

Un aperçu sur les activités des FMN américaines dans les Amériques

Christian Deblock

Nous avons eu à plusieurs reprises l'occasion de souligner nos chroniques précédentes de même que dans les trpluseuavaux du GRIC, l'ampleur et l'étendue des activités des entreprises multinationales américaines dans l'hémisphère occidental, à commencer au Canada et au Mexique. Nous voudrions revenir sur cette question dans cette chronique, quelque peu différente d'ailleurs de nos chroniques habituelles, et présenter quelques données de base sur leurs activités. Notre ambition sera, ici, limitée, puisqu'il s'agit avant tout de donner un aperçu d'ensemble de ces activités, et ce en concentrant notre attention sur trois thèmes principaux : les investissements directs, les activités proprement dites des filiales, et le commerce international qui est associé à leurs activités. Se profilent néanmoins, en filigrane, derrière cet aperçu deux questions importantes : celle des effets du libre-échange sur la consolidation, la réorganisation et la rationalisation des activités des entreprises multinationales à l'intérieur d'une zone de libre-échange, d'une part ; celle de la l'emboîtement et de l'intégration compétitifs des espaces économiques nationaux à l'intérieur d'une telle zone, d'autre part. Nous reviendrons brièvement en conclusion sur les enjeux des négociations en cours dans les Amériques pour les entreprises.

Les investissements directs

L'évaluation des investissements directs n'est pas aisée ; le bureau américain de la statistique (Bureau of Economic Analysis) utilise trois méthodes d'évaluation différentes des investissements directs : deux aux prix courants, la première à partir des coûts courants et la seconde à partir de la valeur marchande ; et une troisième, à partir des coûts historiques, c'est-à-dire sur la base des prix au moment de l'investissement. Les deux premières méthodes sont retenues pour les calculs du bilan des investissements internationaux ; la troisième, pour l'analyse géographique et sectorielle. Les grandeurs sont fort différentes selon que l'on utilise une méthode ou l'autre, ce qui peut entraîner des biais dans l'analyse. Les différences ne portent pas trop à conséquence lorsque nous travaillons sur des périodes courtes ou, comme ce sera le cas plus loin, lorsque l'analyse est transversale ; elles portent par contre à conséquence lorsqu'il s'agit d'évaluer la position financière des États-Unis (comme de tout autre pays d'ailleurs) vis-à-vis du reste du monde ou de comparer les investissements directs des États-Unis à l'étranger aux investissements étrangers aux États-Unis.

Prenons le cas du bilan des investissements internationaux. Ce bilan est un état financier qui mesure le total des actifs et des engagements internationaux au 31 décembre. À la différence de la balance des paiements, qui enregistre les flux, le bilan des investissements internationaux est un compte "de stocks", dont le solde, la position nette, nous indique, lorsqu'il est négatif, le degré d'endettement net du pays en question vis-à-vis du reste du monde. Or, et selon les premières estimations pour 1997, si la position nette des États-Unis est de - 1 223,6 milliards de dollars lorsque les investissements directs sont évalués à leur valeur courante, elle passe par contre à - 1 322,5 milliards de dollars lorsqu'ils le sont à leur valeur du marché. Les deux méthodes affichent des données qui vont bien entendu dans le même sens, mais les conclusions que l'on peut tirer de ces chiffres peuvent différer selon que l'on choisisse une méthode ou une autre. Ainsi, par exemple, la position nette des États-Unis est-elle déficitaire depuis 1987 lorsque les investissements directs sont enregistrés aux coûts courants, mais depuis 1989 seulement lorsqu'ils sont enregistrés à la valeur du marché. Les différences proviennent des évaluations fort différentes qui nous sont données par chacune de ces deux méthodes des investissements étrangers aux États-Unis (IDE) et des investissements américains à l'étranger (IDUS).

Les investissements étrangers aux États-Unis (IDE) ont connu une forte progression tout au long des années 1980 ; cette progression s'est ralentie au tournant de la décennie, pour, de nouveau, s'accélérer depuis le milieu de la décennie actuelle. Quant aux investissements américains à l'étranger (IDUS), leur progression ne s'est pas ralentie tout au long de la décennie. Le stock total des IDUS s'élève, selon les prévisions pour 1997, à 1 023,9 milliards de dollars, contre 751,8 milliards de dollars pour les IDE, lorsque les investissements sont calculés aux coûts courants. Lorsque ces derniers sont calculés à la valeur du marché, le stock des IDUS s'élève à 1 793,7 milliards de dollars et celui des IDE, 1 620,4 milliards de dollars. Le rapport des IDUS aux IDE est, dans le premier cas, de 1,36, alors qu'il n'est que de 1,1 dans le second.

Le problème se corse un peu plus lorsque, comme c'est le cas pour le tableau 1, nous prenons pour base de calcul la valeur historique des investissements. Nous obtenons alors, pour les IDUS, des stocks d'une valeur de 860,7, et pour les IDE, des stocks d'une valeur de 681,7 milliards de dollars, soit un rapport de 1,26.

Prenons encore un autre exemple, le rapport du stock des IDUS au PIB des États-Unis. Ce rapport est aussi un indicateur important. Or, il était, en pourcentage, pour l'année 1997, de 10,6 % lorsque les investissements sont estimés à leur valeur historique, de 12,6 % lorsqu'ils le sont aux coûts courants et de 22,8 %, respectivement, lorsqu'ils le sont aux prix du marché. La différence va, ici, du simple au double.

Nous n'insisterons pas davantage sur ces problèmes de méthode, d'autant qu'ils ne font que s'ajouter d'ailleurs au problème bien connu du réinvestissement sur place des profits réalisés. Tout cela pour dire qu'il convient de manipuler les données sur l'investissement direct avec la plus grande précaution, surtout lorsque celles-ci sont aux coûts historiques comme c'est le cas de celles qui sont présentées dans le tableau 1.

Le tableau nous donne la répartition, en pourcentage, des investissements directs des États-Unis à l'étranger (IDUS) et de ceux de l'étranger aux États-Unis (IDE), et ce pour 1989 et 1997 (estimations). Le tableau permet de faire ressortir trois choses.

Tout d'abord, les investissements américains (IDUS) se concentrent pour moitié en Europe et pour un tiers, à l'intérieur de l'hémisphère occidental ; malgré leur progression dans cette région, l'Asie-Pacifique ne concentre que 16,6 % des investissements.

Ensuite, il convient de noter que la part de l'Amérique latine, de l'ordre de 20 %, a eu tendance à augmenter, en raison notamment des investissements au Mexique et, dans une moindre mesure, au Brésil.

Enfin, on constatera que si la part du Canada dans les investissements à l'étranger continue de baisser, ce qui ne surprend guère, par contre, les investissements canadiens aux États-Unis ont vu leur part relative augmenter, pour atteindre 9,4 % en 1997.

Ces tendances sont intéressantes. Elles montrent l'intérêt grandissant des entreprises américaines pour l'Amérique latine et, parallèlement, un certain désengagement de leur part au Canada. Elles confirment aussi l'attrait très grand qu'exerce le marché américain sur les investisseurs canadiens, une tendance qui s'est amorcée au milieu des années soixante-dix mais qui semble s'accroître depuis la mise en place des accords de libre-échange.

Tableau 1. États-Unis : encours des investissements directs internationaux, par région et pays de destination et d'origine, 1989 et 1997 (méthode des coûts historiques)

		IDUS		IDE	
		1989	1997	1989	1997
Canada		17,7	11,6	7,7	9,4
Amérique latine et Caraïbes		16,9	20,0	4,7	5,2
<i>dont</i>					
	Mexique	2,0	3,0	0,3	0,3
	Brésil	3,9	4,2	0,1	0,1
	Argentine	0,7	1,1	nd	nd
	Chili	0,3	0,9	nd	nd
	Colombie	0,5	0,4	nd	nd
	Venezuela	0,4	0,6	nd	nd
<i>Total, hémisphère occidentale</i>		<i>34,6</i>	<i>31,6</i>	<i>12,4</i>	<i>14,6</i>
Europe		47,3	50,1	65,0	62,4
Asie-Pacifique		13,6	16,6	20,8	21,7
Autres		4,4	1,7	1,9	1,3
Total		100	100	100	100

Source : *Survey of Current Business*

Note : IDUS : Investissements directs des États-Unis à l'étranger ;

IDE : Investissements directs étrangers aux États-Unis.

Les activités des filiales américaines à l'étranger

Les firmes multinationales (FMN) occupent une place importante, et dans le cas des pays en développement grandissante, dans l'activité économique des pays. Selon les données de la CNUCED (*World Investment Report*, 1997), la production brute des filiales représentait 5,4 % du PIB dans le cas des pays développés en 1994, contre 5,1 % en 1982. Elle est passée, entre ces deux dates, de 6 % à 9,1 % dans le cas des pays en développement ; de 7,6 % à 10,3 % dans le cas des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, et de 5,6 % à 8,7 % dans le cas des pays d'Asie. Le tableau 2 nous fournit les mêmes renseignements, mais pour la production des filiales des sociétés américaines installées dans les pays concernés.

Les pays sont classés en fonction de l'importance de la production des filiales américaines dans leur PIB. Dans chacun des cas, il faudrait bien entendu ajouter à la production brute (calculée à partir du chiffre d'affaires et des variations de stocks) des filiales américaines celle des autres

filiales étrangères pour avoir une idée plus exacte de l'importance du poids des entreprises étrangères dans l'activité économique des pays concernés. Ainsi, dans le cas des États-Unis par exemple, la production brute des filiales des FTN étrangères représentait-elle, en 1996, 4,2 % du PIB. À titre de comparaison, on mentionnera que la production brute de toutes les filiales (à contrôle majoritaire) d'entreprises américaines installées à l'étranger représentait, pour cette même année, environ 6,1 % du PIB des États-Unis.

Si nous regardons d'un peu plus près les activités des filiales américaines à l'étranger, un premier constat d'ordre général peut être fait : la part des activités à l'étranger dans les activités totales des firmes multinationales américaines (FMNUS) tend à s'accroître depuis deux décennies. Ainsi, la production brute des filiales à l'étranger est-elle passée, dans le cas des filiales à contrôle majoritaire (plus de 50 % des actions votantes ; en anglais, *Majority-Owned Affiliates*, ou *MOFA's*), de 21,9 % à 23,4 % de la production totale des FMNUS, entre 1982 et 1989, pour continuer à s'accroître par la suite et atteindre 25,4 % de la production totale en 1996. Autrement dit, c'est le quart de leur chiffre d'affaires que les FMNUS réalisent dorénavant à l'étranger. L'emploi est un autre indicateur intéressant. Les tendances sont toutefois un peu moins nettes. Ainsi, si la part des emplois dans les filiales (à contrôle majoritaire), en pourcentage des emplois totaux, est restée assez stable dans les années 1980 (21,4 % en 1989 contre 21,5 % en 1982), elle a tendance à augmenter, assez sensiblement même, depuis le tournant de la décennie : en 1996, c'est environ 23,1 % de tous les emplois totaux des FMNUS qui se trouvent à l'étranger. Si l'on prend l'ensemble des filiales, elle tend par contre à diminuer.

Voyons maintenant dans quels pays et régions, ainsi que dans quels secteurs d'activité économique opèrent principalement ces filiales. Nous ferons appel aux tableaux 3 et 4.

Tableau 2 : Produit brut des filiales américaines à contrôle majoritaire,
en pourcentage du PIB du pays d'accueil, pays choisis, 1989, 1995, 1996

	Rang	1989	1995	1996
Irlande	1	12,4	14,4	13,9
<i>Canada</i>	2	9,5	8,9	8,9
Singapour	3	8	8,8	7,5
Royaume-Uni	4	6,2	6,7	7,1
Costa Rica	5	4	6,4	6,6
Honduras	6	5,6	8	6,2
Panama	14	11,4	4,2	3,7
Chili	15	2,7	3,7	3,5
<i>Mexique</i>	17	2,4	2,7	3,1
Venezuela	18	1,7	2,8	3
Brésil	20	nd	2,5	2,7
Argentine	27	nd	2	2,1
Pérou	33	nd	1,8	1,6
Guatemala	34	1,9	1,6	1,5
Équateur	35	2,8	1,7	1,5

Source : *Survey of Current Business*, septembre 1998

Précisons que les données ne concernent que les filiales (non bancaires) à contrôle majoritaire. D'une manière générale, nous avons une vue plus juste des choses lorsque nous ne retenons que les filiales à contrôle majoritaire, d'autant qu'à toutes fins pratiques, ce sont elles qui réalisent l'essentiel des activités à l'étranger. En outre, lorsque nous procédons à l'analyse des données, les différences ne sont pas très grandes, sauf dans le cas du Mexique toutefois, que nous prenons les statistiques pour ces filiales ou celles pour l'ensemble des filiales. Nous aurons l'occasion de revenir plus loin sur le cas du Mexique, mais, histoire de souligner cette remarque, on notera que le chiffre d'affaires réalisées par les filiales à l'étranger était, en 1996, de 2 227 milliards de dollars pour l'ensemble des filiales et de 1 861,4 milliards de dollars pour celles à contrôle majoritaire, ce qui donne un ratio de 1,2 environ. Dans le cas du Mexique, les montants étaient respectivement de 71,7 et 46,7 milliards de dollars, soit un ratio de 1,5 environ. Quant au chiffre d'affaires des filiales installées au Canada, il était, pour cette même année, de 253,8 milliards pour l'ensemble des filiales, et de 231 milliards pour les filiales à contrôle majoritaire, soit un ratio de 1,1.

Le tableau 3 nous donne la répartition géographique des actifs, des ventes, des emplois et des revenus nets des filiales à l'étranger (contrôle majoritaire), de même que deux indicateurs de rentabilité, le rapport des revenus nets aux actifs et leur rapport aux ventes. Les données sont pour les années 1989 et 1996. L'analyse tiendra toutefois compte des données, non présentées, entre ces deux années. Rappelons en passant que 1989 marque l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Tableau 3 : Filiales étrangères à contrôle majoritaire
des entreprises multinationales américaines,
indicateurs choisis, pays et régions choisis, 1989, 1995 et 1996

		Actifs (A)		Ventes (V)			Emploi (E)		Rev. nets (R)	R/A (%)	R/V (%)
		1989	1996	1989	1995	1996	1989	1996	1996	1996	1996
	(%)										
Total, monde		100	100	100	100	100	100	100	100	4,4	6,2
Canada	(1)	16,8	9,3	17,0	12,6	12,4	17,7	13,4	8,9	4,2	4,4
Am. lat.	(2)	12,9	11,2	8,5	8,8	9,6	18,8	18,8	15,6	6,0	10,0
<i>dont</i>											
	Mex.	1,0	1,3	1,6	2,1	2,5	6,4	8,2	2,4	8,2	5,9
	Brésil	2,2	2,0	3,0	2,4	2,7	6,7	4,6	3,0	6,5	6,9
	Arg.	0,4	0,7	0,4	0,7	0,9	0,9	1,3	0,8	4,9	5,4
	Chili	0,2	0,5	0,2	0,4	0,4	0,3	0,6	0,7	6,2	11,5
	Col.	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7	0,4	6,2	5,4
	Vene.	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,8	1,0	0,4	7,2	6,8
Total, (1)+(2)		29,6	20,5	25,5	21,4	22,0	36,5	32,2	24,4		

Europe		53,7	60,6	56,2	57,0	56,1	45,1	45,9	53,8	3,9	5,9
Asie Pacifique	-	13,5	16,7	15,8	19,7	19,9	15,0	19,5	17,9	4,7	5,5

Sources : *Survey of Current Business, 1998, 1992*

Tout l'intérêt du tableau provient du fait qu'à travers lui, nous pouvons nous faire une autre image des relations économiques entre les pays que celle que nous en donnent les seules données du commerce. Tout au moins, l'analyse que nous pouvons en faire est plus intéressante dans la mesure où nous ne regardons plus simplement ces relations de pays à pays, ce qui soit en passant le cas de la théorie classique du commerce international, mais à partir des activités des entreprises. Ces dernières commercent certes avec l'étranger, mais elles produisent et commercent aussi sur place à l'étranger grâce à leurs filiales. Nous reviendrons plus loin sur le commerce international de ces filiales, mais pour le moment, ce qui nous intéresse de voir, ici, c'est où ces filiales sont installées et comment se répartissent leurs activités. Un simple exemple permettra de faire ressortir le sens des remarques précédentes.

Prenons en effet le cas du Canada et celui de l'Europe. Notre année de référence sera 1996. Le Canada, on le sait, est le premier partenaire commercial des États-Unis. Au seul chapitre des exportations, le Canada, avec 134,5 milliards de dollars d'exportations, exporte davantage à lui tout seul vers les États-Unis que l'ensemble des pays de l'Union européenne, soit 124,8 milliards de dollars des États-Unis. La relation commerciale bilatérale entre le Canada et les États-Unis est, de fait, la relation commerciale bilatérale la plus importante au monde. Or, lorsque nous considérons les activités des filiales américaines à l'étranger, la perspective d'analyse change quelque peu. Ainsi, le chiffre d'affaires réalisé par les filiales (à contrôle majoritaire) américaines à l'étranger est-il, en 1996, de 950 milliards de dollars environ pour l'Union européenne, contre 231 milliards pour le Canada. L'exemple, bien entendu, a ses limites, mais il nous montre néanmoins que, pour aussi privilégiée, stratégique pour reprendre les termes officiels, que soient leurs relations économiques avec le Canada, ou encore avec le Mexique, les États-Unis ne peuvent perdre de vue, comme nous allons le voir maintenant, que c'est en Europe que les entreprises américaines réalisent l'essentiel de leurs activités à l'étranger. On pourrait prendre d'ailleurs un autre exemple, plus extrême encore, celui du Japon, le deuxième partenaire commercial des États-Unis, où les investissements américains sont peu importants. Tout cela pour dire que lorsqu'il s'agit pour ces derniers de négocier l'ouverture des marchés, le problème ne se limite pas simplement au problème du libre accès des biens et des services, mais qu'il inclut également d'autres dimensions, comme l'implantation sur place de filiales, les marchés publics ou encore l'accès aux réseaux de distribution.

Quoi qu'il en soit, si nous nous reportons au tableau 3 plusieurs constats peuvent être faits.

Tout d'abord, les activités des filiales américaines à l'étranger, et nous venons de le rappeler, sont et restent, malgré l'attrait de l'Asie-Pacifique, fortement concentrées sur l'Europe. L'Europe concentre (en 1996) plus de 60 % des actifs, 56 % des ventes et 46 % environ des emplois.

Si nous regardons maintenant du côté des Amériques, on constate qu'en 1996, cet ensemble régional concentrait 20,5 % des actifs totaux, 22 % des ventes totales et 32,2 % des emplois totaux des filiales américaines à l'étranger. Le Canada, par son économie fortement filiarisée, se démarque nettement des autres pays, mais, et c'est une tendance qui s'inscrit dans la longue durée, son poids relatif dans la région, comme dans le monde d'ailleurs, tend à baisser. Certes, on peut parler d'un effet de maturité ici, mais néanmoins, il faut quand même souligner, premièrement, que le Canada n'attire plus autant les investissements américains que par le passé, et deuxièmement, ce qui est plus grave, que si l'on peut parler de recul relatif dans le cas

des actifs et des ventes, le recul est par contre absolu dans le cas des emplois, leur nombre passant de 903 500 à 826 600 entre 1989 et 1996 (les chiffres sont arrondis).

Cette diminution des emplois s'observe aussi d'ailleurs du côté des filiales des entreprises canadiennes installées aux États-Unis. Le nombre d'employés dans ces filiales est passé, entre 1989 et 1996, de 755 300 à 618 600 personnes. Deux précisions toutefois : les données portent, ici, sur l'ensemble des filiales. Nous ne disposons pas, pour 1996, des emplois dans les filiales à contrôle majoritaire (ces derniers représentent environ 75 %-80 % des emplois totaux dans leur cas) ; si nous prenons les emplois dans l'ensemble des filiales américaines installées au Canada, leur nombre s'élève à 921 800 en 1996. D'autre part, nous devons tenir compte du fait qu'en 1996, les activités des filiales canadiennes aux États-Unis ont, du moins selon les premières estimations, fortement chuté par rapport en 1996, de plus de 13 % si nous prenons les ventes. Cette baisse s'est fait durement sentir sur les emplois, qui sont passés de 708 800 à 618 600, soit une baisse de 12,7 %. Ces chiffres doivent être interprétés avec prudence, néanmoins ils montrent que l'intégration économique en Amérique du Nord affecte tout autant les emplois au Canada que les emplois dans les entreprises canadiennes installées aux États-Unis. Si nous ne disposons pas de données plus précises dans le cas des entreprises canadiennes, par contre, dans le cas des entreprises américaines, il apparaît clairement que, s'il faut tenir compte également des effets des changements technologiques sur l'emploi, importants dans certains secteurs comme la métallurgie ou l'automobile, il y a déplacement des emplois vers le Mexique comme nous allons le voir maintenant.

Outre le Canada, deux autres pays méritent en effet une attention particulière : le Brésil, où les investissements américains ont toujours été importants, et le Mexique, en raison de l'accord de libre-échange qui lie ce pays aux États-Unis et au Canada.

Dans le cas du Brésil, tout d'abord, on constatera que tant les actifs que les ventes des filiales ont augmenté beaucoup plus fortement qu'au Canada entre 1989 et 1996 ; par contre, tout comme au Canada, on note une baisse importante des emplois, qui passent de 344 500 à 284 400 entre 1989 et 1996. Mais le cas le plus intéressant reste encore celui du Mexique. Ce pays occupe une part grandissante dans les activités des entreprises américaines à l'étranger. En ce qui a trait aux actifs, leur valeur a triplé entre 1989 et 1996 ; les ventes, quant à elles, sont passées, entre 1989 et 1996, de 16,4 à 46,7 milliards de dollars, alors qu'elles ne sont passées, pour le Brésil, que de 30,5 à 49,8 milliards de dollars entre ces deux dates ; quant aux emplois, ils sont passés, entre 1989 et 1996, de 328 000 à 502 500. Le Brésil, par la taille et le dynamisme de son marché, reste un pays d'accueil important des investissements américains, mais, reflet des évolutions nouvelles, force est de constater que le Mexique est en train de lui ravir ce titre comme le montrent les chiffres des ventes et de l'emploi, dont les parts sont passées, respectivement, entre 1989 et 1996, de 1,6 % à 2,5 % lorsque nous prenons les ventes totales des filiales, et de 6,4 % à 8,2 % lorsque nous prenons les emplois.

Mais, revenons sur les emplois dans les filiales qui sont, rappelons-le, de l'ordre de 826 600 au Canada, de 502 500 au Mexique et 284 400 au Brésil. Outre le fait que ces chiffres témoignent des nouvelles tendances prises par la réorganisation des activités des FMNUS dans l'hémisphère occidental, il convient de rappeler également que sur les 2 millions d'emplois environ que l'on retrouve dans leurs filiales dans cette partie du monde, du moins celles à contrôle majoritaire, les deux tiers de ces emplois se trouvent au nord de l'hémisphère, soit au Canada et au Mexique. Plus important encore : si, entre 1989 et 1996, c'est plus de 75 000 emplois qui ont été perdus dans les filiales américaines installées au Canada, à l'inverse c'est plus de 175 000 emplois qui ont été créés dans les filiales mexicaines durant cette période. Si nous prenons l'ensemble des filiales, les tendances restent identiques : ce sont près de 24 000 emplois qui ont été perdus au Canada entre 1989 et 1996, et près de 220 000 qui ont été créés au Mexique. Manifestement, on peut parler de tendances lourdes dans les deux cas, de tendances auxquelles n'est certainement pas étranger le libre-échange. Nous ne pouvons toutefois en dire plus.

Nombre d'emplois (000)	6177,5	826,6	1158,9	502,5	284,4	2825,9	1202,2
------------------------	--------	-------	--------	-------	-------	--------	--------

Sources : *Survey of Current Business*, septembre 1998

Notes : 1. Alimentation ; 2. Chimie et produits connexes ; 3. Métallurgie, primaire et produits fabriqués ; 4. Machinerie et équipements industriels ; 5. Matériel électronique et autres ; 6. Matériel de transport ; 7. Autres ind. manufacturières.

Le secteur financiers, des assurances et de l'immobilier n'inclut pas les institutions bancaires de dépôt.

Les échanges commerciaux

Les FMNUS étaient responsables, en 1996, de 65,2 % des exportations (XFMNUS) et de 40,4 % des importations totales des États-Unis (MFMNUS). Les tableaux 5-A et 5-B fournissent les données relatives à ce commerce pour l'ensemble des filiales, à contrôle majoritaire ou non. Nous y avons inclus également aux fins de comparaison les données relatives au commerce extérieur des États-Unis associé aux filiales de sociétés étrangères qui sont installées aux États-Unis. Ce commerce représente, en 1996, 21,9 % des exportations totales des États-Unis (XFFMNE), et 31,8 % de leurs importations totales (MFFMNE). Autrement dit, si nous ajoutons le commerce qui est associé aux filiales de sociétés étrangères installées aux États-Unis à celui qui est associé aux FMNUS, c'est finalement 87,1 % des exportations totales (XTFMN) et 72,2 % des importations totales (MFTMN) américaines qui se trouvent à être associées d'une manière ou d'une autre aux FMN.

Les échanges commerciaux associés aux FMNUS se divisent en trois grandes composantes : les échanges entre les sociétés-mères et leurs propres filiales (XFUS et MFUS) ; les échanges entre sociétés multinationales ; et enfin, les échanges avec toute autre société ou particulier. Ce sont surtout les deux premières composantes de ce commerce qui nous intéressent, et tout particulièrement la première, puisqu'il s'agit du commerce intra-firme. Précisons également que les tableaux 5-A et 5-B nous fournissent les données pour le commerce qui implique filiales à contrôle majoritaire.

Les tableaux nous indiquent tout d'abord qu'en pourcentage des exportations totales des États-Unis, les exportations vers les filiales américaines installées à l'étranger sont passées, entre 1989 et 1996, de 28,2 % à 31,1 %. La majeure partie de ce commerce est du commerce intra-firme, et concerne les filiales à contrôle majoritaires. La part de ce commerce (tableau 5-A, ligne [4]) est ainsi passée de 24,6 % à 26 % des exportations totales entre ces deux dates. Dans le cas des importations, on observe les mêmes tendances à la hausse du commerce intra-firme dans le commerce total des États-Unis, du moins dans le cas des filiales à contrôle majoritaire. Ainsi, la part des importations en provenance des filiales à contrôle majoritaire est-elle passée, de 1989 à 1996, de 17,8 % à 18,9 % des importations totales, et celle des seules importations intrafirmes (tableau 5-B, ligne [4]), de 16,3 % à 17,1 % .

Résumons : les FMNUS sont responsables d'environ 65 % des exportations et de plus de 40 % des importations totales des États-Unis ; le quart de ces exportations et 17 % environ de ces importations peuvent être considérées comme du commerce intra-firme. D'autre part, on a déjà constaté plus haut que la part des filiales dans les activités des FMNUS avait tendance à augmenter depuis le début des années 1990 ; la même tendance s'observe en ce qui a trait au commerce intra-firme, dont la part, tant dans les exportations que dans les importations totales américaines, a, elle aussi, tendance à augmenter, ce qui est, soit dit en passant, assez nouveau dans la mesure où les pourcentages étaient restés assez stables dans les années 1980. Nous y reviendrons, mais auparavant, voyons ce qu'il en est de la répartition géographique de ce commerce intra-firme.

Tableau 5-A : Exportations des firmes multinationales américaines et étrangères
1989, 1995 et 1996, en milliards de dollars et en pourcentage

<i>(milliards de dollars)</i>				1989	1995	1996
XT			[1]	363,4	584,7	625,1
XFMNUS			[2]	236,4	374	407,4
	XFUS		[3]	89,5	152,7	162,4
	<i>dont</i>	XFCM	[4]	86,1	147,6	160,5
	Autres exportations		[5]	146,8	221,3	245
	<i>dont</i>	XFUS	[6]	13	25,2	31,7
	<i>dont</i>	XFCM	[7]	11,4	23,8	27
XFFMNE			[8]	86,3	135,2	136,6
	XSM		[9]	34,3	57,2	57,9
XTFMN		[10] = [2] + [8]		322,7	509,2	544
<i>(pourcentages)</i>				1989	1995	1996
XFMNUS/XT		[11] = [2] / [1]		65,0	64,0	65,2
XFMNE / XT		[12] = [8] / [1]		23,7	23,1	21,9
<i>Sous-total</i>				88,7	87,1	87,1
XFUS / XT		[13] = [3] / [1]		24,6	26,1	26,0
XSM / XT		[14] = [9] / [1]		9,4	9,8	9,3

Sources : Survey of Current Business, 1998. (juin et septembre)

Notes : XT : exportations totales ; XFMNUS : exportations associées aux FMN américaines ; XFUS : exportations des FMNUS vers les filiales à l'étranger (commerce intrafirme) ; XFCM : exportations des FMNUS vers les filiales à contrôle majoritaire ; XFFMNE : exportations associées aux filiales américaines de sociétés étrangères ; XSM : exportations des filiales américaines de sociétés étrangères vers leurs maisons-mères ; XTFMN : exportations totales associées aux FMNUS et aux filiales américaines de sociétés étrangères. (commerce intrafirme)

Tableau 5-B : Importations des firmes multinationales américaines et étrangères,
1989, 1995 et 1996, en milliards de dollars et en pourcentage des exportations totales

<i>(milliards de dollars)</i>				1989	1995	1996
MT			[1]	473,6	743,5	795,3
MFMNUS			[2]	201,2	298,9	321
	MFUS		[3]	77,3	122,3	136,1
	<i>dont</i>	MFCM	[4]	71,3	118,4	130,9
Autres importations	<i>dont</i>	MFUS	[6]	20,1	26,3	26,3
	<i>dont</i>	MFCM	[7]	13	17,9	19,1
MFFMNE			[8]	171,8	250,8	253
	MSM		[9]	129,9	191,2	192
MTFMN		[10] = [2] + [8]		322,7	509,2	544
<i>pourcentages</i>				1989	1995	1996
MFMNUS/MT		[11] = [2] / [1]		42,5	40,2	40,4
MFMNE / MT		[12] = [8] / [1]		36,3	33,7	31,8
<i>sous-total</i>				78,8	73,9	72,2
MFUS / MT		[13] = [3] / [1]		16,3	16,5	17,1
MSM / MT		[14] = [9] / [1]		27,4	25,7	24,1

Sources : Survey of Current Business, 1998 (juin et septembre).

Notes : MT : importations totales; MFMNUS : importations associées aux FMN américaines ; MFUS : importations des FMNUS en provenance de leurs filiales à l'étranger (commerce intrafirme) ; MFCM : importations des FMNUS en provenance des filiales à contrôle majoritaire ; MFFMNE : importations associées aux filiales américaines de sociétés étrangères ; MSM : importations des filiales américaines de sociétés étrangères en provenance leurs maisons-mères ; MTFMN : importations totales associées aux FMNUS et aux filiales américaines de sociétés étrangères.

Les données du tableau 6 ne portent que sur le commerce qui implique les filiales à contrôle majoritaire. Elles couvrent néanmoins près de 97 % du exportations et près de 92,5 % des importations de toutes les filiales. Pour le Canada et le Mexique les chiffres sont similaires. Ce commerce a deux composantes : le commerce intrafirme et le commerce avec toute entreprise autre que la société-mère. La part du commerce intra-firme représente 85,6 % de ce commerce (1996) en ce qui a trait aux exportations, et 87,3 % en ce qui a trait aux importations. On peut donc dire que, pour l'essentiel, ce commerce est du commerce intrafirme. Lui-même, le

commerce intrafirme représente, pour l'ensemble des filiales, près de 40 % des exportations totales des FMNUS, et un peu plus de 42 % de leurs importations totales (tableau 5-A et 5-B). Ces pourcentages sont plus intéressants que ceux que nous avons donnés précédemment, parce qu'ils nous indiquent clairement quelle part du commerce que réalisent les FMNUS est du commerce intrafirme. À titre de comparaison, mentionnons que, dans le cas des filiales étrangères installées aux États-Unis, c'est 42,5 % de leurs exportations qui vont vers la société-mère, et 75,4 % qui en proviennent.

Tableau 6 : Exportations et importations des États-Unis,
vers et en provenance des filiales à contrôle majoritaire, 1989, 1995 et 1996,
en pourcentage et en millions de dollars

		Export.(%)			Import.(%)			Solde(\$)
		1989	1995	1996	1989	1995	1996	
Canada	[1]	38,8	33,4	31,6	46,9	43,4	40,8	-2090
Am. lat.	[2]	11,5	13,9	15,3	12,2	17,7	19,5	-499
<i>dont</i>								
	Mex.	6,9	9,3	10,7	7,7	13,2	15,0	-2539
	Brésil	0,3	1,6	1,9	0,2	1,3	1,4	1589
	Arg.	2,9	0,6	0,5	3,1	0,1	0,1	887
	Chili	1,4	0,2	0,2	2,1	0,4	0,3	-7
	Col.	nd	0,4	0,3	nd	0,1	0,1	445
	Ven.	0,5	0,6	0,5	0,0	0,2	0,2	750
total,	[1]+[2]	50,3	47,3	46,9	59,2	61,1	60,3	-2589
Europe		38,8	28,1	27,1	46,9	16,9	16,6	25934
Asie - Pacifique		17,9	24,1	25,2	20,4	20,1	20,8	15957
Tous pays		100	100	100	100	100	100	37464

Source : Survey of Current Business, sept. 1998.

Tous pays		28,2	30,4	31,1	20,6	20,0	20,4
Canada		46,9	45,5	44,4	45,8	43,2	42,1
Am. latines et Caraïbes							
<i>dont</i>							
	Mexique	31,0	36,7	36,5	27,1	31,4	32,2
	Brésil	32,0	27,5	30,2	23,7	23,0	26,5
Europe		30,8	36,3	36,3	14,6	16,6	16,2
Asie- Pacifique		16,7	20,9	21,9	12,8	9,7	10,7

Source : *Survey of Current Business*, sept. 1998.

Le tableau 7 vient compléter les données précédentes en nous donnant, en pourcentage du commerce total des États-Unis avec chaque pays et région retenus, la part de ce commerce imputable au commerce aux filiales (ensemble des filiales). Il faut préciser qu'à la différence des tableaux précédents, où nous avons considéré la destination et l'origine géographiques des filiales américaines à l'étranger, les pourcentages présentés ici portent sur la part du commerce total des États-Unis avec tel ou tel pays ou région du monde qui est imputable au commerce intrafirme. Nous retrouvons donc à la première ligne du tableau les données que nous avons déjà présentées plus haut, à savoir que pour 1996, c'est 31,1 % des exportations et 20,4 % des importations totales qui sont associés au commerce avec les filiales, à contrôle majoritaire ou non.

On le constatera, la part du commerce intrafirme dans le commerce total des États-Unis est beaucoup plus importantes dans le cas des exportations que dans celui des importations, y compris de celles qui sont expédiées en Europe. Par contre, et c'est ce qui ressort également nettement de nos calculs, le Canada, le Mexique et, dans une moindre mesure, le Brésil, cette part est très grande, tant dans les exportations que dans les importations. Dans le cas du Canada et dans celui du Mexique, c'est, respectivement, près de 45 % et plus de 36 % des exportations totales vers ces deux pays et plus de 42 % et plus de 32 % des importations totales en provenance de ces deux pays qui transitent sous forme de commerce intrafirme, un commerce d'ailleurs en forte hausse dans le cas du Mexique comme on peut le voir. Plus étonnante peut-être est la part du commerce intrafirme dans les exportations et les importations américaines avec le Brésil. Ce commerce reste limité ; néanmoins, c'est pas moins de 30 % des exportations et le quart environ des importations avec ce pays qui sont du commerce intrafirme.

Passons maintenant à notre dernier tableau, le tableau 8, qui nous présente deux choses : la part du commerce international dans le chiffre d'affaires des filiales américaines d'une part ; dans celui des filiales étrangères installées aux États-Unis, d'autre part.

Tableau 8 : Exportations et importations des filiales, américaines à l'étranger et étrangères aux États-Unis, vers et en provenance des États-Unis, 1996, en pourcentage du chiffre d'affaires des filiales

		FMNUS				FMNE	
		Ensemble des filiales		Filiales à contrôle majoritaire		Filiales aux États-Unis	
		Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Tous pays		7,3	8,7	8,1	10,1	8,6	15,9
Canada		26,0	24,1	26,5	25,6	4,7	11,6
Amérique latine et Car.		14,0	13,6	16,4	16,1	10,6	19,8
<i>dont</i>	Mex.	33,4	29,5	48,3	42,8	8,6	28,2
	Brés.	4,1	6,8	4,1	7,3	26,7	27,8
	Arg.	0,6	5,2	0,8	6,1	nd	nd
	Chili	nd	6,5	6,0	5,9	nd	nd
	Col.	1,8	6,8	2,1	7,6	nd	nd
	Ven.	4,3	11,5	3,8	14,1	nd	nd
Europe		2,2	4,4	2,4	4,9	7,2	9,8
Asie - Pacifique		6,8	9,6	8,4	12,8	12,3	27,6
<i>dont</i>	Japon	2,5	8,7	1,9	11,3	12,6	28,1

Nous avons en effet voulu voir de plus près la part que pouvaient représenter les exportations et les importations des filiales des FMNUS, vers et en provenance des États-Unis, par rapport à leur chiffre d'affaires, et ce, comme nous l'avons fait jusqu'à présent, par grande région économique. Cet indicateur peut être considéré à la fois comme un indicateur de densité des liens qui unissent les filiales à leur société-mère, et comme un indicateur du degré d'extraversion de leurs activités. Le tableau 8 présente les données, en pourcentage du chiffre d'affaires, pour l'ensemble des filiales, dans les deux premières colonnes du tableau, et pour les filiales à contrôle majoritaire dans les deux colonnes suivantes. Les différences entre les deux sont peu importantes, sauf dans le cas du Mexique. Aux fins de comparaison, nous avons également reporté, dans les deux dernières colonnes du tableau, les mêmes données, mais pour les filiales américaines d'entreprises étrangères. Précisons que là encore les données ne portent que sur les relations commerciales entre les filiales installées aux États-Unis et le pays ou la région dont elles originent. Le tableau permet de faire ressortir trois constats intéressants.

Tout d'abord, et d'une façon générale, à l'exception notable du Canada et du Mexique, les entreprises américaines, lorsqu'elles sont installées dans un pays, exportent et importent finalement peu, à peine 8,1 % de leur chiffre d'affaires dans le cas des exportations et 10,1 % dans celui des importations (filiales à contrôle majoritaire). Ces pourcentages ne sont d'ailleurs guère différents de ceux que l'on observe dans le cas des entreprises qui sont installées aux États-Unis, sauf dans le cas des entreprises japonaises ; les importations en provenance du Japon représentent plus de 28 % de leur chiffre d'affaires, un pourcentage qui n'est pas étranger au déficit commercial des États-Unis avec ce pays. Autrement dit, une fois installées dans un pays, les entreprises américaines ont tendance à acheter sur place ou dans la région et à produire pour le marché local ou environnant, un constat qui s'applique aussi aux pays d'Amérique latine à l'exception du Mexique.

Si nous revenons maintenant sur le cas du Canada et sur celui du Mexique, il est intéressant de relever à quel point les différences sont grandes entre les deux pays. Dans le cas du Mexique, il faut tenir compte de l'activité dans les zones franches. Dans ces zones, les produits sont importés pour y être travaillés et être réexportés ensuite. Ceci ressort des statistiques du commerce, qui montrent que, dans le cas des filiales à contrôle majoritaire, celles qui nous intéressent ici, les exportations vers les États-Unis représentent 48,3 % de leur chiffre d'affaires, et les importations, 42,8 %. Du côté des filiales américaines installées au Canada, ces pourcentages sont beaucoup moins élevés, puisqu'ils ne sont respectivement, que de 26,5 % et 25,6 %.

Enfin, et c'est un autre constat, contrairement à ce qui se passe dans le cas des entreprises américaines, l'effet de proximité ne semble guère jouer dans le cas des filiales d'entreprises canadiennes installées aux États-Unis. Dans d'autres travaux du GRIC, nous avons déjà eu l'occasion de souligner ce phénomène "curieux", surtout lorsque nous comparons les chiffres des filiales canadiennes à ceux de leurs homologues. Elles n'exportent que 4,7 % de leur chiffre d'affaires vers le Canada et importent pour à peine 11,6 % de celui-ci de leur pays d'origine. C'est donc dire à quel point non seulement les effets d'entraînement de l'investissement aux États-Unis sont pour l'économie canadienne finalement limités, en tout cas beaucoup plus limités que ne le laisse entendre généralement la littérature favorable au libre-échange avec les États-Unis, mais aussi à quel point les changements structurels qu'entraîne ce libre-échange ne concerne pas simplement les entreprises américaines mais également les entreprises canadiennes. Si dans le cas des premières, c'est progressivement vers le Mexique que porte leur attention, dans le cas des secondes l'attrait du marché américain semble jouer de plus en plus en défaveur de l'économie canadienne.

Quelques remarques pour conclure

Les enjeux des négociations en cours sont, pour les entreprises multinationales américaines, comme pour les autres d'ailleurs, importants. Ils sont certes d'ordre commercial, mais, et c'est l'argument que nous voudrions brièvement défendre en conclusion, ils sont peut-être davantage d'ordre normatif que d'ordre commercial.

Il ne s'agit pas de sous-estimer l'importance des enjeux commerciaux. Loin de là ! Pour toute entreprise, quelle qu'elle soit, ils sont toujours d'importance. Et à cet égard, nous avons eu l'occasion de le souligner à plusieurs reprises plus haut, ils sont d'autant plus importants pour les entreprises américaines qu'elles sont non seulement solidement installées sur le continent, mais également que c'est peut-être dans cette partie du monde que leurs réseaux sont les plus denses. Cela étant dit, tout en prenant la mesure de ces enjeux, il convient toutefois de replacer les choses dans leur contexte.

Tout d'abord, et cette réalité s'impose presque d'elle-même, lorsque nous parlons de l'hémisphère occidental, plus précisément d'intégration hémisphérique, il ne s'agit pas de perdre de vue qu'en la matière, deux pays, en l'occurrence le Canada et le Mexique, se trouvent dans

une situation tout à fait à part. À eux seuls, ces deux pays concentrent pas moins de 33 % des exportations et de 30 % des importations totales des États-Unis (1997), alors que le "reste" du continent ne "pèse" que pour à peine un peu plus de 9 % et 6 % de ces exportations et importations. Les statistiques sur le commerce intrafirme sont, et nous l'avons vu, plus significatives encore, puisque c'est plus de 42 % des exportations totales qui sont expédiées par les sociétés américaines vers leurs filiales à l'étranger qui le sont vers ces deux pays, et près de 56 % de leurs importations totales qui en proviennent. C'est donc dire à quel point les enjeux commerciaux ne sont pas de même nature en Amérique du Nord que dans le "reste" du continent.

D'autre part, pour aussi incontournable que soit la présence des FMNUS dans l'activité économique de la plupart des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, à commencer au Brésil, force est de constater que l'espace économique des Amériques est un espace fort hétérogène ; divisé qu'il est en un très grand nombre de pays, de très petite taille d'ailleurs pour un grand nombre d'entre eux ; profondément marqué qu'il est aussi par les différences entre les pays, que ce soit sur le plan culturel comme sur celui du développement. En outre, malgré les progrès réalisés en matière de commerce intrarégional, notables dans le cas du MERCOSUR, les échanges entre les pays restent limités et, d'une façon générale, fortement polarisés sur les États-Unis. Si l'effet de proximité a pu jouer en faveur de l'intégration dans le cas du Mexique et du Canada, il joue beaucoup moins dans le reste du continent (exception faite peut-être du Bassin des Caraïbes), et ce d'autant que les relations commerciales avec les États-Unis sont loin d'avoir la même ampleur que ce n'est le cas avec le Mexique et le Canada. Il joue par contre peut-être davantage en faveur du MERCOSUR, encore que cet avantage soit davantage d'ordre culturel qu'à proprement parler économique.

Enfin, si, ces dernières années, on a pu noter un regain d'intérêt des investissements américains pour l'Amérique latine, du moins pour certains pays, force est cependant de constater que la région ne présente pas pour les entreprises américaines un intérêt stratégique aussi important que ce peut être le cas de l'Europe par exemple, où se trouvent plus de la moitié des investissements directs américains à l'étranger, ou encore de l'Asie-Pacifique qui, malgré les déboires financiers récents, offre des perspectives d'investissement beaucoup plus grandes. Là encore, il ne faut pas perdre de vue que si les échanges ont tendance à se régionaliser, les entreprises consolidant leurs réseaux d'activité autour de certains pôles bien localisés, il n'en demeure pas moins que cette régionalisation des réseaux ne constitue qu'une dimension de leur organisation, et qu'en la matière, celles-ci ne font pas simplement qu'exploiter les avantages spécifiques aux espaces économiques où elles sont implantées, elles placent aussi ces espaces en concurrence les uns vis-à-vis des autres dans leurs choix décisionnels .

Tout ceci considéré, on peut se demander alors pourquoi l'administration présidentielle s'est aussi fortement engagée dans le dossier du libre-échange dans les Amériques, d'autant que ce dossier est non seulement difficile à faire avancer, comme nous l'avons souligné à plusieurs reprises dans nos chroniques, mais aussi à faire accepter aussi bien par l'opinion publique américaine que par un Congrès fort peu empressé à lui accorder le blanc-seing du *fast track* dont celle-ci aurait pourtant besoin pour négocier dans une position beaucoup plus solide que ce ne peut-être le cas actuellement. Il y a toutefois deux dimensions à considérer dans ce dossier, une dimension politique, pour ne pas dire stratégique, et une dimension plus économique. C'est peut-être plus de ce côté-là qu'il faut regarder que du côté des enjeux purement commerciaux.

Sur le plan politique tout d'abord, et nous n'y insisterons pas ici, le projet répond à quatre grandes priorités : consolider les réformes économiques et les institutions démocratiques ; consolider la croissance et la stabilité économiques, une condition *sine qua non* de stabilité financière et sociale ; mieux contrôler les flux migratoires, les trafics de drogue, et d'une façon générale tous les trafics illicites ; et enfin, augmenter le pouvoir de négociation des États-Unis sur la scène économique internationale, au sein des grandes institutions économiques en particulier.

Sur le plan économique, les priorités sont curieusement beaucoup moins claires. Augmenter les exportations de biens et de services, ouvrir les marchés étrangers aux marchandises et aux capitaux américains, rendre les conditions d'accès à ces marchés plus loyales et plus sécuritaires, augmenter la transparence, réduire la corruption ou encore ouvrir les marchés publics sont quelques unes des priorités qui reviennent le plus fréquemment, que ce soit dans les énoncés et les discours de politique commerciale. Elles sont au centre des négociations commerciales dans les Amériques. Mais la liste de ces priorités est longue, au point d'apparaître comme une véritable "liste d'épicerie". On y retrouve en fait ici la plupart des demandes, parfois même à la pièce, que les entreprises américaines acheminent soit directement au bureau de la Représentante au Commerce, Charlene Barshefsky, soit indirectement à travers le Forum des Affaires des Amériques. Elle n'est pas à proprement parler spécifique au dossier des Amériques. Ce qui l'est peut-être davantage, c'est que, dans ce dossier, elles s'arriment de manière assez cohérentes à ce qui nous semble être actuellement l'objectif principal de la politique économique internationale des États-Unis, à savoir mettre en place au niveau régional, en attendant d'y parvenir au niveau multilatéral, le cadre normatif, à la fois juridique et institutionnel, de ce qui doit être le nouveau modèle d'intégration de l'économie mondiale, un modèle d'intégration qui passerait non plus par les États, comme cela a été le cas jusqu'ici, mais par les entreprises elles-mêmes et dont, bien entendu, vu leur caractère très agressif et très concurrentiel, profiteraient au premier chef les entreprises multinationales américaines, et donc indirectement à travers elles l'économie américaines elle-même.

L'expérience de l'ALENA est, en la matière, fort révélatrice : non seulement cet accord a-t-il permis de "libérer" considérablement les entreprises américaines de l'emprise jusque là très forte des politiques nationales, au Canada comme au Mexique, mais encore a-t-il permis à ces dernières de tirer beaucoup mieux parti, une fois les règles fixées et les marchés ouverts, des différences et des avantages spécifiques propres à chacun des trois espaces économiques qu'il couvre. Certes, elles ne sont pas les seules à avoir tiré su parti de ce nouvel environnement institutionnel. Dans une très large mesure également, si les échanges commerciaux ont fortement progressé entre les trois pays, ils ont surtout été bénéfiques au Canada et, dans une moindre mesure, au Mexique. Mais on ne peut s'empêcher de constater aussi que les entreprises américaines ont considérablement consolidé et élargi leurs positions dans ces deux économies, ne serait-ce qu'au niveau des parts de marché ou au niveau des prises de contrôle. D'un autre côté, comme nous avons eu l'occasion de le souligner, si le libre-échange avec les États-Unis ne semble pas répondre à toutes les attentes du Canada et du Mexique, ne serait-ce que sur le plan de la création d'emplois ou sur celui de la progression des revenus réels, le problème ne vient pas peut-être tant du fait que l'intégration, déjà très forte, de leurs économies respectives à celle des États-Unis se soit encore accentuée, que du fait que cette intégration se fasse désormais selon des modalités nouvelles et dans des conditions qui sont loin d'être aussi avantageuses qu'on avait pu le croire ou qu'on avait voulu le laisser croire au moment des négociations. Le problème des conditions d'accès au marché américain, largement évoqué à ce moment là, paraît aujourd'hui bien secondaire à côté de celui que soulève la réorganisation et le réaménagement des activités des entreprises américaines, mais aussi canadiennes et mexicaines, à l'intérieur de cet espace économique nouveau que sont venus sanctionner et institutionnaliser l'ALE et l'ALENA. C'est cette dimension nouvelle de l'intégration qui a largement été sous-estimée dans les débats de cette époque mais qui nous semble être l'enjeu économique le plus important du dossier des Amériques.

Le projet des Amériques ne pourra sans doute pas aller aussi loin, dans un premier temps du moins, qu'on a pu le faire avec l'ALENA. On ne saurait mésestimer à cet égard l'ampleur et le nombre des obstacles, politiques, culturels, économiques ou tout simplement techniques, qu'il faudra surmonter avant que ce projet ne voit finalement le jour. Mais, à l'instar de ce qui s'est passé avec l'ALENA, la mise en place d'un cadre normatif libre-échangiste, même limité, dans les Amériques ne peut que créer un environnement économique et politique plus favorable, plus sécuritaire aussi, pour les entreprises et leurs investissements, et ce faisant, favoriser l'émergence d'un véritable espace économique continental à l'intérieur duquel ces entreprises, qu'elles soient

américaines ou non, pourront tout à la fois déployer plus librement leurs activités, organiser de manière plus efficiente leurs réseaux de production et de commercialisation, et recentrer les mandats et les activités de leurs filiales, et ce quel que soit le degré d'hétérogénéité ou de division politique qui peut caractériser cet espace.