Des trois partenaires de l'ALÉNA, seul le Mexique a des objectifs économiques clairement identifiés, tandis que les autres tablent sur la réalisation de ces objectifs, qui devraient leur apporter des .

«On the three, only Mexico's motives were essentially economic, as that country has sought objectives comparable to those pursued by Canada in its free trade negotiations with the United States-i. e., enhanced and more secure access to the U.S. market and the economic growth benefits of increased investment and industrial restructuring. Meanwhile, the United States has been motivated primarily by geopolitical considerations and Canada by concerns for damage limitation.»⁶³

Quoi que les motifs américains et canadiens dépassent ceux du bénéfice, cela ne veut pas dire qu'ils l'excluent. Bien au contraire. La création d'un marché de près de 360 millions d'habitants, si elle peut parfois se justifier par des arguments de stratégie d'expansion ou de défensive, s'impose quand même dans tout ce qu'elle a de lourdement réel: celle d'un marché énorme. Pour terminer, et avant d'aborder la section axée sur des arguments plus économiques, un sommaire des impacts de l'ALÉNA sur chacun des partenaires s'impose.

nt:

⁶¹ Les secteurs anticipés comme étant les plus prometteurs pour les firmes canadiennes sont ceux des télécommunications, *Source: Waverman (1991).*

⁶² Waverman (1991), p. 31.

⁶³ Leyton-Brown (1994), p. 360.

Mexique

- Croissance économique, augmentation du déficit commercial et de l'investissement au Mexique;
- Restructuration lourde de l'économie mexicaine.

- Effets modestes mais positifs sur l'économie, les effets plus long terme et dépendent de la croissance mexicaine;
- Ajustements sectoriels, qui sont requis avec ou sans l'ALÉNA;

Canada

- Effets minimes mais positifs, moins notables encore que ceux sur les États-Unis, qui s'ajouteront aux bénéfiques et aux restructurations à long terme prévus par l'ALÉ.

Source: Adaptation de Weintraub (1993), pp. 20-23, De la O (1993) p. 79 et Waverman (1993).

2. Les arguments macro-économiques

a) Le commerce

Dans un scénario optimal, le commerce mexicain devrait augmenter de 11,2% (\$10,3 milliards U.S.) pour les exportations totales du Mexique et de 40% (\$22,3 milliards) pour ses importations.⁶⁴

Concernant le commerce bilatéral, les exportations mexicaines devraient augmenter de 3,3% (\$7,7 milliards), tandis que ses importations, indicatrices de la hausse du niveau de vie, s'accroîtront de 40% (\$16,7 milliards). Le commerce bilatéral sera à l'origine de la création de 130 000 nouveaux emplois aux États-Unis, et de 609 000 au Mexique. Chaque dollar ajouté au PNB mexicain grâce à l'ALÉNA se traduirait sur le plan de la demande de produits américains par une hausse de \$0,15⁶⁵.

Dans un scénario minimal, les exportations mexicaines vers les États-Unis augmentent de 0,5% (\$1,3 milliards) et les importations mexicaines de 2,7% (\$1,2 milliards), créant 0 emploi aux États-Unis et 1400 emplois au Mexique.⁶⁶

⁶⁴ Selon Hufbauer et Schott (1993). D'après Waverman (1991), la demande mexicaine pour des produits nord-américains pourrait tripler, passant de \$28,5 milliards à \$84,5 milliard, ce qui serait une augmentation de près de 200%. Dans cette recension, plusieurs auteurs ont avancé des chiffres qu'il nous a paru délicat d'inclure, ne serait-ce qu'en raison de leur exagération apparente. Waverman n'apparaît donc pas dans nos sommaires statistiques sur le commerce.

⁶⁵ Calculs de Weintraub (1992.b).

⁶⁶ Les exportations sont données par El Colegio, les importations par KPGM, les emplois par les mêmes auteurs (El Colegio maintient qu'au Mexique et au É.U, aucun emploi ne sera créé, tandis que KPGM en trouve 1400 au Mexique et 0 au É.U), cités par Hufbauer et Schott (1993), pp. 58-59.

Les importations mexicaines en provenance du Canada devraient s'accroître de 2,7%, passant de 3,3% de leurs
⁶⁷. Une hausse de 40% des exportations canadiennes se solde par un gain de \$250 millions U.S. Les exportations mexicaines vers le Canada augmenteront de 20% (\$350 millions)⁶⁸.

Les échanges croissants entre les trois partenaires devraient soutenir le commerce et l'emploi nord-américain. Toutefois, ces impacts pourraient être minimes. Le PNB mexicain n'est que 5% celui des États-Unis. Les importations mexicaines ne représentent que 0,4% des exportations canadiennes et 6% des exportations américaines.

Sources: Adaptation de Hufbauer et Schott (1993), Waverman (1991) et Weintraub (1992.b).

Diversions ou création du commerce

L'ALÉNA donnera lieu à des diversions comme une création des flux commerciaux. Avec les économies d'échelle que peuvent réaliser les entreprises en ayant accès un un marché élargi, elles produiront à un moindre coût et pourront produire plus. Également, ce que les consommateurs, par exemple américains, achèteront des firmes canadiennes sera fait aux dépens des autres producteurs, par exemple asiatiques.⁶⁹ Une majorité significative d'auteurs estime que la diversion des flux commerciaux sera minime, mais qu'elle sera positive pour l'ensemble des économies nord-américaine qui commerceront d'avantage entre elles.

b) Les investissements

Un des impacts majeurs de l'ALÉNA concerne l'afflux d'investissements au Mexique. La plupart des auteurs entrevus pour cette recension admettent l'idée de la mobilité accrue du capital à travers la zone américaine. Toutefois, peu d'analyses quantifient réellement le volume de ces flux, leur direction
⁷⁰ Les analyses qui traitent de l'investissement sont pour la plupart descriptives.⁷¹ Les assertions générales sont que l'augmentation des investissements directs au Mexique (surtout américains) va stimuler la croissance économique de chaque côté de la frontière. Cette croissance, particulièrement mexicaine, encouragera à son tour d'avantage d'investissements, attirés par un PNB grossissant et un environnement économique dynamique mais stable.⁷²

⁶⁷ Chiffres de Waverman (1991).

⁶⁸ Chiffres de Hufbauer et Schott (1993).

⁶⁹ Voir Primo-Braga, Safadi et Yeats (1994), qui estimaient que ces diversions, peu significatives, seraient de l'ordre du 1%.

⁷⁰ Cette constatation est particulièrement approfondie chez Koechlin (1993), qui critique l'ensemble des analyses qui méconnaissent ou ignorent le fait que l'ALÉNA affectera la localisation des investissements à travers l'Amérique du nord.

⁷¹ Voir l'ouvrage édité par Alan M. Rugman (1994), qui ne nous a été d'aucun recours pour contredire la tendance

⁷² Ces flux de capitaux se feront aux dépens du , dans le cas de ceux provenant des États-Unis et aux dépens de la main d'oeuvre américaine, dans le cas d'investissements directs provenant du qui préféreront le marché mexicain pour y investir des capitaux. *Source:* Koechlin (1993).

c) *Les réajustements*

L'accord n'influencera pas la décision des firmes de se rélocaliser au Mexique. Selon la plupart des auteurs favorables à l'accord, les firmes se relocalisant au Mexique l'auraient fait de toute manière, avec ou sans l'ALÉNA. Ce qui pourrait pourtant se produire, c'est un rappatriement des firmes américaines vers leur lieu d'origine, dans le cas de certaines entreprises établies au Mexique ou au Canada pour éviter d'avoir à y affranchir les droits de douanes.⁷³

Une majorité d'auteurs s'entend pour éviter la question des firmes multinationales, un point absent d'ailleurs dans l'entente. Avec l'ALÉNA, l'ensemble du commerce intra-firmes devrait augmenter. À l'heure actuelle, 45,5% des exportations américaines vers le Canada sont issues du commerce intra-firmes (les multinationales comptant pour 69% du commerce américain vers le Canada). Au Mexique, 23% des exportations américaines sont faites sous la forme de commerce intra-firmes (les multinationales comptant pour 46% du commerce américain vers le Mexique).⁷⁴ Avec une telle configuration, la zone nord-américaine sera fort probablement restructurée sous l'influence des décisions de firmes. Mais peu d'auteurs évaluent quantitativement les possibilités d'une telle restructuration.

«The NAFTA is a product of its times. it reflect some of the resignation of political leaders in its three member countries to the fact that no nation is an island, and no intertwining of economic destinies is an escapable trend. It reflects, too, a persuasive uncertainty among policy makers whether that process is best achieved through small regional grouping or through global efforts such as those in the GATT. One cannot assume, therefore, that its adoption or rejection will greatly influence the future shape of events over the long term.»⁷⁵

Ces restructurations occasionneront surtout des déplacements de main d'oeuvre, qui sera affectée dans des secteurs productifs. «A major effect of NAFTA would be the reallocation of resources among sectors, with the largest dislocations occurring in those branches of the economy that were more protected before the FTA and thus would be the most affected by the removal of trade barriers»,⁷⁶ observe un auteur, exprimant un point de vue dominant. Pour minimiser cette question de restructuration, la plupart des économistes favorables à l'entente invoquent soit l'argument du peu d'impact de l'accord sur les économies américaines et canadiennes, soit celui de l'ajustement nécessaire de ces économies à la compétitivité mexicaine, qui s'illustre surtout dans son fort capital de main

⁷³ Vernon (1994).

⁷⁴ Les chiffres proviennent de Vernon (1994).

⁷⁵ *Ibid.*, p. 44.

⁷⁶ Espana (1993), p.44.

Sur ce point précis, un des arguments les plus soutenable est celui de la compétition globale,⁷⁷ qui souligne le fait que le Mexique n'est pas le seul pays à avoir des avantages au niveau de sa masse de main d'oeuvre et de leur faible rémunération. D'autres pays verront leur productivité s'accroître au courant des prochaines décades. En conclusion, le Canada comme les États-Unis, ne doivent pas leurs industries à forte main d'oeuvre, car cela les obligerait à hausser constamment leurs tarifs pour les

⁷⁸ Des auteurs expliquent également que les secteurs qualifiés de américaines et canadiennes ne gagneraient rien à être protégés, car ils ralentissent l'économie plus qu'ils n'y contribuent. ⁷⁹

L'ALÉNA n'a pas pour objectif de créer ou de protéger des emplois. Son principal impact est un surcroît d'efficacité des économies impliquées. ⁸⁰... ⁸¹ Hufbauer et Schott, des économistes dont les travaux sont largement cités dans la littérature sur l'ALÉNA, vont jusqu'à soutenir que la cause majeure à l'origine des déplacements de la main d'oeuvre est l'innovation technologique et non le libre-échange. Le libre-échange ne fait qu'accentuer une transformation du marché du travail qui surviendrait de toute

⁷⁷ Que nous avons retrouvé particulièrement bien développé chez un auteur comme Watson (1993.a). L'auteur explique ce pourquoi les opposants de l'ALÉNA au Canada ne peuvent invoquer son impact négatif sur la main d'oeuvre peu spécialisée. Chez d'autres auteurs, c'est la même logique, qui s'adresse, cette fois, à un public américain.

⁷⁸ Ce qui, du point de vue canadien, est particulièrement en contradiction avec sa structure économique traditionnellement ouverte aux échanges avec l'extérieur (30% du PNB canadien est tributaire de son commerce). Dans Watson (1993. a), p.2: «There are many countries in which wages are lower than those in Mexico and in which labor productivity will rise at least as quickly. Without aggressively raising its own tariffs, Canada is unlikely to have a future in these industries. Staying out of the NAFTA will not alter this fact. The policy challenge, therefore, is to help those Canadians hurt by the inevitable decline of labor-intensive industries and to ensure that all Canadians receive a fair share of the gains from trade.»

⁷⁹ Weintraub (1992.b), p.38.

⁸⁰ Hufbauer et Schott (1993-1994), p. 105.

⁸¹ *Ibid.*, p. 108.

d) Les secteurs impliqués dans l'ALÉNA

Mexique:

Exportations en expansion: les produits de l'horticulture, du cuir, de verre, les machineries électriques, le textile et les

Importations en expansion: céréales et viande ainsi que les secteurs d'exportations énumérés pour le Canada et les États-Unis. Secteur perdant: principalement l'industrie des machineries.

Les exportations comme les importations vont augmenter dans le matériel de transport, les pièces de machineries, d'électronique et les produits de pétrole (commerce intra-firme). L'ALÉNA va être particulièrement stimulant pour la production mexicaine d'automobiles, qui va augmenter de 22%. Les exportations mexicaines d'automobiles vont s'accroître de 52%. Les pertes de production au Canada et aux États-Unis ne seront que de l'ordre du 1% (Hunter, Markusen et Rutherford, 1993).

L'agriculture est un des secteurs les plus sensibles dans l'accord. C'est celui qui bénéficie le plus de subventions et de protections diverses. Dans le cas du Mexique, la libéralisation de ce secteur se solderait par une hausse des flux migratoires. Un tiers de la population mexicaine vit en zone rurale (27 millions d'habitants). 37% de cette population est extrêmement pauvre. Dans les aires rurales, on compte à peu près 6 millions de travailleurs dont 4 millions sont dans l'agriculture. Si le Mexique libéralisait totalement son agriculture, le net gain irait aux États-Unis (Levy et Van Wijnbergen, 1991).

États-Unis:

Les exportations américaines vers le Mexique augmenteront dans les secteurs du textile, du vêtement, des produits de verre, des produits chimiques et pharmaceutiques, de la machinerie non-électrique, l'équipement électronique, les graines de semence, la viande. Les services en expansion seront ceux des banques et des assurances. Le gain net américain sera dans les secteurs du chimique, des métaux, du caoutchouc et des produits plastiques. Sur l'industrie automobile (Eden et Molot, 1994), les changements sont très peu connus. Les décisions en terme de production et d'investissement des firmes dépendent beaucoup plus du marché mondial que du marché régional. Les ajustements aux contraintes seront aisés parce que c'est un secteur déjà intégré. Les principaux bénéficiaires seront les multinationales américaines, déjà localisées au Mexique. Le commerce à deux sens entre le Mexique et les États-Unis dans l'automobile pourrait doubler ou tripler, passant de 8,3 milliards à 20 25 milliards (Hufbauer et Schott, 1993, p. 37.).

Les perdants américains seront les vêtements et les meubles, certaines activités dans la production automobile, et la production de pièces d'équipement électronique. L'ampleur des pertes dépendra des clauses protectrices introduites dans

Canada :

Le marché canadien est d'avance largement ouvert aux produits mexicains, alors que le Mexique est encore protégé. Ainsi, les exportations canadiennes vont augmenter plus, en terme de pourcentage relatif, que les exportations mexicaines. Les firmes de pièces d'automobiles canadiennes vont profiter des exportations au Mexique et des opportunités d'investissement dans l'industrie automobile mexicaine. L'ALÉNA offre des bénéfices aux producteurs automobile canadiens, mais ils sont réduits, étant donné la petitesse actuelle du commerce canado-mexicain.

En agriculture, l'ouverture partielle du Mexique sera avantageuse pour le Canada, à cause de leur complémentarité en terme de production. Le Mexique devra importer d'avantage de céréales et de viande du Canada et des ÉU. Le secteur privé mexicain recevra également plus d'investissements canadiens. Certains secteurs mexicains représenteront de bonnes opportunités d'affaires, comme les télécommunications, les banques, le transport et le camionnage, l'énergie et la protection environnementale.

Les secteurs perdants: les industries à main d'oeuvre intensive comme le textile, le vêtement, ceux de la transformation des aliments, certains produits industriels et la production de machineries utilisant des technologies standards (comme le petit matériel électrique). Toutefois, la plupart de ces secteurs ont déjà été rationalisés avec l'ALÉ.

e) la spécialisation

Avec les restructurations et les déplacements de main d'oeuvre qu'elle occasionnera, l'intégration économique continentale amènera une spécialisation accrue des trois économies:

- Les États-Unis se spécialiseront dans les industries de fabrication à fort contenu technologique et les services commerciaux;
- Le Canada deviendra plus actif dans le secteur des ressources, les industries de fabrication axées sur les ressources et les services financiers;
- Les entreprises mexicaines seront concentrées dans les segments à haute valeur ajoutée de la chaîne de valeur du secteur manufacturier.⁸²

La création d'une zone libre-échange nord-américaine correspond aux ambitions de chacun des partenaires d'améliorer l'efficacité et la productivité de leur main d'oeuvre et de leurs industries. Cela a pour objectif principal d'accroître la compétitivité nationale, tant sur le marché domestique que sur les marchés étrangers. Cet objectif est national, même s'il s'inscrit dans un espace économique régional, qui amène un élément de dynamisme supplémentaire par l'élargissement des marchés. Pour servir la croissance, le commerce est moins visé que la compétitivité accrue:

«The appeal of North American economic alliance is not that it would greatly embellish the existing trading bloc known as the United States, but rather that it holds open the prospect for substantial synergy among the three economies that could generate important income and employment gains and enhance the international competitiveness of firms throughout the region.»⁸³

3. Les contre-arguments sociaux

La rhétorique soulignant les bienfaits du libre-échange à long terme relève toutefois de la spéculation pour des auteurs dont le souci principal est justement d'aborder l'immédiat. Nombre d'économistes ont critiqué le peu de fondements des critiques élaborées par les opposants de l'entente. Ceux-ci utilisent parfois des données quantitatives, mais le fond de leur discours se concentre surtout sur un point de vue qualitatif, qui concerne principalement les problématiques sociales et environnementales.

a) L'environnement

⁸² Ces conclusions sont issues des travaux de Knubley, Legault et Rao (1994). Ils ont été publiées dans une étude d'Industrie Canada (1994), p.3

⁸³ Hufbauer et Schott (1993), p. 4.

Les environnementalistes font tous le lien de causalité entre développement économique et

⁸⁴ Les auteurs favorables à l'entente réfutent ce lien. Le Mexique, pour qui on prévoit une croissance industrielle intense, ne se démarque pas particulièrement sur le plan de ses performances en gestion de l'environnement. Pour y remédier, un accord parallèle concernant l'environnement (Accord nord-américain sur la coopération environnementale) a été signé en addition au texte de l'ALÉNA. Cet accord dissuasif, en plus de ses motivations écologistes, est destiné aux investisseurs et aux entrepreneurs qui souhaiteraient relocaliser des industries au nord du Mexique pour y bénéficier des basses exigences environnementales.⁸⁵ De plus, l'accord encourage une plus grande distribution de l'industrialisation au Mexique, ce qui ralentirait la progression de la pollution au nord. Les critiques de l'ALÉNA estiment que l'accord entraînera:

- Une croissance de l'activité industrielle qui affectera l'environnement, particulièrement au Mexique;
- Des coûts environnementaux avec ou sans croissance, car ils sont également liés à l'intensification des échanges commerciaux, qui consomment des ressources;
- Une dégradation générale de l'environnement nord-américain, dont les normes seront nivellées vers le bas, comme conséquence éventuelle des politiques de concurrence nationales;
- Une relocalisation des firmes au Mexique, qui trouveront un avantage aux standards environnementaux faibles;⁸⁶

Le principal élément de réponse fait par les auteurs favorables à l'entente est celui du laisser-faire. L'accroissement du niveau de vie des Nord-américains se répercuterait sur l'amélioration des standards environnementaux, car les individus, lorsque plus prospères, désirent vivre dans un environnement plus sain.⁸⁷

b) Les standards sociaux

Un accord parallèle sur les normes de travail a également été ajouté au texte de l'ALÉNA. Il vise principalement à assurer aux travailleurs une amélioration de leurs conditions de travail. Malgré l'existence de cet accord, qu'ils trouvent par ailleurs imprécis, les opposants maintiennent leur arguments contre l'ALÉNA. Ils sont principalement les suivants:

⁸⁴ Voir le rapport du Canadian Environmental Law Association (1993), qui regroupe plusieurs textes critiques sur cette problématique.

⁸⁵ Voir le rapport de l'USTR (1993), qui souligne que le durcissement de normes environnementales au Mexique sera dissuasif sur les investissements intenses dans les maquiladoras, p. ES-5: «Finally, NAFTA will remove the current artificial incentives which have intensified investment along the border through the maquiladora program. Without NAFTA, it is more likely that intense border investment will continue, which the attendant adverse environmental consequences for the border region.»

⁸⁶ Watson (1994), p.3 compile les arguments environnementalistes contre l'ALÉNA, auxquels il répond point par point.

⁸⁷ Globerman (1993) et Watson (1994).

- Les firmes canadiennes et américaines pourraient se relocaliser au Mexique, attirées par les bas salaires et les normes de travail peu développées;
- La compétition mexicaine pourrait peser sur le nivellement par le bas de ces normes nord-américaines;
- Rien n'indique que la main d'oeuvre non spécialisée possède les ressources pour se déplacer l'autre (surtout vers les secteurs à haute valeur ajoutée);
- En conséquence, le chômage augmenterait au Canada et aux États-Unis et les salaires nord-américains baisseraient.⁸⁸

Les réponses données par les auteurs favorables à l'entente ont été abordées dans la section précédente (les réajustements). Ils peuvent se résumer en deux idées majeures: les normes de travail mexicaines devraient s'améliorer parce que la main d'oeuvre mexicaine sera en forte demande. Au Canada et aux États-Unis, les travailleurs des industries à forte densité en main d'oeuvre seront déplacés vers d'autres secteurs en demande, plus spécialisés et mieux payés.⁸⁹ Les auteurs critiques comme favorables s'entendent sur le projet d'encourager des programmes gouvernementaux de soutien aux travailleurs déplacés (formation, prestations de chômage).

Les auteurs critiques ont adopté l'expression pour illustrer les conséquences que l'ALÉNA aurait sur les standards sociaux. Les politiques sociales, couvrant la santé, l'emploi et le bien-être au Canada, pourraient disparaître sous la pression harmonisatrice de l'accord, ou encore sous le prétexte de favoriser des au commerce.⁹⁰ Illustration frappante du retrait de l'État de l'espace économique, le social, normes et protections comprises, pourrait être un des grands perdants d'ententes de libre-échange comme

Les attendus par les défenseurs de l'accord relèvent de l'expectative, pour les opposants. Rien n'indique que les trois économies devraient bénéficier d'une plus grande croissance et surtout, argument de base, que cette croissance soit équitablement distribuée à travers les couches sociales.⁹¹

⁸⁸ Koechlin et Lerudee (1992), Faux (1993), Faux et Lee (1993).

⁸⁹ Koechlin et Lerudee (1992) répondraient que ces déplacements sont plus que systémiques et qu'ils se traduiraient par des pertes nettes d'emplois pour la main d'oeuvre qui ne possède pas les ressources pour se former à une nouvelle spécialisation. Campbell (1993) dirait que rien n'indique que les secteurs à haute valeur ajoutée soient en expansion. Au contraire, il souligne que sous l'ALÉ, des pertes d'emplois se sont réalisées dans ces secteurs, tandis que d'autres ont été créés dans celui des ressources et de leur transformation. Voir Campbell (1993), pp. 20-21.

⁹⁰ Grinspun (1993) et Drache (1993).

⁹¹ Grinspun (1993) et les autres auteurs qui ont participé à la publication d'un numéro spécial de *Review of radical political economics* fondent tous leurs critiques sur les coûts sociaux des ajustements industriels et la distribution des bénéfices de l'ALÉNA, qui ne se fera pas au profit de la main d'oeuvre la moins qualifiée.

Conclusion

À travers ce rapport, nous avons rassemblé les principaux auteurs qui ont analysés les impacts économiques, sociaux et politiques de l'ALÉNA. Pour la plupart des études favorables à l'entente, qui forment la majorité de ce qui se publie sur le sujet, impacts et avantages de l'accord se confondent.⁹²

Dans ce rapport, peu d'espace a été fait pour les auteurs critiques. La raison principale est le peu de visibilité des publications alternatives. De plus, une majorité d'auteurs favorables à l'ALÉNA développe un type d'argumentation relativement défensif: ils énumèrent par eux-même les critiques adressées à l'entente et y répliquent. Il existe véritablement une enclave critique, mais ses manifestations sont démesurément anticipées par les défenseurs de l'accord.

Cela étant dit, chez les défenseurs de l'accord, les restructurations industrielles, initiées par les firmes et les investisseurs, sont décrites en terme de configuration générale. Les coûts sociaux et environnementaux de ces transformations industrielles sont transitoires et systémiques: ils font partie d'un processus d'ensemble, qui au bout du compte, stimulera la croissance et le bien-être économique de l'ensemble nord-américain. Chez les détracteurs de l'entente, ces restructurations sont douloureuses pour le social et il n'est pas sûr qu'elles amènent la croissance pour tous, voire sa juste distribution. Ce qui divise réellement défenseurs et opposants est leur désignation de la variable indépendante. Pour les premiers, ce qui compte, c'est la croissance économique qui surviendrait par la libéralisation des échanges, peu importe les coûts. Pour les seconds, la priorité va aux conséquences, immédiates ou non, de la libéralisation. La croissance étant secondaire, mise en question ou entrevue à long terme.

L'impact majeur de l'ALÉNA consiste en un processus de restructuration de la production nord-américaine sur une base continentale. À défaut de nous répéter, cette logique d'ensemble vise la croissance économique régionale, qui se vérifie par une plus grande efficacité productive, une meilleure utilisation des facteurs de production et une augmentation du revenu réel régional. Par delà cette poursuite de la croissance, l'achèvement ultime de ce processus est la définition d'un bloc économique, érigé de façon autonome, et capable de propulser ses meilleurs éléments (les firmes les plus compétitives) sur les marchés mondiaux, tout en menant bonne guerre contre les firmes étrangères à

Maintenant, on pourrait se demander si le laisser-faire est une stratégie industrielle suffisante pour l'ensemble de la région nord-américaine. Pour un structure économique comme celle du Mexique, il pourrait s'avérer que cette stratégie soit trop molle pour lui assurer un développement viable. La

⁹² C'est ce pourquoi nous avons indifféremment utilisé les termes d'impacts, d'avantages et d'arguments.

réthorique du marché libéré de toutes entraves étatiques est soutenable lorsqu'il y a adhésion de la société civile à ce principe. Le Mexique n'a pas à lui seul le monopole de la contestation sociale. Bien que nous sachions que le but de l'ALÉNA ne soit pas de créer de l'emploi, ni d'en minimiser les pertes (compétitivité et rationalisations oblige), le discours dominant a tout de même été de vanter l'ALÉNA en terme de soutien à la croissance, au bien-être et à l'emploi. Sans en appeler à la révolution continentale, il nous apparaît logique de prévoir des soubresauts de mécontentement face à la précarisation du social, cédant le pas à la compétitivité à tout prix.

L'argument le plus insistant qui se démarque de l'ensemble des analyses entrevues pour cette recension est celui du moindre coût et de la répartition des dividendes de croissance, générés par les performances économiques mexicaines. Cet argument est agaçant, surtout lorsqu'on sait que les bénéfices et les coûts de la restructuration continentale de la production sont difficilement quantifiables, parce qu'ils dépendent avant toute chose de la décision des firmes de tirer profit ou non de la configuration nord-américaine. En somme, la table est mise. Savoir qui se bâfrera de quoi relève parfois de la spéculation, parfois du bon jugement. L'ensemble des analyses d'impacts de l'ALÉNA nous donne de bonnes indications générales quant aux effets généraux de l'accord. Il ne saurait en rien nous décrire

Faut-il alors se ranger du côté des libéraux et croire en des lendemains chantants? Faut-il faire preuve du pessimisme le plus grinçant et penser que le libre-échange est une conspiration capitaliste sacrifiant les moins nantis? Entre deux extrêmes, la nuance est possible. Les marchés nord-américains étaient déjà amplement imbriqués les uns aux autres avant qu'il soit question de libérer quoi que ce soit. La nouveauté consiste principalement en la démission de l'État devant un espace économique pris en main par les firmes et les investisseurs, pour qui la société est tout au plus le bassin d'où provient un facteur de production ou encore un ensemble de consommateurs à conquérir.

En somme, si le libre-échange est une stratégie de substitution au dirigisme industriel de l'État, rien n'indique qu'elle se suffise à elle-même. Ou qu'elle puisse remplacer le contrat implicite entre la société et l'État. Et la question du lien de causalité entre libre-échange et croissance peut encore se poser. Entre autres.

BIBLIOGRAPHIE

- Bailey, Norman A. et William Perry (1993), , *The Annals of the american academy of political and social science*, vol. 526, March, pp. 68- 80.
- Blank, Stephen et Stephen Krajewski (1995), , *North American outlook*, vol. 5, #2, February, 73 p.
- Boecker, Paul H. (1993), , *The Annals of the american academy of political and social science*, vol. 526, March, pp. 111-120.
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (1992), , *The world economy*, vol. 15, #1, January, pp. 11-29.
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (1992), , *The economic journal*, vol. 102, #415, November, pp. 1507- 1518.
- Campbell, Bruce (1993), *Free trade: destroyer of jobs, an examination of Canadian job loss under the FTA and Nafta*, Ottawa, Canadian Center for policy alternatives, October, 25 p.
- Canada (1993), *L'Accord de libre-échange nord-américain, le manuel de l'Aléna*, ministère des Affaires étrangères et du commerce international.
- Canada (1993), *Coup d'oeil sur l'Accord de libre-échange nord-américain*, 24 p.
- Canada (1988), *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, une évaluation économique* Finances, 71 p.
- Canada (1983), *Rapport*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, ministre des Approvisionnements et Services Canada, vol. 1, 428 p.
- Canadian Environmental Law Association (1993), *The environmental implications of trade agreements*, report prepared for the Ontario Ministry of Environment and Energy, Toronto, Queen's printer.
- Conseil économique du Canada (1988), *Le tremplin commercial, une évaluation de l'Accord canado-américain*, 50 p.
- Cox, David et Richard G. Harris (1992), , *The world economy*, vol. 15, #1, January, pp. 31- 44.
- Cypher, James M. (1993), , *Review of radical political economics*, vol. 25, #4, pp. 146-164.
- De la O, Ramirez (1993), , dans Steven Globerman et Michael Walker, *Assessing NAFTA: a trilateral analysis*, Vancouver, The Fraser Institute, pp. 60-86.
- Drache, Daniel (1993), , *Review of radical political economics*, vol. 25, #4, pp. 30- 44.
- Eden, Lorraine et Maureen Apple Molot (1994), , dans *North American outlook*, , vol. 5, #1, November, pp. 56- 92.
- Eden, Lorraine et Maureen Apple Molot (1993), *The Nafta automotive provisions: the next stage of managed trade*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #53, November, 24p.
- Espana, Juan R. (1993), , *Business economics*, July, pp. 41- 47.
- Faux, Jeff (1993), , *Dissent*, summer, pp. 309-315.

- Faux, Jeff et Thea Lea (1993), , dans Mario F. Bognanno et Kathryn J. Ready (ed.), *The North American free trade agreement, labor, industry and government perspectives*, Westport, Connecticut, London, Quorum Books, pp. 97-115.
- Friedman, Sheldon (1992), , *Challenge*, Sept.-Oct., pp. 27-32.
- Globerman, Steven (1993), , dans Terry L. Anderson (ed.), *Nafta and the environment*, San Francisco, Pacific Research Institute for public policy, pp. 27- 44.
- Globerman, Steven (1994), , dans Alan Rugman (ed.), *Foreign investment and NAFTA*, Columbia, University of south Carolina, pp. 3-26.
- Globerman, Steven et Michael Walker (ed., 1992), *Assessing Nafta, a trinationnal analysis*, Vancouver, The Fraser Institute, 314 p.
- Grinspun, Ricardo (1993), , *Review of radical political economics*, vol. 25, #4, pp. 14-29.
- Grinspun, Ricardo (1991), *North American free trade area: a critical economic perspective*, Ottawa, Canadian center for policy alternatives, September, 19 p.
- Hakim, Peter (1993), , *The Annals of the american academy of political and social science*, vol. 526, March, pp. 121-134.
- Hart, Michael (1990), , dans *A north american free trade agreement, the strategic implications for Canada*, Center for trade policy and law, Institute for Research on public policy, pp. 11- 29.
- Holling, Ernest F. (1994), , *Foreign policy*, #93, winter, pp 91- 102.
- Hufbauer, Gary Clyde et Jeffrey J. Schott (1993), *Nafta, an assessment*, Washington, Institute for International Economics.
- Hufbauer, Gary Clyde et Jeffrey J. Schott (1992), *North American free trade, issues and recommandations*, Washington, Institute for International Economics, 369 p.
- Hufbauer, Gary Clyde et Jeffrey J. Schott (1994), , *Foreign policy*, winter, pp. 104-114.
- Hunter, Linda, James R. Markusen et Thomas F. Rutherford (1991), , dans United States International trade commission, *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, D.C., Preliminary report on investigation # 332-317, Paper 1, 33 p.
- Industrie Canada (1994), *L'intégration économique de l'Amérique du nord: les tendances de l'investissement étranger direct et les 1000 entreprises les plus grandes*, document de travail #1, janvier, 67 p.
- Investissement Canada (1991), *Les débouchés et défis du libre-échange nord-américain: une optique canadienne*, document de travail #7, avril, 180 p.
- Knubley, John, Marc Legault et Someshwar Rao (1994), , dans Lorraine Eden (gen. ed.) *Multinationals in North America*, Calgary, The University of Calgary press, , pp.143- 192.
- Koehlin, Tim (1993), , *Review of radical political economics*, vol. 25, #4, pp. 59- 71.
- Koehlin, Timothy et Mehrene Larudee (1992), , *Challenge*, Sept.-Oct., pp. 19- 32.
- Krugman, Paul (1994), , *Problèmes économiques*, juillet, pp. 26- 29.
- Létourneau, Jocelyn (1994), , *British journal of canadian studies*, hiver, vol. 9, #1, pp. 97- 129.
- Levy, Santiago et Sweder Van Wijnbergen (1991), , dans

- United States International trade commission, *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, D.C., Preliminary report on investigation # 332-317, Paper 3, 53 p.
- Leyton-Brown, David (1994), , dans Stubbs, Richard et Geoffrey R.D. Underhill, *Political economy and the changing global order*, Toronto, McClelland and Stewart, pp. 352-365.
- Lipsev, Richard, Daniel Schwanen, Ronald J, Wonnacott (1994), *The Nafta, what's in, what's out, what next*, Toronto, C.D. Howe Institute, Policy study 21, 173 p.
- Little, Jane (1990), , dans Daniel E. Nolle (ed.), *The Canada-U.S. free trade agreement, implications, opportunities, and challenges*, New York et Londres, New York university press, pp. 15- 29.
- Lustig, Nora et al. (1992), *North american free trade, assessing the impact*, Washington, The Brookings institution, 272 p.
- Martin, Philip (1993), *Trade and migration: Nafta and agriculture*, Washington, Institute for International Economics, 158 p.
- McKinney, Joseph A. (1993), , *Baylor Business review*, spring, pp. 29- 30.
- McKinney, Joseph A. et M. Rebecca Sharpless (ed., 1992), *Implications of a North American free trade region, multidisciplinary perspectives*, Waco, Texas, Baylor university, Program for regional studies, 215 p.
- Morici, Peter (1993), , *Current history*, vol. 92, #571, February, pp. 49-54.
- Pauly, Peter (1992), *Macroeconomic effects of the Canada-U.S. free trade agreement: an interim assessment*, Vancouver, The Fraser Institute, 13 p.
- Primo Braga, Carlos A., Raed Safadi et Alexander Yeats (1994), *Nafta's implications for east asian exports*, The World Bank, International economics department, Policy research working paper, #1351, 52 p.
- Rajapatirana, Sarath (1994), *The evolution of trade treaties and trade creation, Lessons for Latin America*, Washington, The World Bank, Policy research working paper, #1371, October, 31 p.
- Ranney, David C. (1993), , *Review of radical political economics*, vol. 25, #4, pp. 14- 29.
- Reitsma, Steven (1990), , *Canadian business review*, winter, pp. 17- 20.
- Richardson, David J. (1990), , dans Peter Morici (ed.) *Making free trade work, the Canada-U.S. agreement*, New York-London, Council on foreign relations press, pp. 60- 83.
- Robinson, Sherman, Mary E. Burfisher, Raul Hinojosa-Ojeda et Karen E. Thierfelder (1991), , dans United States International trade commission, *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, D. C., Preliminary report on investigation # 332-317, Paper 4, 47 p.
- Roland-Holst, David, Kenneth A, Reinert et Clinton R. Shiells (1992), , dans United States International trade commission, *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, D. C., Preliminary report on investigation # 332-317, Paper 5, 45 p.
- Rosenau, Pauline V. et al. (1995), , *Canadian-American public policy*, #21, january, 51 p.
- Rugman, Alan (ed., 1994), *Foreign investment and Nafta*, Columbia, University of south Carolina, 340 p.

- Schott, Jeffrey J. (1988), , dans Jeffrey J. Schott et Murray G. Smith (éd.) *The Canada-United-States free trade agreement: the global impact*, Washington-Canada, Institute for International Economics et The Institute for research on public policy, pp. 1-36.
- Schwanen, Daniel (1993), *A growing success: Canada's performance under free trade*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #52, September, 16 p.
- Schwanen, Daniel (1992), *Were the optimists wrong on free trade?, A Canadian perspective*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #37, october, 16 p.
- Smith, Murray G. (1993), *Strategic links: closing the Uruguay round and renegotiating the Nafta*, Toronto, C.D. Howe Institute, Commentary, #55, December, 12 p.
- Sobarzo, Horacio E. , dans United States International trade commission, *Economy-wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, Washington, D. C., Preliminary report on investigation # 332-317, Paper 1, 49 p.
- Stanford, Jim (1993), *Estimating the effects of North American free trade: a three-country general equilibrium model with the assumptions*, Ottawa, The Canadian center for policy alternatives, september, 46 p.
- Twomey, Michael J. (1993), , dans *Multinational corporations and the North american free trade agreement*, Westport-Connecticut- London, Praeger, chap. 8, pp. 143- 163.
- Tsunekawa, Keiichi (1994), *Nafta's impact on Japan*, Washington, Woodrow Wilson International Center for scholars, working paper series, #206, 47 p.
- U.S Trade Office representative (USTR, 1993), *The Nafta, expanding U.S. exports, jobs and growth, Report on environmental issues*, Washington, Government printing office, November, 153 p.
- Vernon, Raymond (1994), , dans Lorraine Eden (gen. ed.), *Multinationals in North America*, Calgary, The University of Calgary press, , pp. 25-52.
- Watson, William G. (1994), *Environmental and labor standards in the Nafta*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #57, February, 20 p.
- Watson, William G. (1993.a), *The economic impact of the Nafta*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #50, June, 28 p.
- Watson, William G. (1993.b), , dans Riggs, A.R. et Tom Velk (ed.), *Beyond Nafta: an economic, political and sociological perspective*, Vancouver, The Fraser Institute, pp. 159-166.
- Waverman, Leonard (1993), , dans Steven Globerman et Michael Walker (ed.), *Assessing NAFTA, a trinationnal analysis*, Vancouver, The Fraser Institute, pp. 32-59.
- Waverman, Leonard (1991), , dans Steven Goberman, *Continental accord: economic integration*, Vancouver, The Fraser Institute, pp. 31- 64.
- Weintraub, Sydney et Jan Gilbreath (1993), , dans Jonathan Lemco et William B.P. Robson (ed.), *Ties beyond trade, labor and environmental issues under the Nafta*, (Canadian-American committee sponsored by) C.D Howe Institute, National Planning association, pp. 42- 78.
- Weintraub, Sydney (1993), , dans Steven Globerman et Michael Walker (ed.), *Assessing NAFTA, a trinationnal analysis*, Vancouver, The Fraser Institute, pp. 1-31.
- Weintraub, Sydney (1992.a), , dans Nora Lustig et al., *North american free trade, assessing the impact*, Washington, The Brookings Institution, pp. 109-143.

Weintraub, Sydney (1992.b), , *Journal of interamerican studies and world affairs*, vol. 34, #2, summer, pp. 29- 52.

Weintraub, Sydney (1990), , dans Peter Morici (ed.), *Making free trade Work, The Canada-U.S. agreement*, New-York-London, Council on foreign relations press, pp. 102- 123.

Weston, Ann (1994), *The Nafta papers, implications for Canada, Mexico and developing countries*, Ottawa, The North-south institute, 124 p.

Whalley, John (1983), *La politique commerciale canadienne et l'économie mondiale*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, ministre des Approvisionnement et Services Canada, vol. 9.

Wonnacott, Ronald J. (1990), *U.S. hub and spoke bilaterals and the multilateral trading system*, Toronto, C.D. Howe Institute, Commentary #23, October.

Wonnacott, Paul (1988), *The Canada-U.S. Auto pact*, Toronto, C.D. Howe Institute, , #2, March, 12 p.

Wonnacott, Paul (1987), *The United-States and Canada, the quest for free trade*, Washington, Institute for International Economics, March, 173 p.

Wonnacott, Ronald J. (1985), , dans John Whalley (coord.) *Le libre-échange canado-américain*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, ministre des Approvisionnement et Services Canada, vol. 11, pp. 75- 93.

Tableau 4. *Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur les exportations (en \$milliards U.S)*

	É.U	Mexique	Canada	Reste du monde
Almon				
Mexique	2,7	-	-	3,1
É.U	-	8,5	-	0,2
Baylor				
Mexique	5,1	-	-	-
É.U	-	6,9	-	-
Berkeley				
Mexique	2,5	-	-	-0,2
É.U	-	2,3	-	0,2
El Colegio				
Mexique	1,3	-	-	-1,3
É.U	-	3,4	-	-
Hufbauer et Schott				
Mexique	7,7	-	0,35	-3
É.U	-	16,7	-	0
Canada	-	0,25	-	-
KPGM				
Mexique	3,9	-	-	1,3
É.U	-	1,2	-	1,6
Michigan-Tufts				
Mexique	3,5	-	-	0,5
É.U	-	4,2	-	-1

Source: Hufbauer et Schott (1993), p. 58-59.

Tableau 5. Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur les *exportations* (%de variation⁹³)

	É.U	Mexique	Canada
Almon			
Mexique	1,1	-	-
É.U	-	20	-
Baylor			
Mexique	2	-	-
É.U	-	16,2	-
Berkeley			
Mexique	1	-	-
É.U	-	5,4	-
El Colegio			
Mexique	0,5	-	-
É.U	-	8,1	-
Hufbauer et Schott			
Mexique	3,3	-	20
É.U	-	40	-
Canada	-	40	-
KPGM			
Mexique	1,6	-	-
É.U	-	2,7	-
Michigan-Tufts			
Mexique	1,5	-	-
É.U	-	10	-

Source: Adaptation de Hufbauer et Schott (1993), p. 58-59.

⁹³ Notre calcul, d'après les données de Hufbauer et Schott (1993).

Tableau 6. Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur le
(en pourcentage du PNB national)

⁹⁴au Canada, aux É.U et au Mexique

		Canada	É.U	Mexique
Brown & Deardorff⁹⁵				
Barrières tarifaires, non-tarifaires	0,7	0,1	1,6	
+ Investissement direct étranger	0,7	0,3	5,0	
Cox & Harris⁹⁶				
ALÉ		3,10	-	-
ALÉNA		3,13	-	-
Hinojosa-Ojeda & Robinson				
Barrières tarifaires, non-tarifaires	-	0,0	0,3	
+ Investissement direct étranger	-	0,1	6,4	
Léy & Van Wijnbergen				
Libéralisation du maïs	-	-	0,6	
Roland-Holst & Reiner				
Barrières tarifaires		0,2	0,1	0,1
Barrières tarifaires, non-tarifaires	4,9	1,7	2,3	
Schwanen				
		1	-	-
Sobarzo⁹⁷				
Barrières tarifaires		-	-	2,0

Sources: Brown, Deardorff et Stern (1992. a et b), Cox et Harris (1992), Schwanen, Lipsey et Wonnacott (1994), Sobarzo (1992) et Watson (1993. a).

⁹⁴ La plupart des auteurs consultés utilisent le terme de , qui parfois correspond à celui de (que nous avons traduit par bien-être économique). Dans les articles ou les données étaient équivalentes, nous avons rassemblé dans les revenus réels , en prenant soins de vérifier leur correspondance.

⁹⁵ Pour le Mexique, les résultats frôlent le 10% lorsqu'une croissance de la productivité est incluse dans le modèle. *Source*: Weintraub (1993).

⁹⁶ Chez Cox et Harris, les chiffres donnés pour évaluer l'ALÉNA et le HASP sont tous cumulatifs, c'est-à-dire qu'ils additionnent les gains ou les pertes de ces scénarios aux chiffres de l'ALÉ. Dans ce cas-ci, les bénéfices nets de l'ALÉNA sont de l'ordre du 0,03%, ceux du HASP de 0,0%.

⁹⁷ Les chiffres de Sobarzo sont tirés de Sobarzo (1991), une analyse CGE privilégiant le cas mexicain que nous n'avons pas jugé suffisamment concluante pour l'inclure dans la recension. Toutefois, Sobarzo est cité par Brown, Deardorff et Stern. Il nous a semblé intéressant de reproduire les statistiques utilisées par ces auteurs dans leur compilation.

Tableau 7. Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur le **PNB** au Canada, aux É.U et au Mexique (en pourcentage de variation)

		Canada É.U		Mexique	
	Cox & Harris				
ALÉ		4,56	-	-	-
ALÉNA		4,68 (+0,12)	-	-	-
	De la O	-	-	6	
	Hufbauer et Schott	-	-		4
	Sobarzo				
Barrières tarifaires		-	-		1,7
	Stanford				
ALÉ		-2,5	0,27		-
ALÉNA, scénario		-1,47	0,04	13,1	
ALÉNA, scénario néo-classique		0,05	0,11	2,8	
	USTR	-	-		1
	Weintraub	-	1		-

Sources: Cox et Harris (1992), De la O (1993), Sobarzo (1992), Stanford (1993), USTR (1993), Watson (1993. a) et Weintraub (1992. a et 1993).

Tableau 8. Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur l'**emploi** au Canada, aux É.U et au Mexique (en pourcentage de variation)

		Canada É.U		Mexique	
	Berkeley (1)	-	-0,002		0,9
	El Colegio (1)	-	0,0		0,0
	Faux et Lee (2)	-	-0,002/-0,004	-	
	Hubauer et Schott	-	0,001		2
	Koechlin et Larudee	-	-0,004		-
	Roland-Holst & Reiner				
Barrières tarifaires		0,6	0,1		0,3
Barrières tarifaires, non-tarifaires	4,9	1,7	2,3		
	Sobarzo				
Barrières tarifaires		-	-		5,1
	Stanford				
ALÉ		-0,57	0,04		-
ALÉNA, scénario		-0,31	-0,0	0,92	
ALÉNA, scénario néo-classique		0,0	0,0	0,0	
	USTR	-	0,0015		-

Sources: Brown, Deardorff et Stern (1992. b), (1): Adapté de Hufbauer et Schott (1993), Hufbauer et Schott (1992), Koechlin et Larudee (1992) Sobarzo (1992), Stanford (1993), USTR (1993) et (2): Weintraub (1993).

Tableau 9. Sommaire des impacts de l'ALÉNA sur le salaire au Canada, aux É.U et au Mexique (en pourcentage de variation)

			Canada	É.U		Mexique
Almon (1)			-		0,02	-
Berkeley (1)			-		0,4	2,27
Brown & Deardorff						
Barrières tarifaires, non-tarifaires	0,4		0,2		0,7	
+ Investissement direct étranger		0,5		0,2		9,3
Cox & Harris						
ALÉ			5,5		-	-
ALÉNA		5,9		-		-
El Colegio (1)						16
Hinojosa-Ojeda & Robinson⁹⁸						
Barrières tarifaires, non-tarifaires	-		0,0/0,4		-0,2/1,0	
+ Investissement direct étranger		-		-0,4/0,7	7,4/9,2	
Hufbauer et Schott					0	8,7
KPGM (1)					0,03	0
Léy & Van Wijnbergen						
Libéralisation du maïs		-		-		-5,7/2,8 ⁹⁹
Michigan-Tufts (1)					0,1	2,9
Stanford						
ALÉ			-1,65		0,17	-
ALÉNA, scénario	-1,67			-0,41		29,27
ALÉNA, scénario néo-classique	0,06			0,12		3,77

Sources: Brown, Deardorff et Stern (1992. a et b), Cox et Harris (1992), (1) Hufbauer et Schott (1993), Hufbauer et Schott (1992) Sobarzo (1992), Stanford (1993) et Watson (1993. a).

⁹⁸ Nous avons pris les valeurs extrêmes données par les auteurs dans leur étude, citée dans Brown, Deardorff et Stern (1992. b). Ils y divisent la main d'oeuvre en rurale, non-spécialisée, spécialisée et col blanc. Sommairement: pour les États-Unis, le chiffre négatif correspond à la main d'oeuvre rurale. L'augmentation de 0,7 profite aux travailleurs non-spécialisés. Pour le Mexique, la perte de salaire affecte la main d'oeuvre rurale et non spécialisée. Les gains, qui vont de 1 à un étonnant 9,2% vont à la main d'oeuvre spécialisée, dans le premier scénario, et à l'ensemble de la main d'oeuvre,

⁹⁹ Nous avons pris les valeurs extrêmes données par les auteurs dans leur étude, citée par Brown, Deardorff et Stern (1992. b). La plus basse correspond à la perte de salaire des fermiers aux terres irriguées par la pluie. La seconde correspond au gain de salaire des fermiers dont les terres sont irriguées par voie terrestre.

Les pour et contre

ÉTUDES QUANTITATIVES

a) *Modèles mathématiques, pour:*

Brown, Deardorff et Stern (1992.a et b)
Cox et Harris (1992)
De la O (1993)
Hunter, Markusen et Rutherford (1991)
Levy et Van Wijnbergen (1991)
Pauly (1992)
Primo Braga, Safadi et Yeats (1994)
Robinson, Sherman, Burfisher, Hinojosa-Ojeda et Thierfelder (1991)
Roland-Holst, Reinert et Shiells (1992)
Sobarzo (1991)

b) *Modèle mathématique, contre:*

Stanford (1993)

c) *études quantitatives non mathématiques, pour:*

Canada (1988)
Canada (1983)
Conseil économique du Canada (1988)
Eden et Molot (1994)
Eden et Molot (1993)
Espana (1993)
Globerman (1994)
Hufbauer et Schott (1994)
Hufbauer et Schott (1993)
Hufbauer et Schott (1992)
Industrie Canada (1994)
Investissement Canada (1991)
Knubley, Legault et Rao (1994)
Lipsey, Schwanen et Wonnacott (1994)
Little (1990)
Martin (1993)
Rugman (1994)
Schwanen (1993)
Schwanen (1992)
Tsunekawa (1994)
Twomey (1993)
USTR (1993)
Watson (1993.a)
Waverman (1993)
Waverman (1991)
Weintraub (1993)

Weintraub (1992. a et b)
 Weintraub (1990)
 Wonnacott (1988)
 Wonnacott (1987)

d) études quantitatives, non mathématiques, contre:

Campbell (1993)
 Faux (1993)
 Faux et Lee (1993)
 Koechlin et Larudee (1992)
 Weston (1994)

ÉTUDES QUALITATIVES

a) études qualitatives, pour:

Bailey et Perry (1993)
 Blank et Krajewski (1995)
 Boecker (1993)
 Canada (1993.a et b)
 Globerman (1993)
 Hakim (1993)
 Hart (1990)
 Krugman (1994)
 Leyton-Brown (1994)
 McKinney (1993)
 Morici (1993)
 Rajapatirana (1994)
 Reitsma (1990)
 Richardson (1990)
 Rosenau et al. (1995)
 Schott (1988)
 Smith (1993)
 Vernon (1994)
 Watson (1994)
 Watson (1993.b)
 Weintraub et Gilbreath (1993)
 Whalley (1983)
 Wonnacott (1990)
 Wonnacott (1985)

b) études qualitatives, contre

Canadian Environmental Law Association (1993)
 Cypher (1993)
 Drache (1993)
 Friedman (1992)
 Grinspun (1993)
 Grinspun (1991)
 Holling (1994)

Koechlin (1993)
Létourneau (1994)
Ranney (1993)
Stanford (1993)