



**FICHE SUR LES ACCORDS RÉGIONAUX
L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)
(1990-2006)**

Éric Jasmin et Sylvain Zini

Octobre 2006



Observatoire des Amériques
Site Internet : www.ameriques.uqam.ca
Courriel : oda@uqam.ca
Tél. : 514-987-3000 p. 0382
Fax : 514-987-0397

Centre Études internationales et Mondialisation
Université du Québec à Montréal
Faculté de science politique et de droit
Case postale 8888, succ. Centre-ville
Montréal (Québec) Canada H3C 3P8

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	3
LES ORIGINES : L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS (ALE)	3
HISTORIQUE	3
LES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE	4
LES INNOVATIONS DE L'ALE.....	5
L'ALENA.....	6
HISTORIQUE	6
LE CANADA ET LE MEXIQUE	7
OBJECTIF ET CONTENU	8
LA STRUCTURE DE L'ALENA	11
CONCLUSION. L'ALENA COMME MODÈLE UNIVERSEL ?	13
ANALYSES STATISTIQUES.....	16
L'ALENA COMME VECTEUR D'INTÉGRATION COMMERCIALE	16
L'ALENA ET LES FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS	31
CONCLUSION SUR L'ANALYSE DES STATISTIQUES DE L'ALENA.....	49
AUTRES STATISTIQUES	53
ANNEXE 1 : CHRONOLOGIE	72
ANNEXE 2 : QUELQUES LIENS INTERNET UTILES.....	75
ANNEXE 3. RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES :	76

LISTE DES FIGURES

Introduction

Depuis les années 1980, les enjeux des négociations commerciales sont radicalement différents de ceux qui ont motivé la construction du modèle multilatéral d'après-guerre qui portait principalement sur l'ouverture commerciale des marchés sur la base de la réciprocité. Avec l'accélération du mouvement de globalisation, les enjeux portent plutôt actuellement sur la mise en place d'un cadre normatif susceptible de favoriser le passage à une intégration dite « en profondeur ». Un tel cadre devrait à la fois garantir l'autonomie des marchés, protéger la souveraineté des États et encadrer les pratiques des entreprises.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) entre le Canada, le Mexique et les États-Unis d'Amérique (EUA) s'inscrit dans une dynamique intégrative nouvelle portée par des considérations géoéconomiques et stratégiques originales liées à l'asymétrie qui prévaut entre les trois partenaires et, plus spécifiquement, au rôle hégémonique EUA, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'espace en question. Il convient de noter à ce propos que nous assistons non seulement à l'extension du périmètre d'influence économique des EUA auprès de leurs deux partenaires, voire auprès des Amériques dans leur ensemble, mais aussi à l'intensification de la rivalité entre blocs économiques à l'intérieur de l'économie mondiale. Aux fins de la présente fiche consacrée à l'ALÉNA, nous effectuerons un retour en arrière sur l'accord bilatéral négocié entre les EUA et le Canada (l'Accord de libre-échange entre le Canada et les EUA, ALE) avant d'aborder notre thème central.

Les origines : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE)

Historique

Au lendemain de son élection, en septembre 1984, le gouvernement Mulroney procédait successivement à un réexamen de la politique économique et à celui de la politique étrangère du Canada. Le *Programme de renouveau économique* établissait les nouvelles priorités du gouvernement en matière économique, en mettant l'accent sur la réduction du déficit budgétaire, le rôle accru du marché et la suppression des obstacles à l'initiative privée. Au printemps 1985, en publiant un Livre vert intitulé *Compétitivité et sécurité*, le gouvernement entendait souligner qu'il accorderait désormais la priorité aux questions économiques et commerciales en matière de politique étrangère, tout en réservant un traitement préférentiel à sa relation bilatérale avec les EUA¹.

¹ Christian Deblock, Afef Benessaïeh et Marie-Paule L'Heureux, *Les relations économiques entre le Canada et le Mexique depuis l'ALÉNA un point de vue canadien*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 2000-11, août 2000

C'est à l'automne 1984, lors d'une rencontre à Washington, que le Premier ministre Brian Mulroney et le président Ronald Reagan conviendront de resserrer les liens commerciaux entre leurs pays. Cette initiative conduira le Congrès américain à adopter une loi commerciale omnibus autorisant la négociation d'accords de commerce avec Israël et avec le Canada, afin de réduire, voire d'éliminer, les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce. Le 30 octobre 1984, l'administration Reagan obtient le pouvoir de négocier un accord de libre-échange avec le Canada par suite de la promulgation du *Trade and Tariff Act*².

Au Canada, trois rapports publiés au cours de l'année 1985 exhorteront le gouvernement à négocier un accord commercial avec son voisin du sud, tout en poursuivant les négociations au niveau multilatéral. Le premier est un document de travail intitulé *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*, le second est le *Rapport intérimaire concernant le commerce bilatéral avec les États-Unis et la participation du Canada à la recherche sur l'initiative de défense stratégique* du Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada, tandis que le troisième est le rapport de la *Commission royale sur l'Union économique et les perspectives de développement du Canada* (Commission Macdonald)³.

Les négociations débuteront au mois de mai 1986, à Ottawa, entre Simon Reisman, négociateur en chef de l'équipe canadienne et Peter Murphy, à la tête de la délégation américaine, et elles prendront fin en octobre 1987, à Washington, avec la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Le 2 janvier 1988, le Premier ministre Mulroney et le président Reagan signent l'accord qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1989.

Les États-Unis d'Amérique

Les deux principales explications du recours au bilatéralisme de la part des EUA sont : (i) la lenteur des négociations menées en parallèle au niveau multilatéral et (ii) le degré d'intégration déjà très élevé entre les deux pays. La lenteur des pourparlers multilatéraux expliquerait que les EUA aient choisi de prendre la voie du bilatéralisme et du régionalisme pour mettre de l'avant quatre objectifs, à savoir : (1) faire pression sur les négociations commerciales multilatérales; (2) forcer l'ouverture des marchés de leurs principaux partenaires commerciaux, dont le Japon, qui avait souvent été la cible de l'unilatéralisme commercial des EUA par le passé; (3) faire reconnaître les droits des investisseurs et étendre l'application des règles commerciales à de nouveaux domaines,

² The United States Trade and Tariff Act of 1984 (PL 98-473)

³ James Francis Kelleher, *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*, Livre Vert, Document parlementaire n° 331-4/4, Ministère des affaires étrangères, Ottawa, 1985; Parlement du Canada, *Rapport intérimaire concernant le commerce bilatéral avec les États-Unis et la participation du Canada à la recherche sur l'initiative de défense stratégique*, rapport intérimaire au parlement, Ottawa, 1986; Donald Stovel Macdonald, *Rapport - Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Approvisionnements et services Canada, Ottawa, 1985

comme l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle; et (4) faire progresser la reconstruction de l'ordre économique international⁴.

Pour atteindre leurs objectifs, les EUA entreprendront des négociations à trois niveaux : *premièrement*, au niveau sous-régional, avec l'*Initiative pour le Bassin des Caraïbes* de mai 1982 ; *deuxièmement*, au niveau multilatéral, en agissant comme maître d'œuvre dans le lancement d'un nouveau et ambitieux cycle de négociations commerciales, le Cycle de l'Uruguay, dans le cadre du *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en 1986, et, *troisièmement*, au niveau bilatéral, en négociant des accords de libre-échange successivement avec Israël et avec le Canada. L'accord avec Israël sera signé en 1985, tandis que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), leur premier partenaire commercial, sera signé en 1988.

Par la suite, à peine conclues les négociations de l'ALE, les EUA se tournent maintenant en direction du Mexique et ils négocient désormais à trois avec le Canada. L'ALENA sera signé en 1992. Enfin, les EUA avaient une ambition encore plus grande qui était de créer une véritable zone de libre-échange à la grandeur des Amériques, excluant Cuba, et c'est pourquoi le président Bush, père, avait, le 27 juin 1992, lancé l'*Initiative pour les Amériques*. Cette initiative ne rencontrera pas le succès escompté, mais elle sera reprise à peine deux années plus tard lors du premier Sommet des Amériques convoqué à l'instigation du président Clinton, à Miami, en décembre 1994. Le concept fondateur de cette initiative, celui de *Communauté des démocraties*, prévoyait des négociations dans une foule de domaines et, en particulier, dans le domaine commercial avec, à terme, la signature d'un accord créant une Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA), à la fois calque et adaptation du cadre normatif et institutionnel de l'ALENA⁵.

Les innovations de l'ALE

C'est véritablement avec la signature de l'ALE que la politique commerciale américaine sera articulée de manière forte aux niveaux international et continental⁶. Avec comme objectif de mettre de l'avant les questions économiques touchant aux droits des investisseurs et à la primauté de l'initiative privée, l'ALE représentait une véritable percée en termes normatifs, tout en constituant un précédent incontournable dans les négociations en cours et à venir entre les EUA et leurs partenaires. Il ne s'agissait pas seulement de renforcer une position économique incontestée, il s'agissait surtout de sanctionner l'instauration d'un cadre normatif et politique libéral en tant que cadre de référence à l'intérieur duquel leurs partenaires devaient réformer leurs propres politiques publiques. Plus spécifiquement, il s'agissait de mettre à profit les innovations institutionnelles introduites par ces divers accords commerciaux afin de favoriser chez ces partenaires une révision en profondeur des rapports et relations entre pouvoir

⁴ Christian Deblock, *Régionalisme, multilatéralisme et nouvel ordre international : La ZLÉA comme modèle institutionnel*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 03-03, juin 2003

⁵ Dorval Brunelle, « The US, the FTAA, and the Parameters of Global Governance », in M. Wiesebron et P. Vizentini, (dir.) *Free Trade for the Americas? The United States' Push for the FTAA Agreement*, Londres, Zed Books, 2004, pages 23 à 40.

⁶ Christian Deblock et Gérald Cadet, *La politique commerciale des États-Unis et le régionalisme dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation vol. 1 no 7, août 2001.

politique et intérêts privés.

En ce sens, l'ALE innove à trois égards : (i) sur le plan des garanties fortes qu'il octroie à l'investisseur et à son investissement; (ii) en matière de règlement des différends commerciaux; et, (iii) en matière d'engagements souscrits dans la conduite des affaires publiques⁷. L'ALE, en plus de régir les questions économiques, établit en matière commerciale un véritable cadre normatif transnational fondé à la fois sur l'égalité de traitement entre États, ainsi que sur l'instauration d'une égalité juridique entre État et entreprises.

L'ALENA

L'ALENA est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Cependant, l'accord ne fait pas qu'élargir le périmètre d'application de l'ALE, il innove à plusieurs égards lui aussi.

Historique

Un mois après la conclusion des négociations entre le Canada et les EUA, en novembre 1987, ces derniers et le Mexique signeront un Accord-cadre qui conduira les présidents Bush et Salinas à entamer des discussions afin de libéraliser le commerce entre leurs pays, en juin 1990. Devant l'éventualité de voir son voisin signer un second accord bilatéral de libre-échange avec un autre partenaire dans les Amériques, le Canada annoncera, par la voix du ministre du Commerce international, John Crosbie, le 5 février 1991, qu'il participera aux négociations. Le gouvernement prend cette décision pour des raisons essentiellement stratégiques afin de ne pas perdre les avantages qu'il avait tirés des négociations de l'ALE. Parallèlement, le Canada et le Mexique négocieront, en avril 1991, quatre accords de coopération : (i) un accord en vue d'éviter les doubles impositions ; (ii) un accord de coproduction cinématographique et télévisée ; (iii) un protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et *Petroleos Mexicanos* ; et (iv) un protocole d'entente entre la SEE et le Secrétariat des Finances.

En juillet 1991, les trois négociateurs en chef, John Weeks, Julius Katz et Herminio Blanco entament les discussions. Les négociations de l'ALENA seront conclues au mois d'octobre 1992 et l'accord sera signé officiellement en décembre 1992 par le Premier ministre du Canada, Brian Mulroney, le président des EUA, George Bush, père, et le président du Mexique, Carlos Salinas de Gortari. Cependant, au lendemain de son élection à la Maison blanche, le nouveau président démocrate, Bill Clinton, propose, en janvier 1993, de rouvrir l'ALENA afin d'y inclure deux accords parallèles, l'un sur le travail, *l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT)*, l'autre sur l'environnement, *l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement (ANACE)*. L'ALENA et les deux accords parallèles seront définitivement entérinés par les parlements des trois pays à l'automne de 1993 et ils entreront en vigueur

⁷ Christian Deblock et Dorval Brunelle, *Un régionalisme en trois dimensions*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 99-6, octobre 1999.

le premier janvier 1994. Cependant, l'ALENA ne se substitue pas entièrement à l'ALE, puisque quelques dispositions particulières liant les EUA et le Canada sont intégrées telles quelles dans l'ALENA sans être étendues au Mexique⁸.

Le Canada et le Mexique

Les EUA ont entamé les négociations commerciales avec le Mexique, le 10 juin 1990, à peine dix-huit mois après l'entrée en vigueur de l'ALÉ, le 1er janvier 1989. Pour le Mexique, comme pour le Canada d'ailleurs, ces négociations étaient primordiales pour plusieurs raisons. La première était que les EUA représentaient déjà leur principal débouché commercial et leur principale source d'investissements. La seconde était que les corporations transnationales (CTN), et surtout celles des EUA, avaient tissé au fil des années des réseaux extrêmement denses, de sorte que l'ouverture généralisée des frontières et la réorganisation des activités de production exigeaient le passage d'un modèle d'intégration en surface à un modèle d'intégration en profondeur, marqué par la consolidation des filières de production⁹.

De plus, le Mexique, tout comme le Canada, cherchait à s'assurer un accès préférentiel et sécuritaire au marché des EUA, essentiellement parce que le Congrès subissait à l'époque d'importantes pressions issues des milieux d'affaires et syndicaux en faveur du protectionnisme, notamment dans les secteurs du bois d'oeuvre, de l'acier et de l'agriculture. C'est ainsi que ces négociations répondaient à deux objectifs principaux : *premièrement*, à un objectif stratégique, celui d'obtenir un accès élargi, préférentiel et sécuritaire, au marché de leur principal partenaire, une stratégie qui devait à la fois relancer la croissance économique et la création d'emplois, tout en les prémunissant contre le recours à l'unilatéralisme; et *deuxièmement*, à un dessein économique, celui de créer un environnement plus favorable au commerce et à l'investissement, afin d'accélérer la modernisation et la restructuration d'économies peu adaptées aux nouvelles contraintes de la concurrence internationale

De plus, l'ALENA devait consolider le virage libéral assumé par les politiques publiques et favoriser une meilleure intégration à l'économie mondiale en permettant à ces deux économies de devenir plus compétitives grâce à l'accès au marché américain. Au Canada, la réforme des politiques publiques faisait de plus en plus appel aux lois du marché comme moyen de stimuler la croissance économique, conformément aux recommandations du Rapport de la Commission d'enquête sur l'Union économique et les perspectives de développement du Canada de 1985. D'ailleurs, la citation suivante tirée du rapport met bien en évidence le lien que les commissaires avaient établi entre la

⁸ Ces dispositions sont de deux ordres : il y a les exceptions que le Canada avait négociées avec les EUA qui ne bénéficieront pas au Mexique, comme c'est le cas pour les industries culturelles (Annexe 2106), et il y a les contraintes que le Mexique n'acceptera pas, comme c'est le cas en matière d'approvisionnement énergétique (Annexe 608.2).

⁹ Dorval Brunelle et Christian Deblock, *Les États-Unis et les enjeux de l'intégration économique dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 98-7, décembre 1998

libéralisation des marchés et la négociation d'un accord de libre-échange avec les EUA : « *Nos propositions de nous ouvrir davantage à l'économie internationale et, plus particulièrement, de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis, traduisent notre préférence pour les lois du marché, par opposition à l'intervention de l'État, comme moyen de stimuler l'économie et la croissance*¹⁰ ».

Quant au Mexique, le gouvernement de De la Madrid (1982-1988), confronté à une crise de la dette et à la chute des cours du pétrole, procédait à la réforme de la politique économique et commerciale tout en amorçant un virage en direction du libre-échange. Dans cette foulée, son gouvernement, ainsi que celui de son successeur, Salinas de Gortari (1988-1994), mèneront leurs initiatives dans deux directions à la fois, l'une, multilatérale, l'autre, continentale. Le Mexique adhèrera au GATT en 1986, tout s'engageant peu après dans les négociations commerciales qui le conduiront à la signature de l'ALENA en 1992. Au niveau interne, le gouvernement va procéder au démantèlement de plusieurs entreprises publiques, à la privatisation et à l'assouplissement des règles relatives à la concurrence interne, tandis que, au niveau externe, il va libéraliser le régime commercial du pays et lever progressivement les barrières à l'échange¹¹.

Objectif et contenu

Le but de l'accord est de créer une communauté régionale d'intérêt pour renforcer la position concurrentielle du Canada, du Mexique et des EUA. Il s'agit ainsi de prendre appui sur le régionalisme pour élargir et renouveler les règles en matière de sécurité économique internationale. À cet égard, l'article 102 de l'ALENA fait état des objectifs suivants :

Les objectifs du présent accord, définis de façon plus précise dans ses principes et ses règles, notamment le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée et la transparence, sont les suivants :

- a) éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des Parties et faciliter les mouvements transfrontières de ces produits et services;*
- b) favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange;*
- c) augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur les territoires des Parties;*
- d) assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chacune des Parties;*
- e) établir des procédures efficaces pour la mise en oeuvre et l'application du présent accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends; et*
- f) créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du*

¹⁰ CANADA, *Rapport de la Commission royale sur l'Union économique et les perspectives de développement du Canada*, ministre des Approvisionnements et Services, Ottawa, vol. 1, 1985, p. 72.

¹¹ *Idem.*

présent accord.

Les Parties s'efforceront de réaliser pleinement ces objectifs d'ici à 2008¹².

L'ALENA contient 22 chapitres et sept annexes. Les neuf premiers chapitres, ainsi que les chapitres 12 (Commerce transfrontière des services) et 14 (Services financiers) portent principalement sur la libéralisation du commerce des produits et des services, de même que sur la réduction des obstacles tarifaires et techniques au commerce. Cet accord est loin de s'en tenir au commerce, il va plus loin en intégrant des dispositions extrêmement fortes et nouvelles, comme celles qui portent sur les marchés publics (chapitre 10), les investissements (chapitre 11), la politique de concurrence, les monopoles et les entreprises d'État (chapitre 15), la propriété intellectuelle (chapitre 17), ainsi qu'un mécanisme de règlement des différends (chapitre 19)¹³.

De tous les chapitres de l'ALENA, le chapitre 11 est celui qui a soulevé le plus de critiques, à cause du niveau élevé de protection accordé à l'investisseur et à son investissement. Par ailleurs, ce chapitre est venu sanctionner un virage majeur dans la gestion de la politique économique nationale, tant pour le Mexique que pour le Canada, dans la mesure où ses dispositions les obligeaient désormais à tourner le dos à toute velléité de contrôle de l'investissement étranger et à souscrire plutôt à une approche orientée vers la promotion et l'attractivité de l'IDE. Voici, en sept points, les principales innovations du chapitre en question :

1. *Obligation d'accorder à l'investisseur le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national, ce qui enlève toute possibilité à un pays de protéger un secteur économique et restreint l'application des législations nationales, et ce, même si l'investisseur est obligé de respecter celles-ci de bonne foi.*
2. *Obligation d'accorder aux investisseurs un traitement conforme au droit international, « notamment un traitement juste et équitable ainsi qu'une protection et une sécurité intégrale ». Cette disposition fort ambiguë a fait l'objet d'une clarification partielle à la demande du Canada, mais elle demeure très litigieuse puisqu'elle tend à donner préséance au critère de rentabilité sur celui d'intérêt public, comme plusieurs poursuites l'ont démontré¹⁴.*
3. *Interdiction d'imposer des prescriptions de résultats en matière d'exportations, de contenu national, d'achats de biens et services sur le territoire, d'entrées de devises, de vente et d'achats d'un investisseur sur le territoire, de transferts de technologie, procédés de fabrication et autres savoir-faire exclusifs, de fourniture exclusive de produits ou*

¹² Site Internet du Secrétariat de l'ALENA :

http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?DetailID=302

¹³ Site Internet du Secrétariat de l'ALENA :

http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?DetailID=305

¹⁴ La norme de l'ALENA sera dorénavant la norme minimale du droit international coutumier. Il est également convenu que les concepts de « traitement juste et équitable » et de « protection et sécurité intégrales » ne prévoient pas de traitement supplémentaire ou supérieur à celui qui est exigé par le droit international coutumier.

services sur un marché mondial ou régional, ainsi qu'en matière de subventions.

4. *Les mêmes interdictions s'appliquent aux personnes, du moins aux dirigeants et aux membres des conseils d'administration¹⁵.*
5. *Obligation d'accorder « librement et sans retard tous les transferts se rapportant à un investissement sur leur territoire par un investisseur d'une autre partie », ce qui revient à reconnaître la liberté totale de mouvement des capitaux et des transferts de profits et autres revenus.*
6. *Les mesures de nationalisation ou d'expropriation (ou équivalentes), sont soumises à trois exigences : l'intérêt public, la non-discrimination et le versement d'une indemnité.*
7. *Enfin, l'ALENA reconnaît à un investisseur le droit de poursuivre l'une des parties contractantes devant l'institution internationale de son choix, avec obligation de suivre la procédure engagée, tout en prévoyant un mécanisme fort détaillé passant par trois étapes : la consultation, puis la médiation et la conciliation, et enfin, la mise sur pied d'un groupe spécial d'arbitrage¹⁶.*

Ce modèle s'éloigne d'une intégration dite « en surface », c'est-à-dire d'un modèle ne servant qu'à l'ouverture des frontières au commerce sur une base réciproque, pour rejoindre un modèle d'intégration « en profondeur », caractérisée par l'établissement de cadres normatifs transnationaux, l'octroi de privilèges originaux aux investisseurs, la mise sur pied de mécanismes de règlement des différends et l'extension des principes de concurrence sur les espaces économiques désormais décloisonnés. Ainsi, l'accord dépasse la simple élimination des obstacles au commerce, que ceux-ci soient tarifaires ou non, en s'orientant vers des objectifs normatifs et réglementaires précis. La mise en place de l'ALENA a eu des effets de débordement important, notamment en termes de convergence, puisque les normes des EUA ont tendance à prévaloir aux yeux des pouvoirs publics, mais également à ceux des milieux d'affaires et des milieux financiers, ainsi qu'à ceux des associations professionnelles qui promeuvent le recours à des normes de gouvernance privées. Dans un certain sens, l'ALENA est un laboratoire institutionnel servant de levier et de modèle dans la poursuite des négociations internationales. Il a marqué, dans le champ de la négociation commerciale, l'émergence d'une nouvelle génération d'accords, accords qui, tout en balisant la souveraineté des États, octroient aux entreprises un très large degré d'autonomie¹⁷. L'une dans l'autre,

¹⁵ L'ALENA prévoit également la libre circulation des dirigeants et personnes clés de l'entreprise dans les trois pays.

¹⁶ L'ALENA fait référence à la Convention CIRDI, au Règlement du mécanisme supplémentaire du CIRDI et aux règles d'arbitrage de la CNUDCI.. Voir : Christian Deblock, Dorval Brunelle et Michèle Rioux, « La Zone de libre-échange des Amériques et la reconfiguration des relations économiques continentales dans une perspective d'intégration en profondeur asymétrique », dans H. Régnault (dir.) *Régionalisme et intégration des petites économies*, Paris, Économica, 2003. Voir aussi : Gus Van Harten, *Chapter 11 and the Francovich doctrine : Comparing state liability under NAFTA and EC law*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 03-04, octobre 2003.

¹⁷ Voir : Stephen Clarkson, Sarah Davidson Ladly, Megane Merwart et Carlton Thorne, « La dure réalité de la gouvernance continentale en Amérique du Nord », Dans Dorval Brunelle et Christian Deblock (dir.), *L'ALENA. Le libre-échange en défaut*, FIDES, Montréal, 2004, pp. 107-131.

ces transformations contribuent à créer un nouvel environnement économique et institutionnel.

On ne peut négliger le fait qu'en ouvrant largement les marchés à la concurrence, en assurant plus de protection aux investissements privés et en éliminant les obligations de résultat que les pouvoirs publics étaient susceptibles d'imposer aux investisseurs étrangers, l'ALE et l'ALENA ont considérablement élargi le champ d'action des entreprises transnationales. Leurs impacts systémiques et leurs effets de débordement sont nombreux dans des domaines comme les marchés publics, les subventions ou le développement régional où la marge de manœuvre des différents niveaux de gouvernement est considérablement réduite. Ainsi, l'objectif recherché dans l'ALENA n'était peut-être pas tant d'ouvrir davantage les marchés sinon de verrouiller cette ouverture et de lui donner un cadre normatif approprié et adapté aux modalités nouvelles d'une intégration corporative « en profondeur ». Ces exigences répondent davantage, comme nous l'avons souligné plus haut, à la nouvelle organisation des entreprises en réseaux, qu'à la croissance des échanges commerciaux au sens où l'entendaient les classiques de l'économie politique avec leur théorie des avantages comparés.

La structure de l'ALENA

Le pivot de l'ALENA est la *Commission du libre-échange*, là où siègent des ministres des trois pays signataires. Ils se réunissent sur une base annuelle ou en cas de besoin. Leur rôle est, *premièrement*, de surveiller l'application et l'élaboration plus poussée de l'accord, *deuxièmement*, d'aider à régler les différends liés à son interprétation et, *troisièmement*, de surveiller le travail des comités, groupes de travail et autres organes auxiliaires de l'ALENA. La gestion courante du programme de travail de l'ALENA et l'application générale de l'accord sont assurées par les « coordonnateurs de l'ALENA », soit les trois hauts fonctionnaires chargés du commerce désignés par chaque pays¹⁸.

Le développement de l'accord en vue d'atteindre ces objectifs —faciliter le commerce et l'investissement et assurer l'application et l'administration efficaces de l'ALENA— se fait par l'entremise de plus de 30 groupes, comités et autres organes de consultation. Les principaux secteurs de travail sont les suivants : le commerce des marchandises, les règles d'origine, les questions douanières, le commerce de produits agricoles et subventions à l'agriculture, les normes, les marchés publics, l'investissement et les services, l'admission temporaire de gens d'affaires et le mécanisme de règlement des différends. Les groupes de travail et autres comités de l'ALENA sont des instances non partisans qui permettent de discuter des enjeux afin d'éviter éventuellement des différends lors de négociations plus officielles. C'est par le biais de ces groupes et comités que les milieux d'affaires et les acteurs privés participent à l'élaboration des normes continentales. C'est ce qui mène à parler d'une forme de privatisation des règles économiques et de la gouvernance¹⁹.

¹⁸ Site Internet du Secrétariat de l'ALENA :

http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?DetailId=582

¹⁹ Sur ces comités et groupes de travail, voir : D. Brunelle, « Le pouvoir surrogatoire de l'État ou l'enjeu de l'harmonisation des normes en vertu du régime de l'ALENA », in Olivier Delas et Christian Deblock,

Un des organes les plus importants, chargé de l'administration des dispositions relatives au règlement des différends est le *Secrétariat de l'ALENA*. Il est composé de sections canadienne, américaine et mexicaine, dirigées chacune par un Secrétaire national et ayant des bureaux dans chaque capitale nationale. De plus, il administre les mécanismes de règlement des différends prévus aux chapitres 14, 19 et 20 de l'accord et assume certaines responsabilités liées au chapitre 11. Le Secrétariat de l'ALENA gère aussi un site Web trinational (www.nafta-sec-alena.org/) qui fournit des renseignements actualisés sur les différends en cours et réglés. Le mandat du Secrétariat est défini comme suit à l'article 2002.3 de l'ALENA :

Le Secrétariat :

a) *prêtera assistance à la Commission;*

b) *assurera un soutien administratif*

(i) *aux groupes spéciaux et comités institués en vertu du chapitre 19 (Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs), conformément aux procédures établies en application de l'article 1908, et*

(ii) *aux groupes spéciaux institués en vertu du présent chapitre [Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends], conformément aux procédures établies en application de l'article 2012; et*

c) *selon les directives de la Commission,*

(i) *appuiera les travaux des autres comités et groupes institués en vertu du présent accord, et*

(ii) *facilitera de façon générale le fonctionnement du présent accord*²⁰.

En matière de règlement des différends, il faut d'abord qu'il ait eu enquête *par une autorité chargée de l'enquête*, c'est-à-dire, par un organisme d'enquête compétent de chaque nation qui a rendu une décision définitive concernant les droits antidumping et les droits compensateurs²¹. Au Canada, les déterminations en matière de droits antidumping et de droits compensateurs sont rendues par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et la détermination du montant des dommages, par le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE). Aux EUA, la détermination finale concernant les droits antidumping et les droits compensateurs est établie par l'*International Trade Administration* (ITA) du Département du Commerce, tandis que la détermination finale de l'existence d'un dommage est fixée par l'*International Trade Commission* (ITC). Au Mexique, enfin, les déterminations concernant les droits antidumping, les droits compensateurs et le dommage sont prises par le *Secretaría de Economía, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales*²². Par la suite, s'il y a contestation, cela se fait

dir., *Le bien commun comme réponse politique à la mondialisation*, Bruxelles, Bruylant, 2003, pages 327-352.

²⁰ Site Internet du Secrétariat de l'ALENA :

http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?DetailID=781

²¹ Voir Gilbert Gagné, « Le règlement des différends », dans Dorval Brunelle et Christian Deblock (dir.), *L'ALENA. Le libre-échange en défaut*, FIDES, Montréal, 2004, pp. 299-323.

²² Site MAECI.

devant un *groupe spécial* dont les membres sont choisis à partir d'une liste d'experts dressée par chaque pays signataire.

Conclusion. L'ALENA comme modèle universel ?

La signature de l'ALENA a eu plusieurs effets tant au niveau régional qu'au niveau international. Un des effets immédiats fut celui de bousculer les négociations multilatérales alors en cours au GATT, d'en accélérer la conclusion, de fixer les principes et les normes sur lesquels les négociations à venir devaient aboutir²³. En ce sens, l'ALENA est devenu le modèle à suivre dans les négociations de nouveaux accords, non seulement pour les EUA, leurs partenaires, comme le Canada, le Mexique, plus tard le Chili, mais aussi pour d'autres pays, comme le Japon ou la Corée du Sud, voire pour des ensembles, comme l'Union européenne (UE) et peut-être même le MERCOSUR.

Pour le Canada et le Mexique, l'accord a conduit à une intégration à nulle autre comparable de leur économie à celle des EUA. De plus, l'ALENA s'est traduit par l'intégration de leurs politiques dans un processus de convergence qui va bien au-delà des engagements souscrits. Plusieurs avantages ont découlé de cet accord, notamment sur le plan des échanges commerciaux, particulièrement pour le Mexique —des trois pays, il est celui qui a le plus gagné en termes d'accroissement des échanges —et ce, malgré la crise financière de 1994-95. Quant au Canada, il a consolidé sa position de premier partenaire commercial, alors que le Mexique a gagné le second rang, avant de glisser en troisième place derrière la Chine à compter de 2003. Les exportations vers les EUA représentent aujourd'hui près de 27 % du PIB du Canada et près de 24 % dans le cas du Mexique, tandis que les importations en provenance de ces derniers atteignent plus de 17 % du PIB dans le premier cas, et 17 % dans le second²⁴.

Le mécanisme de règlement des différends, négocié de peine et de misère par le Canada, a permis d'apporter plus de transparence dans les relations commerciales entre les deux pays. Les entreprises ont également tiré profit de l'établissement d'un vaste marché. De plus, étant donné que les EUA avaient un temps qualifié le Mexique et le Canada de partenaires « stratégiques », ces deux pays ont pu servir de tête de pont pour des investisseurs qui auraient voulu accéder plus facilement à ce marché, un avantage stratégique qui a été tout de même sérieusement mis à mal par suite des événements du 11 septembre 2001 et de la nouvelle obsession sécuritaire qui prévaut depuis lors chez eux.

Il convient aussi de souligner l'intégration poussée des réseaux de firmes à l'échelle continentale. Ceci est un des piliers de l'intégration en profondeur en Amérique du Nord. Cette continentalisation de l'activité des firmes a pour origine les forts volumes

²³Christian Deblock et Dorval Brunelle, *Vers quel régionalisme économique dans les Amériques ?*, GRIC, Notes et Études Continentalisation 00-5, mai 2000

²⁴United Nations (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*. En ligne : <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

d'investissement directs entre les différents pays. Dans ce contexte, le commerce intra-firme est la norme et non l'exception²⁵. À ce titre, le cadre normatif de l'ALENA est venu renforcer ces tendances, en protégeant les investissements et en libéralisant le commerce. Si les réseaux de firmes étaient déjà établis avant le libre-échange du côté canadien, le Mexique a connu une arrivée massive de capitaux productifs depuis la signature de l'ALENA. Dans ces conditions, le commerce à l'intérieur de la zone d'intégration régionale se trouve être souvent des flux internes aux firmes transnationales. En ce sens, l'ALENA a institutionnalisé, en libéralisant la circulation des capitaux, la possibilité pour les firmes multinationales (FMN) américaines d'organiser préférentiellement leur activité productive à l'échelle continentale. Bien que présentes avant la signature de l'ALENA sur les territoires de ces deux pays, les firmes américaines ont profité de cet accord pour accroître leur importance dans les économies canadiennes et mexicaines. En faisant disparaître les barrières au commerce, elle leur a donné l'opportunité de faire circuler leurs produits sans entrave. En 1995, les filiales américaines au Canada vont exporter 45% de leurs produits vers le marché américain. Au Mexique, ce chiffre est de 25.5% au total. Le principal effet du libre-échange est donc de privilégier le commerce intra-firme sur le territoire nord-américain. Au Canada, le commerce intra-firme des FMN des EUA représente 68.7% des exportations vers les EUA. Ce commerce intra-firme ne peut que dynamiser les relations économiques que les EUA entretiennent avec leurs voisins. En 2000, les filiales américaines au Canada vont exporter 40.5% de leur marchandises vers le marché américain, contre 36.8 en 1991.

Cela dit, l'ALENA n'en comporte pas moins des désavantages importants, dans la mesure où les entreprises des EUA ont grandement profité de cet accord pour accroître leur contrôle des économies canadienne et mexicaine²⁶. De plus, la réorientation des activités de certaines entreprises vers le Mexique a eu des retombées négatives importantes pour la main d'œuvre au Canada et aux EUA. De plus, dans le cas du Canada, l'accord n'a pas eu l'effet d'attraction attendu sur l'investissement, avec le résultat qu'il y a aujourd'hui plus d'investissements directs canadiens à l'étranger que d'investissements directs étrangers au Canada²⁷.

Ensuite, le Canada et le Mexique sont devenus plus dépendants sur le plan commercial vis-à-vis des EUA. La part de ces derniers dans les exportations est passée, entre 1989 et 1999, de 70,7 % et à 85.9 % pour le Canada, et de 70.5 % à 88.9 % pour le Mexique, alors que la part des EUA dans les importations demeure quant à elle autour de 60 % des

²⁵ À ce sujet voir : Christian Deblock et Christian Constantin, *Intégration des Amériques, ou intégration à l'économie américaine ?*, Note et études du GRIC, n°2000-02, 2000; Christian Deblock, *Les investissements dans le monde : la place des Amériques*, Chronique des Amériques 04-36, Novembre 2004; et Christian Deblock et Éric Jasmin, *Mondialisation et régionalisation des investissements : Les investissements directs de États-Unis dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 05-03, février 2005.

²⁶ Concernant les désavantages de l'ALENA pour le Mexique, que ce soit pour le secteur agricole ou pour l'ensemble de la politique économique, voir, par exemple : Alberto Arroyo Picard *et alii*, *Espejismo y realidad. El TLCAN tres años despues. Analisis y propuesta desde la sociedad civil*, Mexico, Red Mexicana de Accion frente al Libre Comercio, 1997.

²⁷ OCDE (2005), « Investissement direct international », *Base de donnée « Source OCDE »*, OCDE, <http://hermia.sourceocde.org/vl=5213016/cl=49/nw=1/rpsv/home.htm>

importations totales pour les deux pays²⁸.

Enfin, si le libre-échange a réduit la marge de manoeuvre des gouvernements dans certains domaines de la vie économique, les effets de débordement ont été grandement sous-estimés à l'époque aussi bien par le Canada que le Mexique. La convergence économique a favorisé la convergence des règles et des politiques dans de nombreux domaines, tels que la culture, la monnaie et les télécommunications²⁹. Ainsi, grâce à l'ALENA, l'économie des EUA a consolidé son rôle de véritable centre de gravité de l'économie mondiale, non seulement en Amérique du Nord, mais partout ailleurs également.

²⁸ United Nations (2005), *op. cit.*

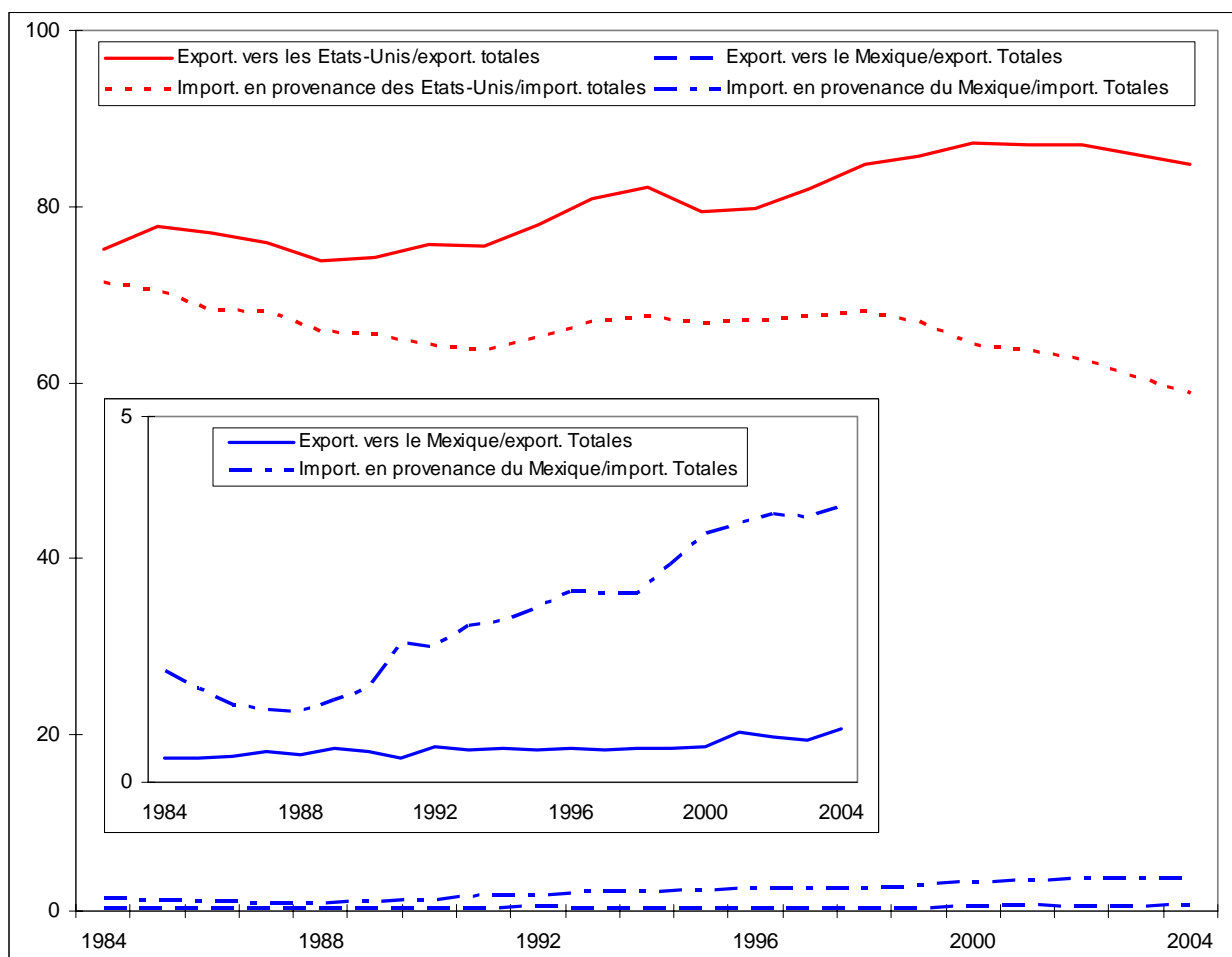
²⁹ Christian Deblock et Dorval Brunelle, *Vers quel régionalisme économique dans les Amériques ?*, GRIC, Notes et Études Continentalisation 00-5, mai 2000

Analyses statistiques.

L'ALENA comme vecteur d'intégration commerciale

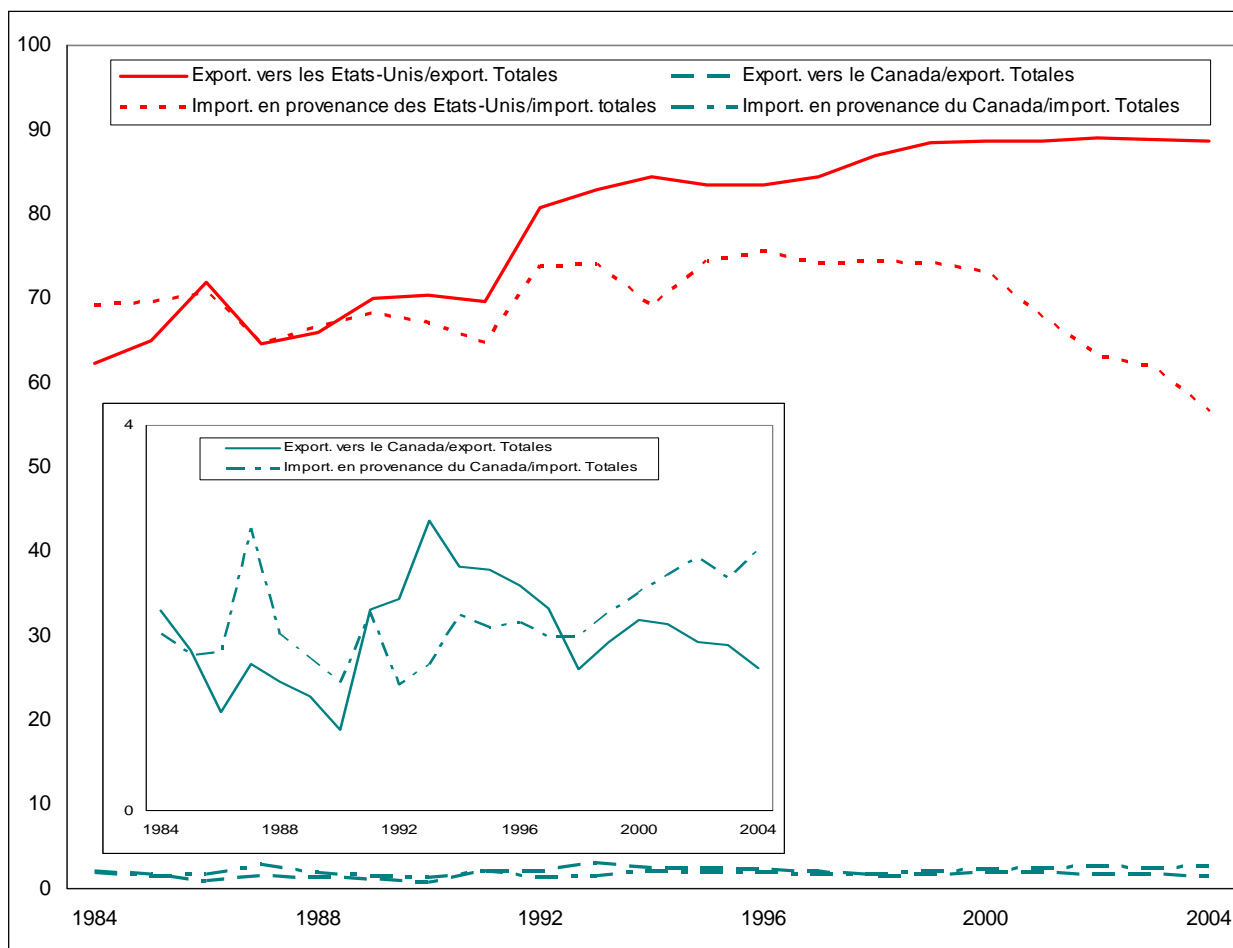
Lorsque nous étudions la part des relations bilatérales, dans le total du commerce international de chacun des pays, nous remarquons que les relations entre le Canada et le Mexique sont modestes. Pour le Canada (figure 1), 0,7% de ses exportations vont au Mexique, tandis que 3,8 % des importations du premier proviennent de ce pays. Du côté mexicain (figure 2), 1,5% de ses exportations totales vont au Canada et 2,7 % de ses importations viennent de ce pays. Nous devons cependant nuancer cette faiblesse et souligner que, non seulement les relations commerciales se sont approfondies entre les deux pays, mais en plus, le Canada et le Mexique sont des partenaires relativement importants. Pour le Mexique, le Canada est le cinquième pays partenaire en importance du point de vue des importations et le deuxième marché d'exportation. Pour le Canada, le Mexique est le troisième pays partenaire pour les importations et le cinquième marché d'exportation.

Figure 1. Poids des partenaires de l'ALENA dans le commerce extérieur du Canada, entre 1984 et 2004, en pourcentage.



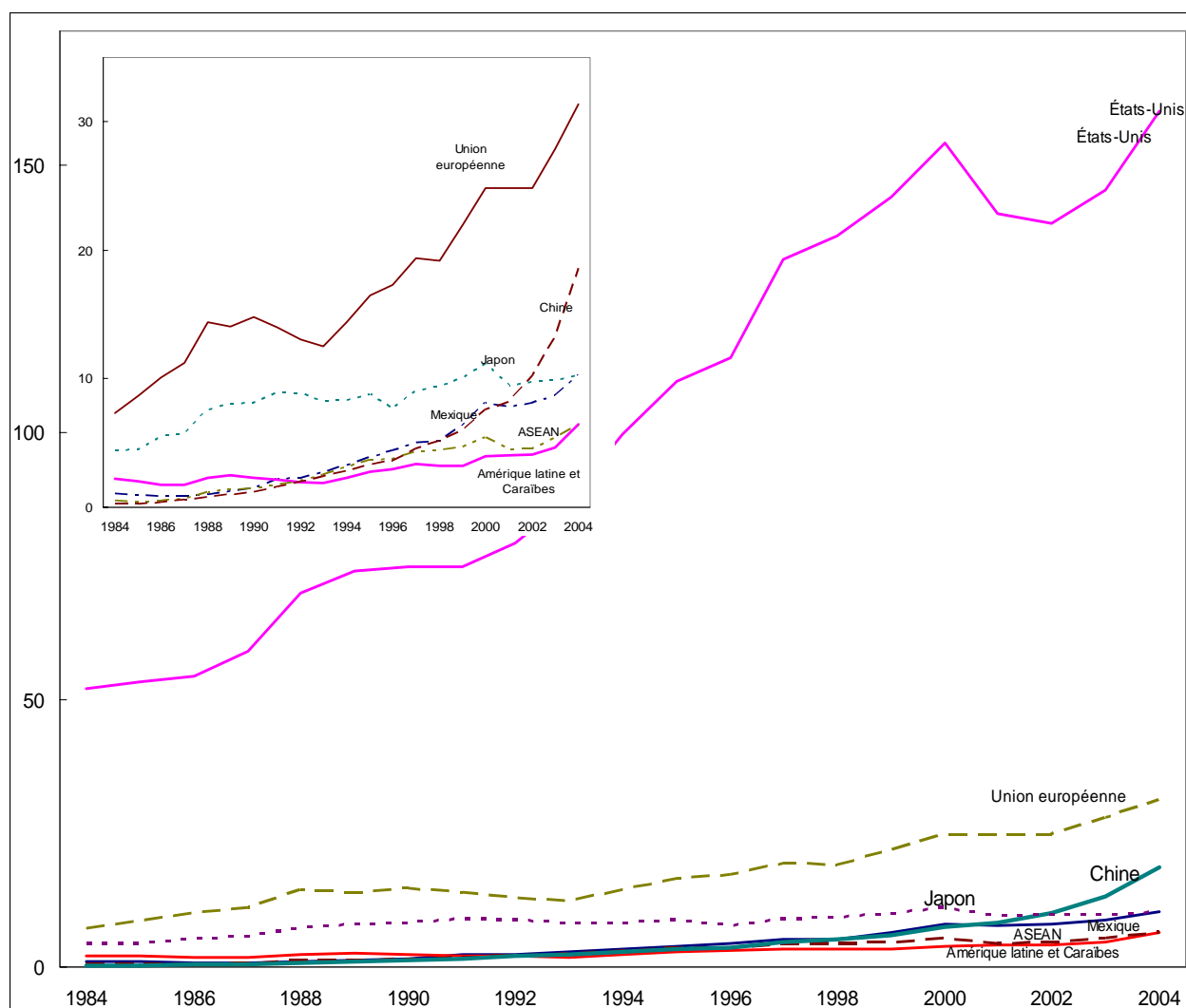
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, En ligne : <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée le 21 juillet 2006.

Figure 2. Poids des partenaires de l'ALENA dans le commerce extérieur du Mexique, entre 1984 et 2004, en pourcentage.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*. En ligne : <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 3. Répartition des importations du Canada, de 1984 à 2004, en milliards de dollars.

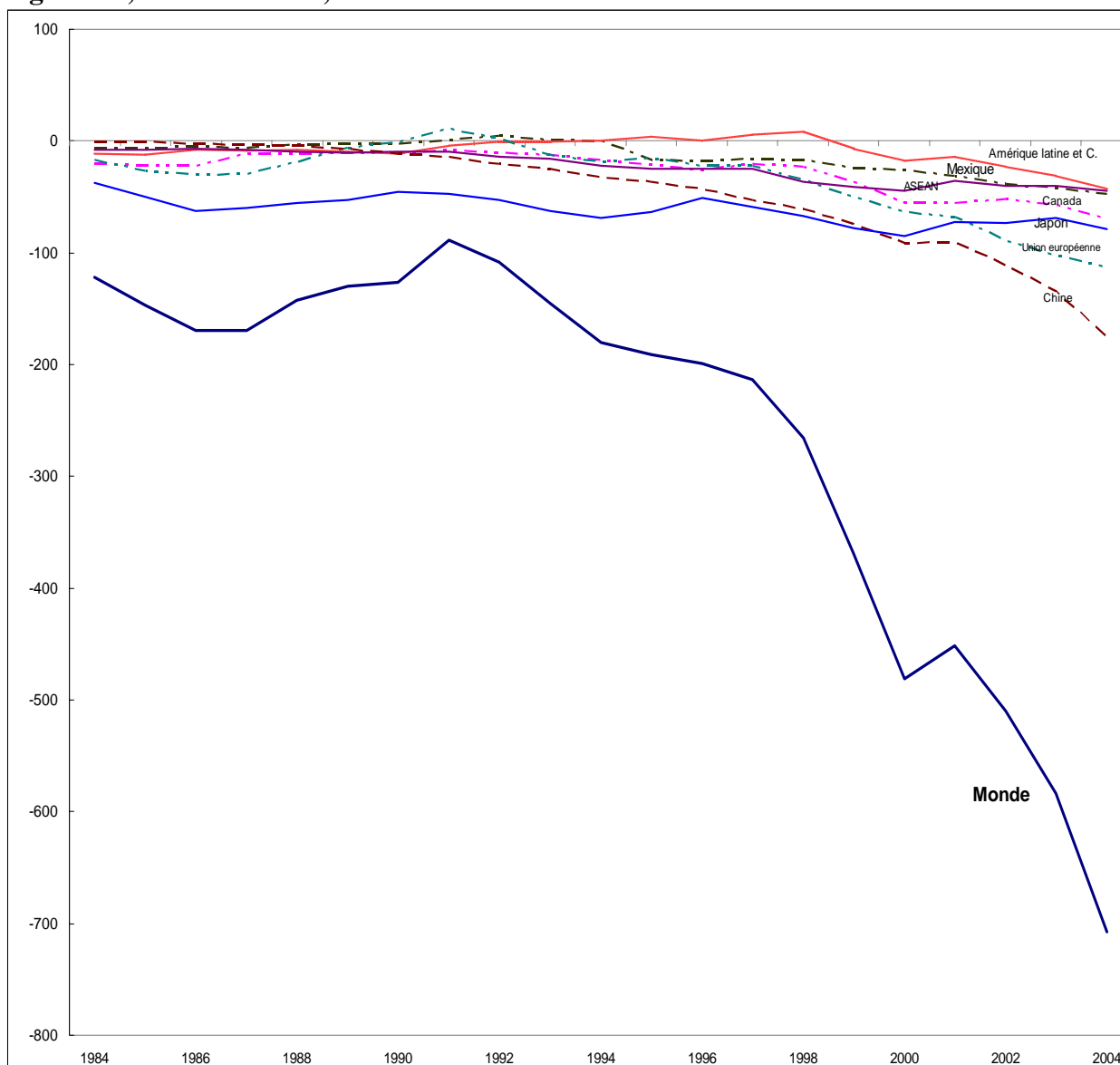


Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*. En ligne : <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Nous pouvons, par ailleurs, remarquer que les deux pays sont fortement dépendants du marché américain. Le Canada (figure 1) écoule 84,8 % de ses exportations sur le marché américain alors que 58,7 % de ses importations proviennent des EUA. Les courbes de ce graphique nous montrent d'ailleurs que l'intégration en profondeur a précédé l'accord puisque les courbes du rapport des exportations sur le marché américain aux exportations totales a peu varié. Dans le cas des importations, nous avons même affaire à une décroissance relative. La proportion de marchandises importées des EUA rapportée aux importations totales tend à décroître entre 1998 et 2004, passant de 68,2 % à 58,7 % entre ces deux dates. Trois facteurs peuvent expliquer cette baisse relative. *Premièrement*, le Canada a diversifié ses sources d'importations. Entres autres, nous observons une

hausse des importations provenant des pays émergents d'Amérique latine et d'Asie (Chine, ASEAN) (figure 3). *Deuxièmement*, les EUA connaissent un déficit commercial structurel (figure 4), la propension à importer de ce pays augmente chaque année pendant que ses exportations tendent à stagner. Ce pays a tendance à importer de plus en plus et à exporter relativement moins. *Troisièmement*, nous devons noter la chute absolue des importations canadiennes en provenance des EUA entre 2000 et 2002 (figure 3). Cette diminution a pour origine la récession qu'ont connue les EUA au début des années 2000.

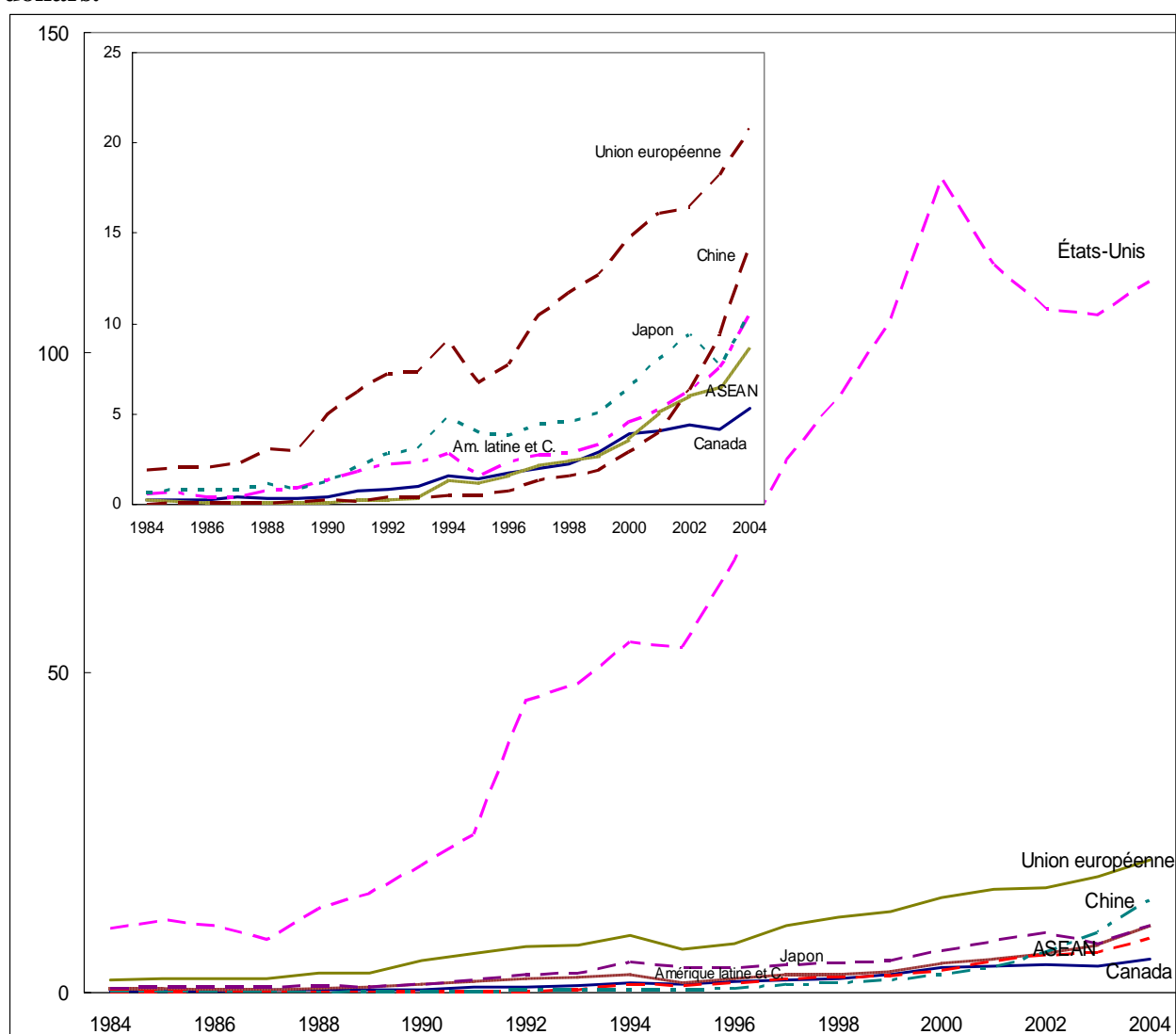
Figure 4. Solde commercial des États-Unis avec les principaux pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2004, en milliards de dollars.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Pour le Mexique, en revanche, l'effet d'intégration de l'ALENA s'est fortement fait ressentir au niveau des exportations. Alors qu'en 1990, 70,4 % des exportations mexicaines se dirigeaient vers les EUA, en 2004, cette proportion passait à 88,6 %. Par contre, au niveau des importations, le Mexique a connu une forte diversification de ses sources d'approvisionnement. Alors que la proportion d'importation provenant du marché américain tournait autour de 70 % jusqu'en 1996, ce rapport passait à 56,6 % en 2004. Comme pour le Canada, cette tendance s'explique entre autres par la diversification des sources d'importations, poussée par la croissance de l'arrivée de produits des pays émergents (Amérique latine, ASEAN, Chine). Il faut aussi noter le recul des quantités de produits importés des EUA entre 2000 et 2003, pour ces mêmes raisons.

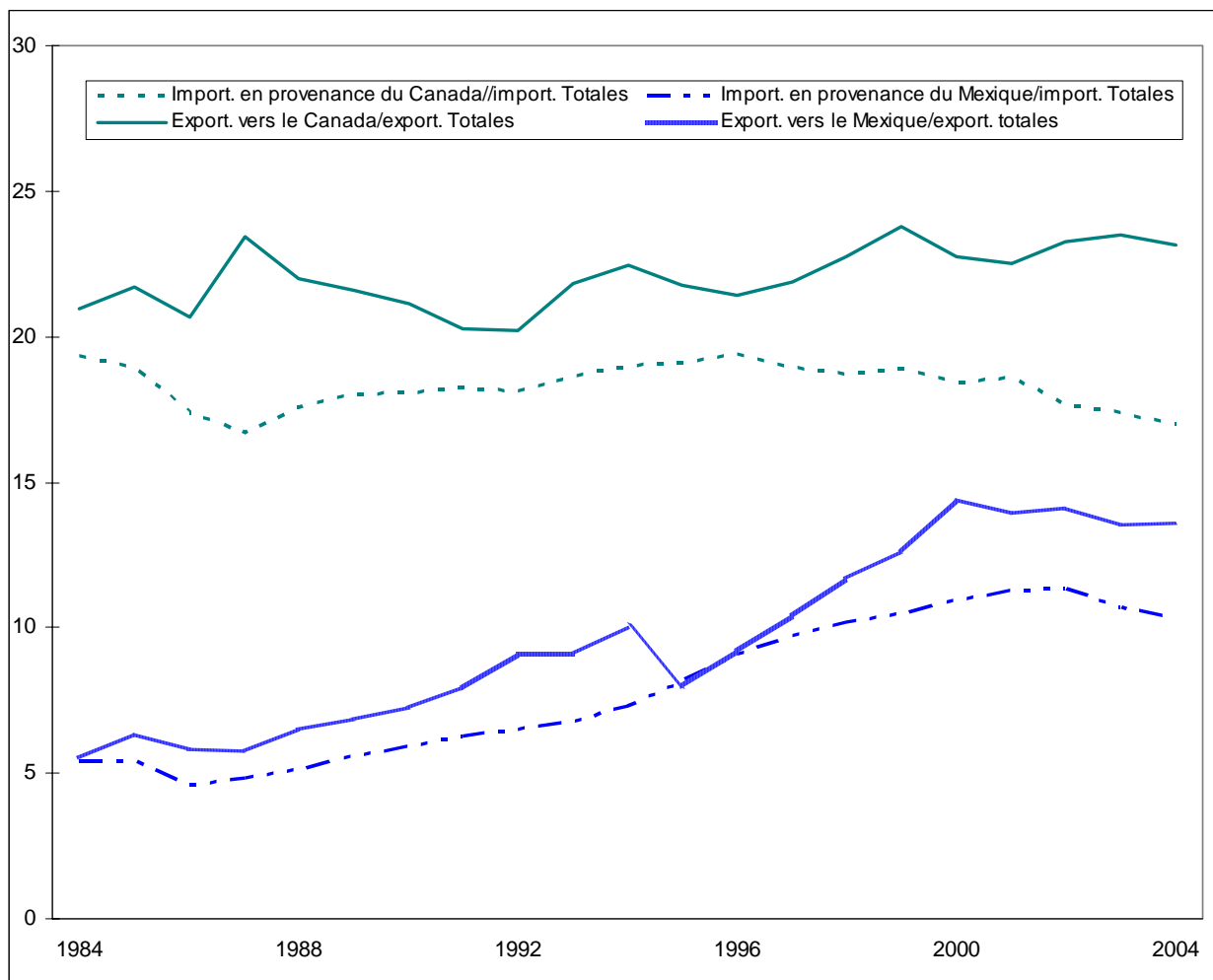
Figure 5. Répartition des importations du Mexique, de 1984 à 2004, en milliards de dollars.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Il convient de noter que les EUA (figure 6) sont relativement moins dépendants de leurs deux partenaires, puisque les flux vers le Canada et le Mexique représentent respectivement 23,1 % et 13,6 % des exportations américaines en 2004. À la même date, ces deux pays fournissent respectivement 17 % et 10,4 % des importations étasuniennes. Ces chiffres sont tout de même loin d'être dérisoires, les EUA ressentent eux aussi les effets de l'intégration. Les EUA ont un commerce international de plus en plus « régionalisé ». Si l'intensité des importations et des exportations avec le Canada rapportée aux importations totales a peu évolué, la tendance est différente pour le commerce avec les Mexique. Le pourcentage des importations en provenance du Mexique est passé de 5,4 % à 10,3 % des importations totales entre 1984 et 2004. Durant la même période, les EUA ont vu leurs exportations en direction du Mexique passer de 5,4 % à 13,6 % des exportations totales. Enfin, il convient de voir que l'ALENA n'est pas seulement une source d'approvisionnement pour les EUA. Si nous observons bien la figure 6, le poids relatif des deux partenaires dans les exportations totales des EUA est supérieur au poids relatif de ces deux pays dans les importations américaines totales. Si, en termes absolus, les agents américains importent plus des autres pays de l'ALENA qu'ils n'y exportent, les marchés canadiens et mexicains restent des destinations plus importantes pour les produits américains en termes relatifs.

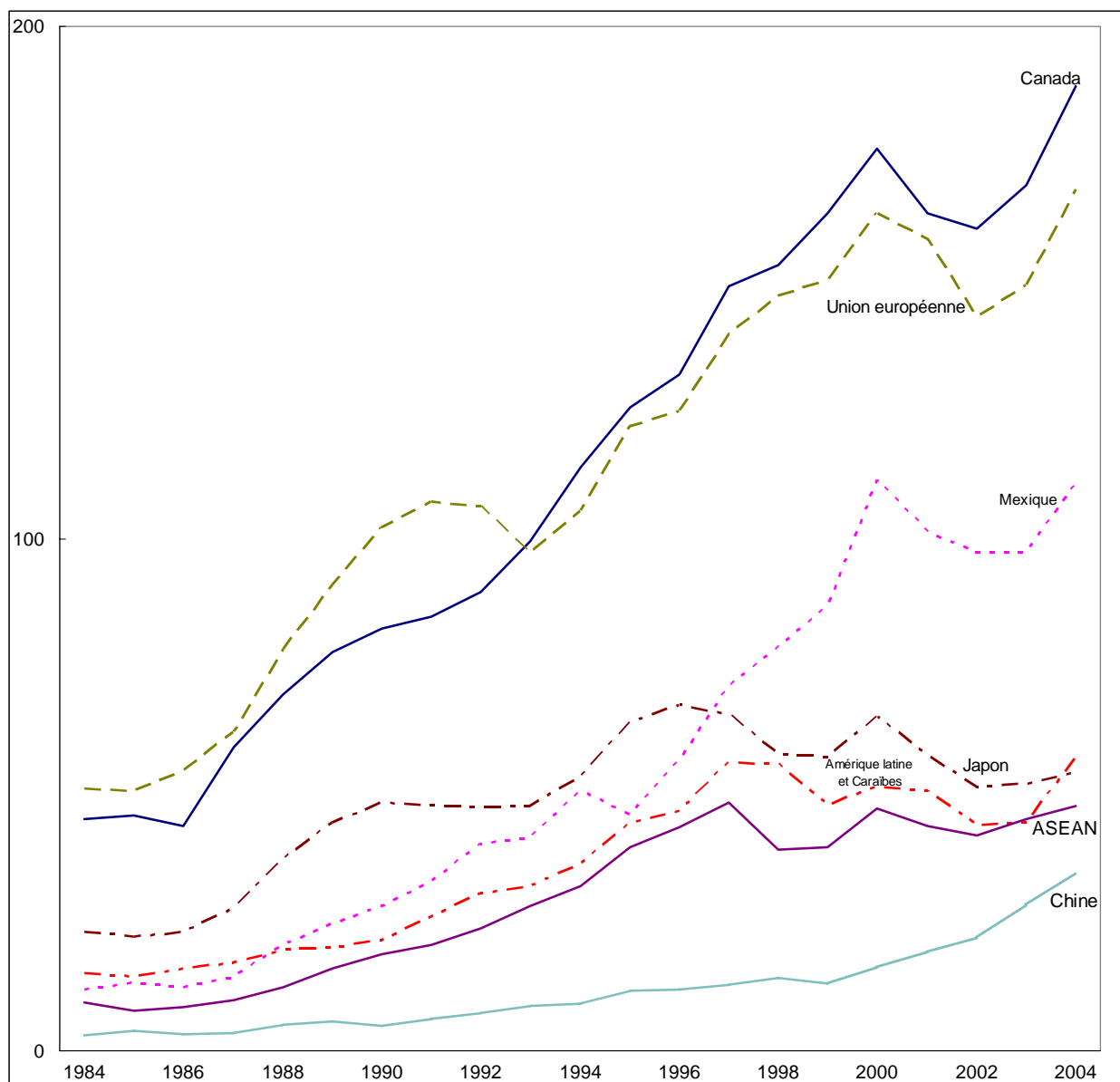
Figure 6. Poids des partenaires de l'ALENA dans le commerce extérieur des États-Unis, entre 1984 et 2004, en pourcentage.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Comme nous le montre la figure 7, étant donné que l'Union Européenne (UE) est un bloc régional, le Canada et le Mexique demeurent les deux principaux pays destinataires des exportations des EUA. Cette figure illustre le commentaire que nous avons fait plus tôt : le Mexique et le Canada sont bel et bien des marchés importants pour les exportations américaines. Cela dit, l'UE et la Chine sont les deux autres destinations où les exportations américaines croissent le plus vite sur la période étudiée.

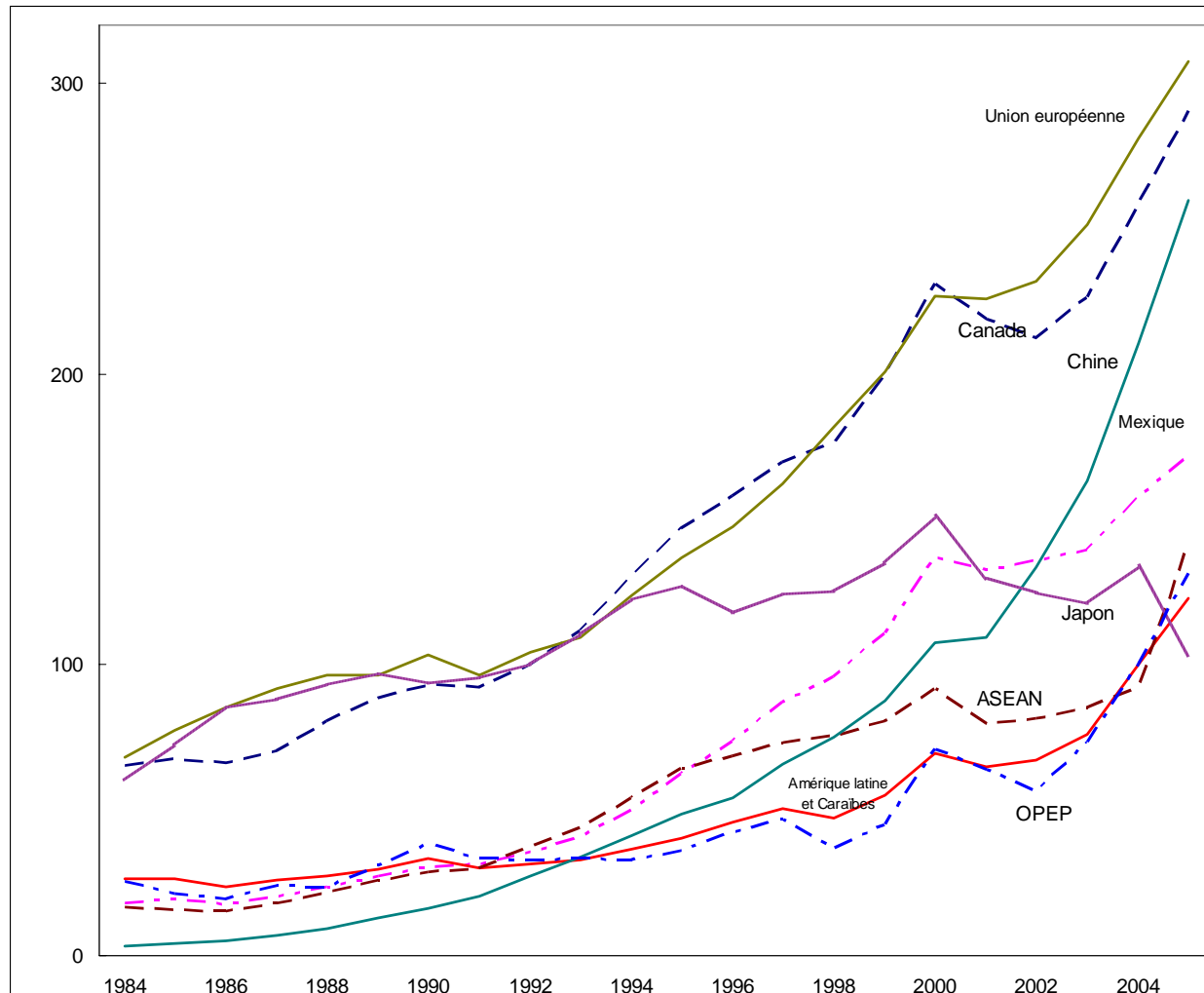
Figure 7. Répartition des exportations américaines avec les principaux pays ou bloc régionaux partenaires, de 1984 à 2004, en milliards de dollars.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

C'est au niveau des importations que les EUA ont vu leur source se diversifier. Certes, le Canada et le Mexique restent des partenaires importants. Mais la figure 8 nous montre clairement que certains pays voient leurs produits de plus en plus achetés par les agents américains. Les produits européens sont massivement importés aux EUA. En 2005, les importations américaines provenant de l'UE ont atteint un montant de 307,4 milliards de dollars. En terme de croissance des exportations, c'est le cas de la Chine qui est le plus impressionnant. Les importations américaines sont passées de 109,3 milliards à 259,8 milliards de dollars entre 2001 et 2005, soit un taux de croissance annuel moyen de 24,2 %. Si nous observons bien la courbe, nous voyons une progression exponentielle des importations américaines provenant de Chine. Bien que plus nuancée, cette tendance se retrouve pour tous les pays émergents. Que cela soit pour l'Amérique latine ou pour l'ASEAN, les importations américaines ont fortement progressé au cours des dernières années. Enfin, il convient de noter la forte croissance des importations provenant des pays de l'OPEP. Comme le graphique 8 nous le montre, les produits (pétroliers) provenant de ce cartel sont passés de 56,4 milliards à 131,3 milliards de dollars entre 2002 et 2004. La hausse générale des importations américaines entre 2002 et 2005 a pour origine la forte croissance connue par ce pays depuis lors.

Figure 8. Répartition des principales sources d'importations américaines, par pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2004, en milliards de dollars.

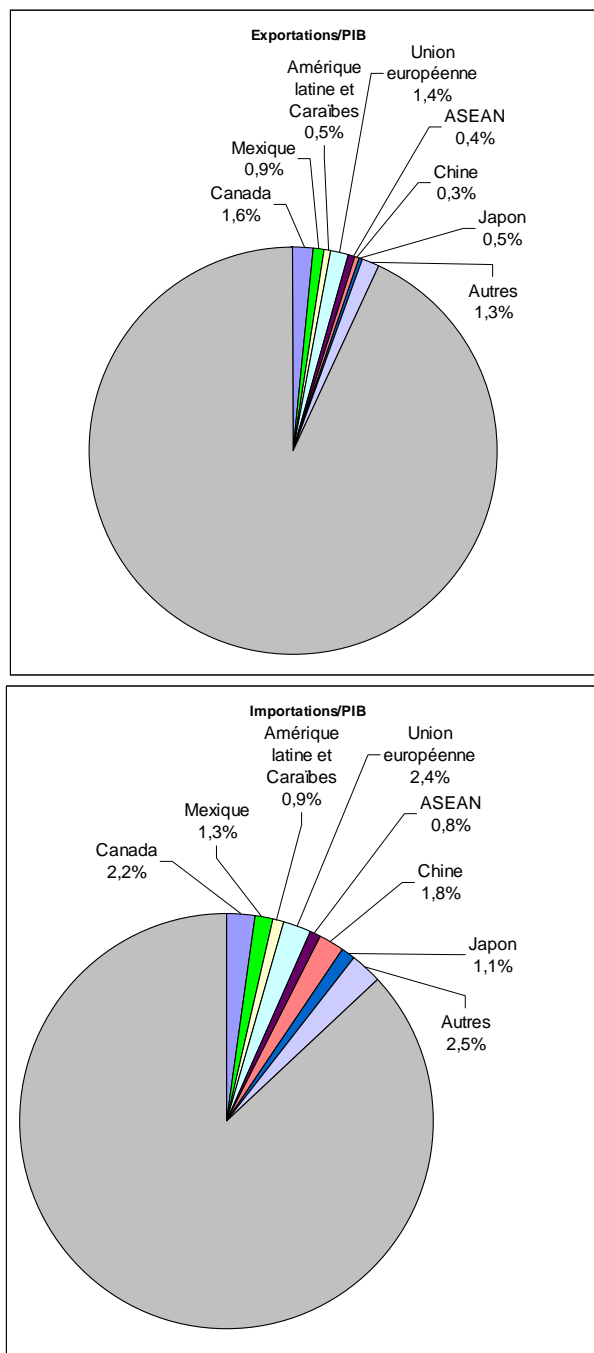


Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

La comparaison des exportations et des importations des trois avec leur PIB respectif nous donne un ordre d'idée de l'importance de ces flux pour les pays concernés. Dans le cas de l'ALENA, cette comparaison se révèle très utile dans la mesure où elle fait apparaître une caractéristique essentielle de l'accord.

En 2004, du point de vue des EUA, le commerce avec le Canada et le Mexique ne représente respectivement que 1,6 % et 0,9 % de leur PIB au niveau des exportations, et 2,2 % et 1,3 % de leur PIB au niveau des importations. Cela relativise complètement le poids du Mexique et du Canada pour l'économie américaine. Le faible taux d'ouverture américain explique ce phénomène. L'économie américaine est modérément ouverte : ses exportations représentent 6,9 % de son PIB et les importations 12,9 %. Ainsi, les EUA connaissent une relation privilégiée mais de modeste importance avec leurs deux partenaires régionaux.

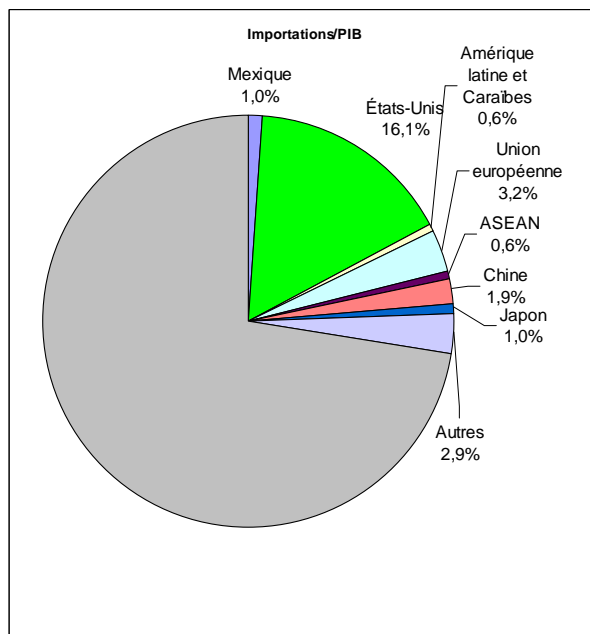
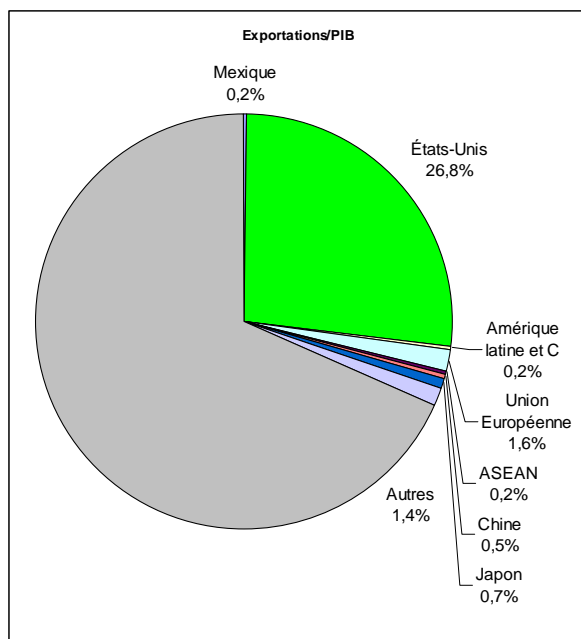
Figures 9 et 10. Exportations et importations américaines en pourcentage du PIB américain, en 2004, en pourcentage.



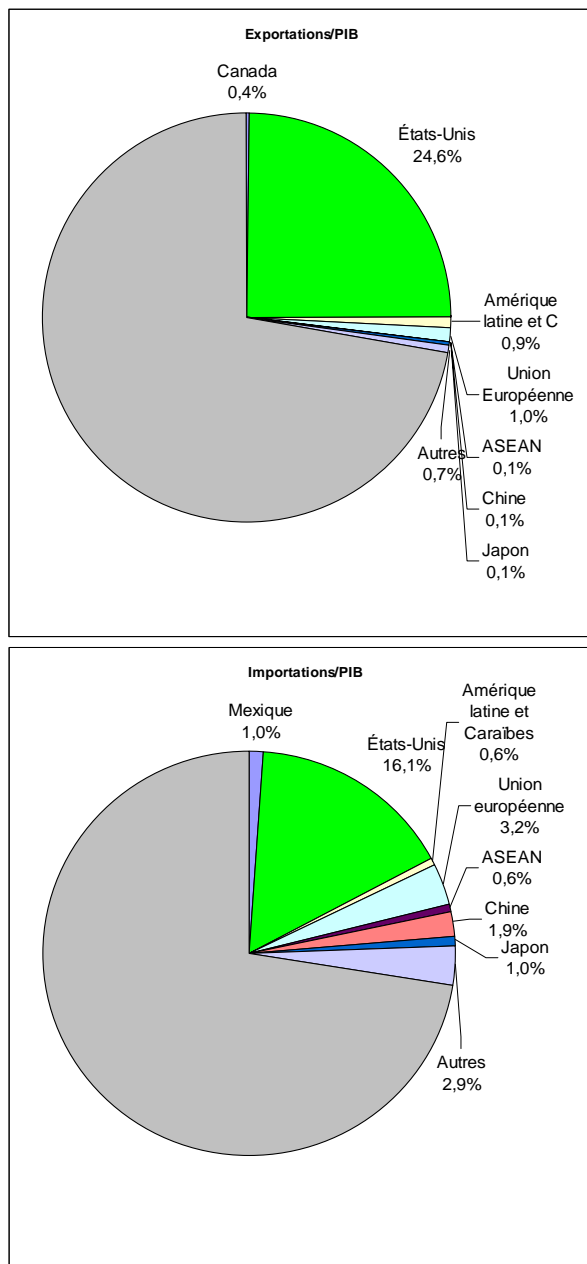
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Par contre, les exportations canadiennes vers les EUA représentent 26,8 % du PIB du Canada et les importations 16,1 %. Pour le Mexique, les flux commerciaux vers les EUA représentent 24,6% de son PIB pour les exportations et 16,1 % de son PIB pour les importations. Nous remarquons que les deux pays ne peuvent se passer du marché américain, que ce soit pour les approvisionner ou bien pour leur fournir un débouché.

Figures 11 et 12. Exportations et importations canadiennes en pourcentage du PIB canadien, en 2004, en pourcentage.



Figures 13 et 14. Exportations et importations mexicaines en pourcentage du PIB mexicain, en 2004, en pourcentage.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Nous pouvons aussi constater que les économies canadienne et mexicaine sont des économies très ouvertes. Pour la première, ses exportations totales représentent 31,6 % de son PIB et ses importations totales, 27,5 %. Pour la seconde, le rapport des exportations sur son produit intérieur brut est de 27,8%, il est de 29,1 % dans le cas des importations. Nous voyons que ces économies sont très dépendantes des marchés extérieurs. Pour être plus précis, nous pourrions dire que ces deux pays sont très ouverts sur les EUA.

D'un point de vue dynamique (figure 15), nous pouvons observer que l'intégration régionale a produit ses effets sur l'ensemble des flux lorsqu'on les compare aux produits intérieurs bruts. Tous les flux intra-régionaux ont progressé plus vite que les PIB des trois pays. Aussi, les économies sont toutes de plus en plus ouvertes. Nous pouvons noter l'immense progression des flux commerciaux mexicains, tirés par les liens que ce pays a noués avec les EUA. Les exportations vers ce pays sont passées de 7,04 % à 24,61 % de son PIB entre 1990 et 2004. De même, les importations en provenances des EUA sont passées de 7,55 % à 16,45 % de son produit intérieur brut. Pour le Canada, le ratio s'est accru de 16,5 % à 26,85 % du PIB pour les exportations et de 13,1 % à 16,13 % du PIB pour les importations, durant la même période. L'augmentation est beaucoup moins spectaculaire lorsque l'on observe les statistiques américaines, avec des exportations qui sont passées de 1,92 % à 2,55 % du PIB américain pour leurs exportations nord-américaines (Canada+Mexique), tandis que les importations intra-régionales augmentent de 2,15 % à 3,55 % de leur PIB entre 1990 et 2004.

Tableau 1. Commerce intra-zone en pourcentage du PIB des pays membres, en 1990 et 2004.

1990				
Exportations bilatérales en pourcentage du PIB du pays exportateur				
importateur exportateur	Canada	Mexique	États-Unis	Exportations totales en % du PIB du pays exportateur
Canada	x	0,09 %	16,50 %	21,78 %
Mexique	0,08 %	x	7,04 %	9,99 %
États-Unis	1,43 %	0,49 %	x	6,78 %
Importations bilatérales en pourcentage du PIB du pays importateur				
exportateur importateur	Canada	Mexique	États-Unis	Importations totales en % du PIB du pays importateur
Canada	x	0,26 %	13,01 %	20,19 %
Mexique	0,15 %	x	7,55 %	11,25 %
États-Unis	1,62 %	0,53 %	x	8,98 %
2004				
Exportations bilatérales en pourcentage du PIB du pays exportateur				
importateur exportateur	Canada	Mexique	États-Unis	Exportations totales en % du PIB du pays exportateur
Canada	x	0,23 %	26,85 %	31,63 %
Mexique	0,41 %	x	24,61 %	27,77 %
États-Unis	1,61 %	0,94 %	x	6,95 %
Importations bilatérales en pourcentage du PIB du pays importateur				
exportateur importateur	Canada	Mexique	États-Unis	Importations totales en % du PIB du pays importateur
Canada	x	1,04 %	16,13 %	27,46 %
Mexique	0,79 %	x	16,45 %	29,07 %
États-Unis	2,20 %	1,35 %	x	12,99 %

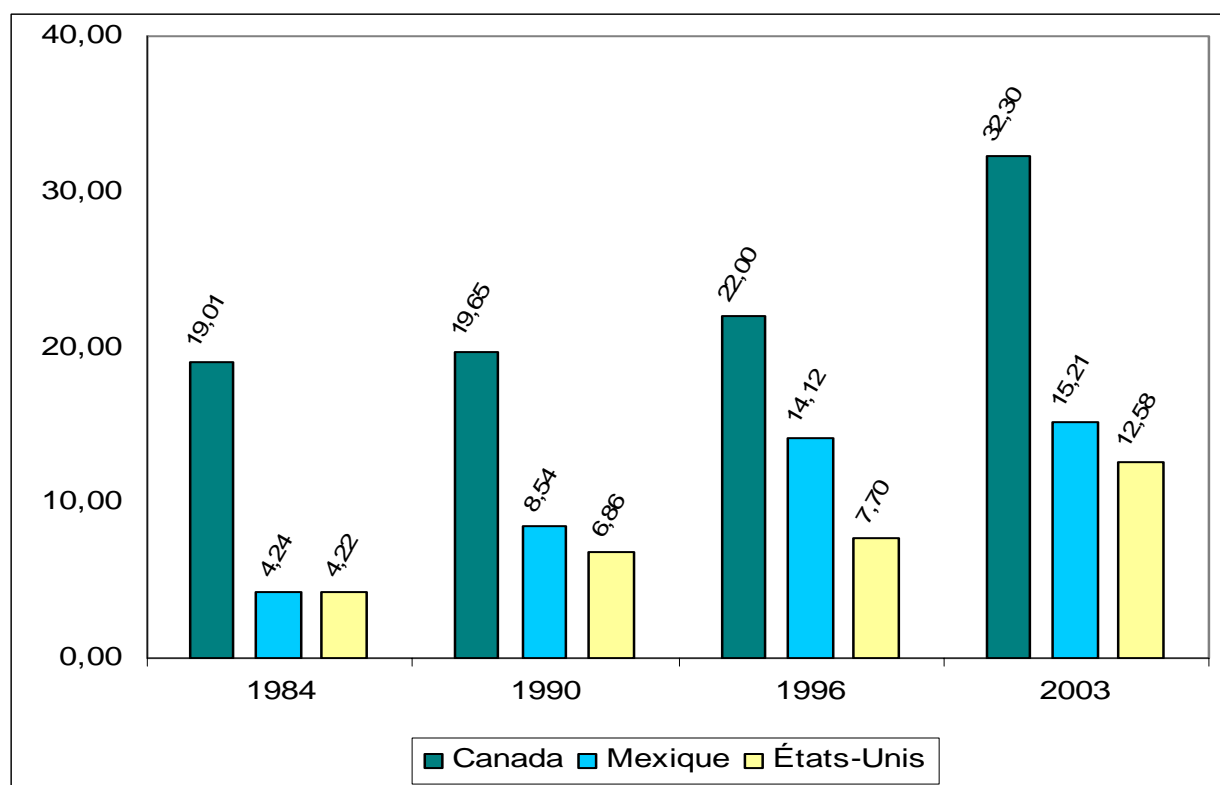
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

L'ALENA et les flux d'investissements directs

Comme nous le voyons (figure 16), les trois pays membres de l'ALENA ont connu une importante progression de la pénétration des investissements directs étrangers sur leur territoire. Le ratio que nous avons construit permet de mesurer la quantité d'investissements productifs étrangers rapportés à la production annuelle brute de chacun des pays. C'est un moyen de voir lequel des deux indicateurs évolue le plus vite. Il semble clair que les pays nord-américains voient tous leurs stocks d'investissements directs provenant de l'étranger progresser. Pour le Canada, dont de nombreux actifs étaient déjà détenus par des agents étrangers en 1984 (soit un montant équivalent à 19 % du PIB) voit son ouverture aux capitaux productifs étrangers croître jusqu'en 2003 à 32,3% du PIB. Le Mexique est parti d'un stock d'IDE entrant plus modeste (4,24 % du PIB mexicain en 1984) pour connaître une forte progression jusqu'en 2004, les stocks

d'IDE représentent alors 15,21 % de son PIB. Les EUA ont eux aussi vu la quantité d'IDE fortement progresser. Si, dans un premier temps, la progression a été modeste (de 4,22 % du PIB en 1984 à 7,70 % du PIB américain en 1996), la pénétration des capitaux productifs sur le territoire étasunien a fortement progressé depuis lors. Entre 1996 et 2003, le même ratio est passé de 7,7 à 12,6% du PIB. Cette augmentation généralisée a au moins trois explications. *Premièrement*, tous ces pays ont connu une libéralisation de leur régime d'investissement, rendant par là même les IDE plus facilement réalisables. *Deuxièmement*, l'ALENA a permis de consolider cette libéralisation en mettant un cadre juridique et institutionnel très favorable aux investisseurs, et restrictif à l'égard des moyens d'action des États. *Troisièmement*, il ne faut pas oublier que cette libéralisation s'accompagne d'une forte augmentation des flux d'investissement directs dans le monde et que l'Amérique du Nord participe à cette tendance.

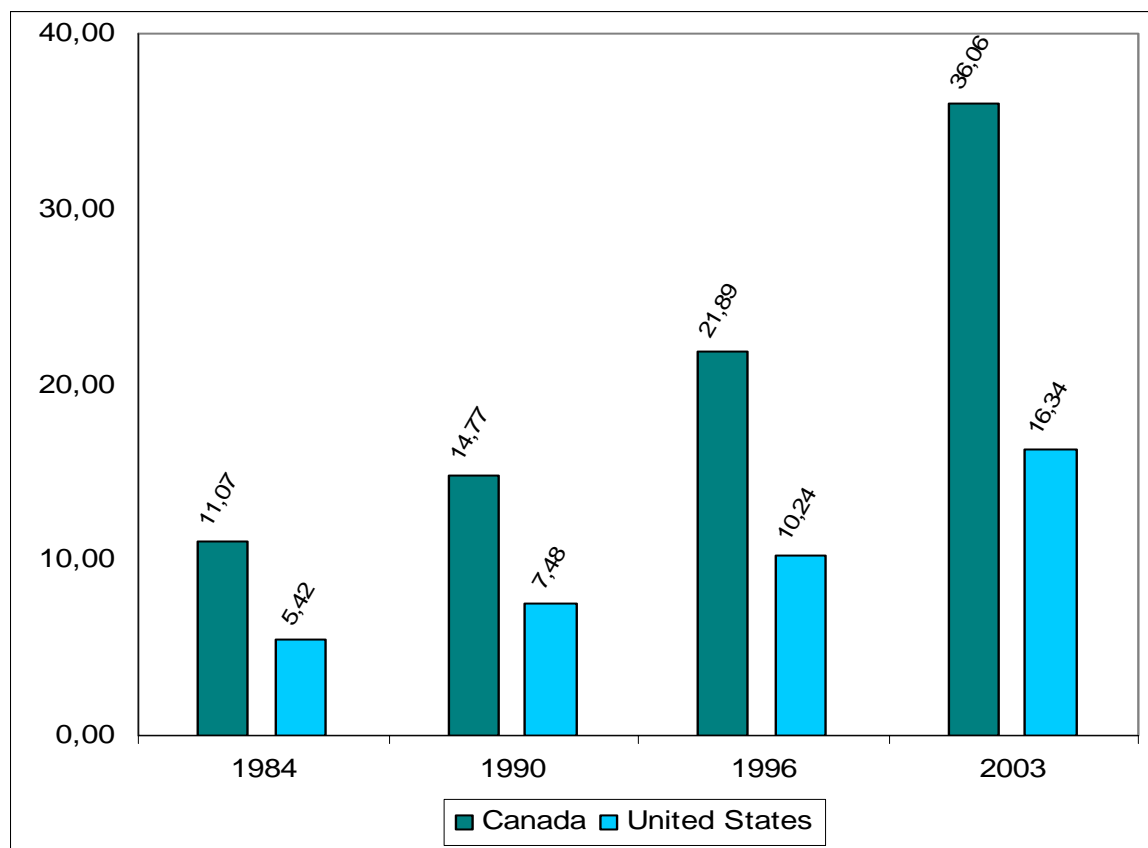
Figure 16. Ratio du stock d'investissement direct provenant de l'étranger rapporté au PIB pour les pays de l'ALENA, de 1984 à 2003, en pourcentage.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

La figure 17 montre que la même tendance est aussi vérifiable pour les avoirs américains et canadiens à l'étranger. Pour le Canada, le stock d'IDE sortant passe d'un niveau de 11,1 % en 1984 à 36,1 % en 2003. Pour les EUA, le même ratio va de 5,42 % en 1984 à 16,3 % en 2003. Comme pour les stocks entrants, la libéralisation des régimes d'investissement, l'effet plus ou moins occulte du chapitre 11 de l'ALENA et l'augmentation générale des flux d'IDE sont à l'origine de cette forte augmentation.

Figure 17. Ratio du stock d'investissements directs à l'étranger rapporté au PIB pour les pays de l'ALENA, de 1984 à 2003, en pourcentage.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Comme c'est le cas à l'échelle mondiale, les investissements directs à l'étranger du Canada sont polarisés dans les pays développés (figures 18 et 19). Les pays de l'OCDE représentent la principale destination des capitaux productifs canadiens. Plus précisément, les EUA et l'UE sont les destinataires privilégiés. Si les flux d'IDE en direction de l'UE ont été supérieurs à ceux enregistrés aux EUA en 2003 (10,1 contre 5,4 milliards de dollars des É.U.), c'est l'exception qui confirme la règle. Comme nous le montre la répartition du stock d'IDE canadien à l'étranger (figures 19 à 21), le stock d'IDE canadien aux EUA reste le plus important, avec un montant de 127,6 milliards de dollars, soit 41,3 % du total.

Figure 18. Répartition des flux d'investissements directs canadiens à l'étranger, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.

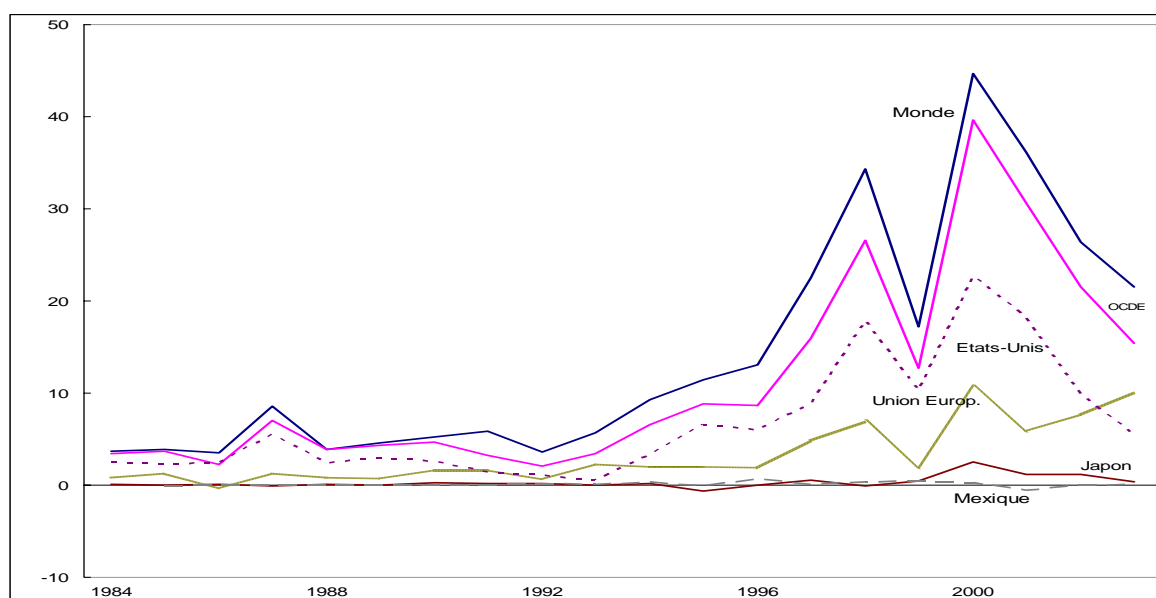
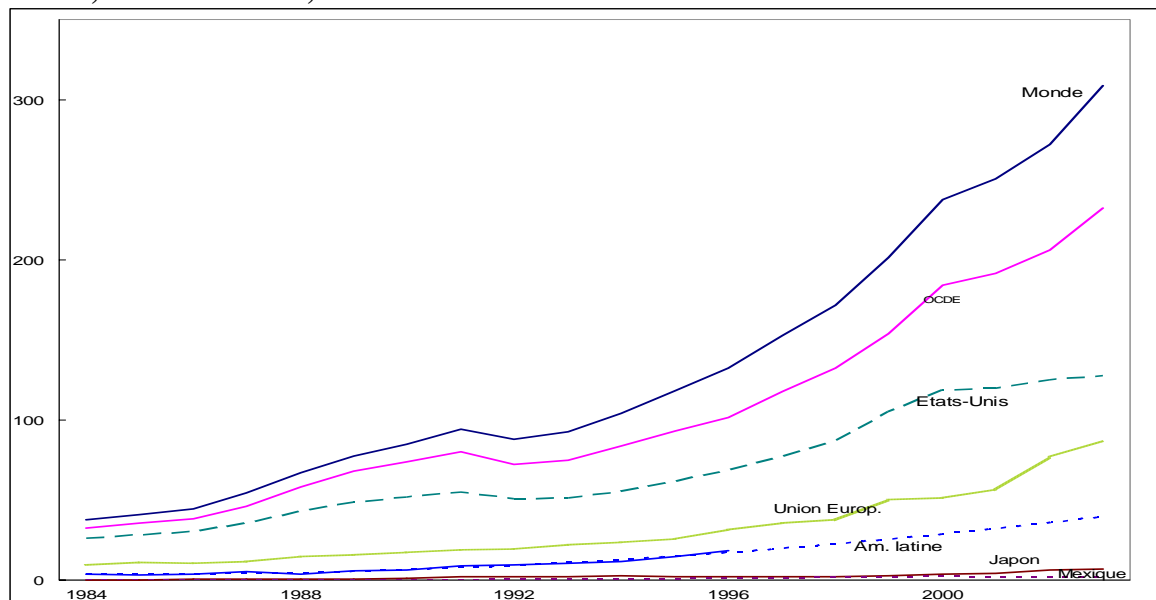
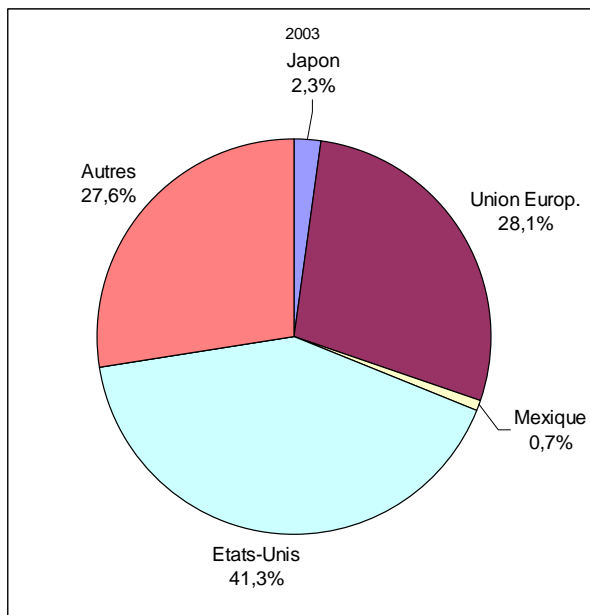
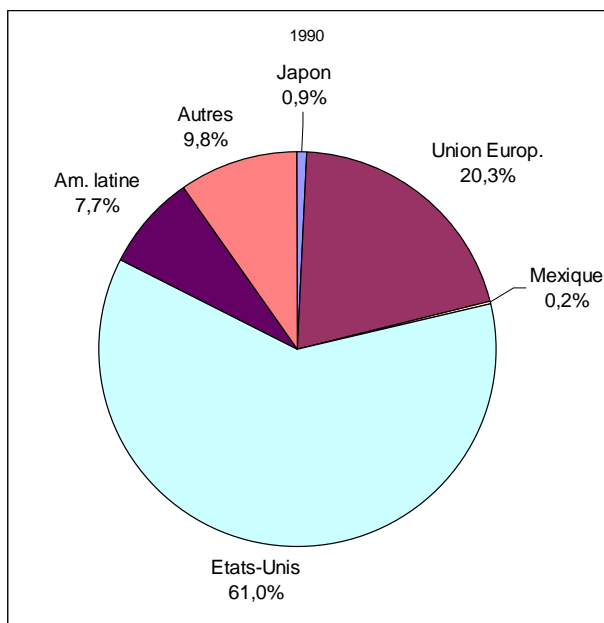


Figure 19. Répartition du stock d'investissement direct canadien à l'étranger en valeur, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Figures 20 et 21. Répartition du stock d'investissement direct canadien à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.

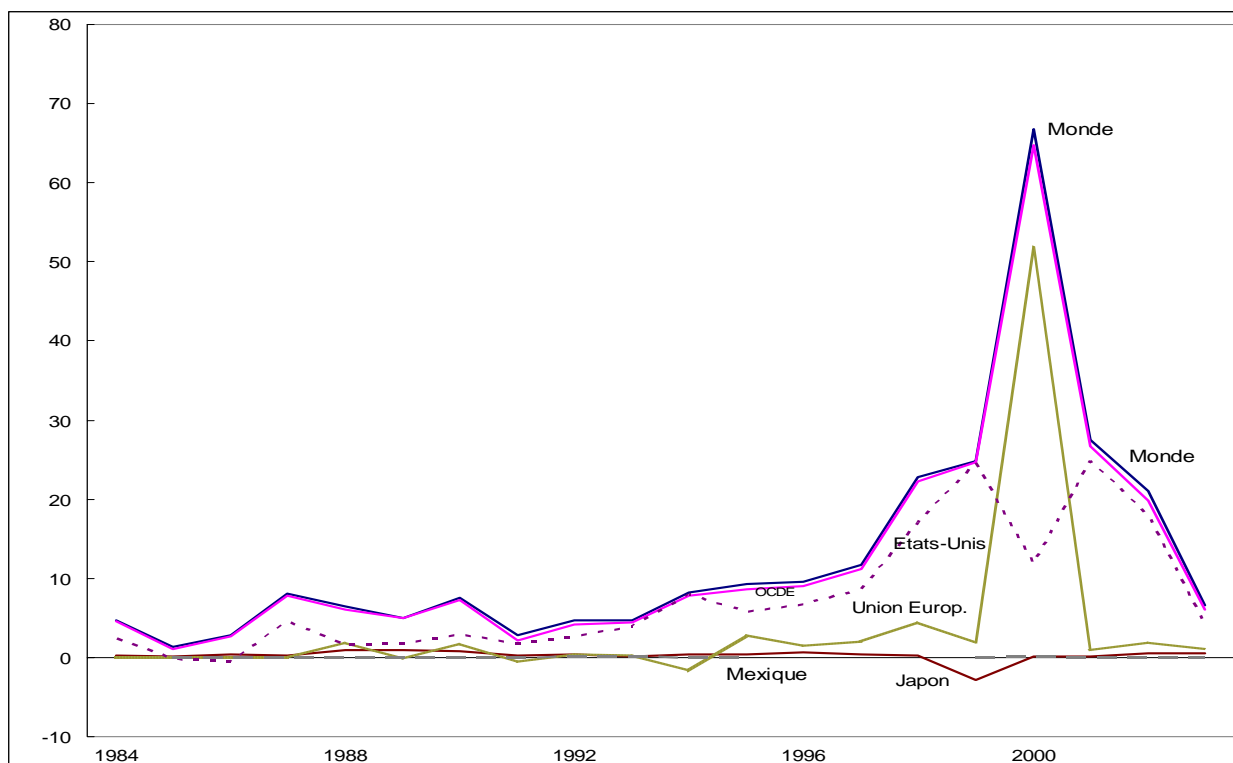


Source : OCDE (2006), *base de données sur les investissements directs internationaux*, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Nous pouvons par ailleurs noter que les investissements directs canadiens au Mexique représentent une part infime du total (0,7 % en 2003). Enfin, nous pouvons observer la diminution de la part des EUA dans la destination des IDE canadiens. Alors que 61,4 % des IDE canadiens allaient aux EUA en 1990, seulement 41,3 % de ce stock se dirige vers les entreprises américaines.

Ce constat ne se vérifie pas dans les cas des investissements directs étrangers au Canada, qui, à l'exception de l'année 2000, proviennent très majoritairement des EUA (figure 22). Cette hausse subite a pour origine le rachat de firmes canadiennes par des entreprises européennes³⁰. Après une tendance à la hausse du flux d'IDE entre 1990 et 2000, celui-ci a rapidement diminué entre 1990 et 2003, tout en restant positif. Comme nous le montre la figure 23, les stocks d'IDE au Canada proviennent presque exclusivement des pays de l'OCDE, EUA et UE en tête.

Figure 22. Répartition des flux d'investissements directs étrangers au Canada, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

³⁰ À savoir : Vivendi a racheté Seagram; et Alcatel a acquis Newbridge. D'après : Gouvernement du Canada (2005), *Sixième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Disponible à l'adresse URL : http://www.international.gc.ca/eet/trade/sot_2005/sot_2005-fr.asp

Figure 23. Répartition du Sstock d'investissements directs étrangers au Canada en valeur, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.

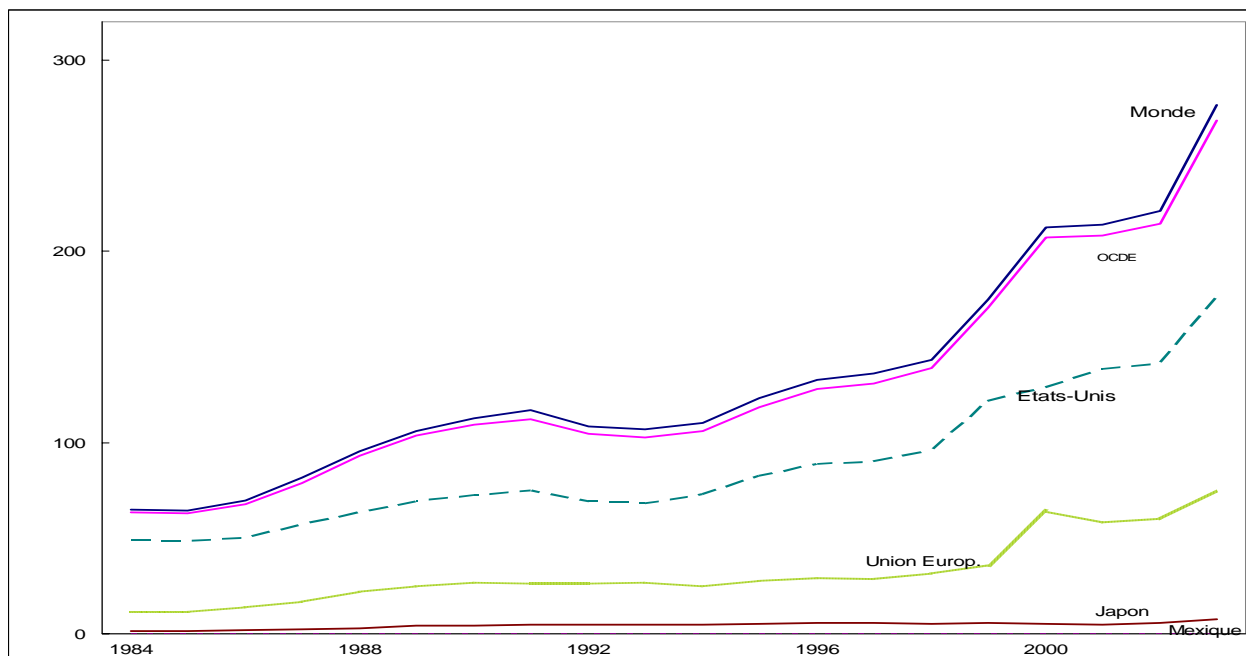
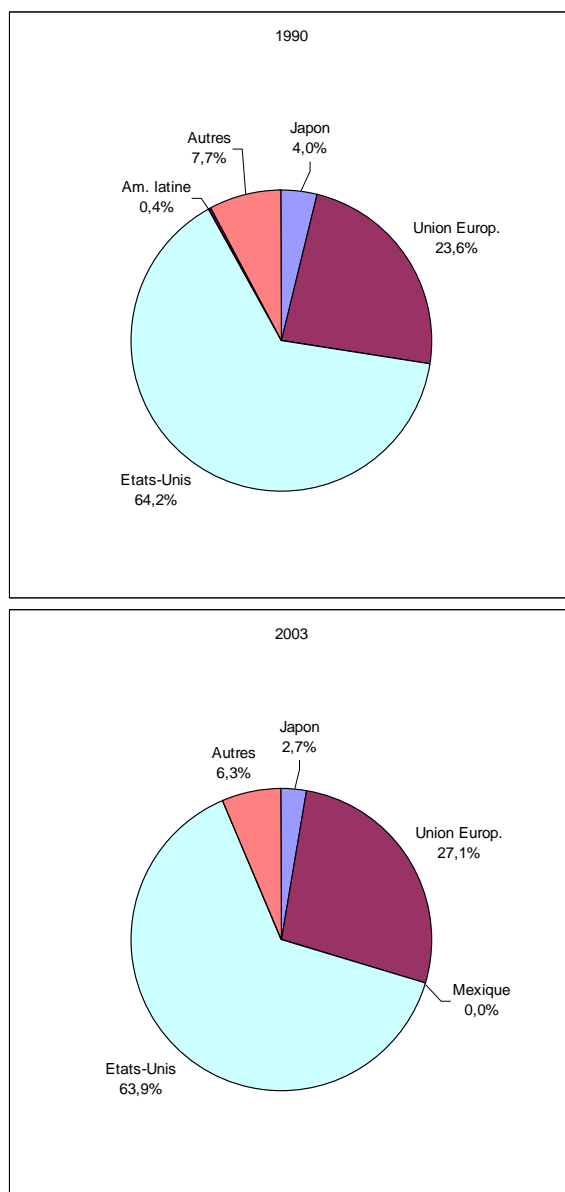


Figure 24 et 25. Répartition du Stock d'investissement direct étranger au Canada en 1990 et 2003, en pourcentage



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Plus précisément, la proportion du stock détenu par les Américains reste stable. Entre 1990 et 2003, celui-ci passe de 64,2 à 63,9 du total du stock d'IDE au Canada. Cela permet de confirmer la forte dépendance de l'économie canadienne à l'égard des firmes transnationales américaines. Par ailleurs, nous pouvons noter la progression des capitaux productifs européens au Canada. La part du stock total d'IDE provenant de cette région passe de 23,6 à 27,1 %.

Le Mexique connaît des tendances similaires au niveau des investissements directs qu'il reçoit de l'étranger. Ce pays a connu une forte progression des flux D'IDE entrant entre 1984 et 2001, passant de 3,3 à 26 milliards de dollars des É.U., pour redescendre à des niveaux plus modestes en 2002 et 2003 (1,5 puis 10,2 milliards de dollars). Ces derniers proviennent essentiellement des EUA et de l'UE.

Figure 26. Répartition des flux d'investissements directs étrangers au Mexique, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.

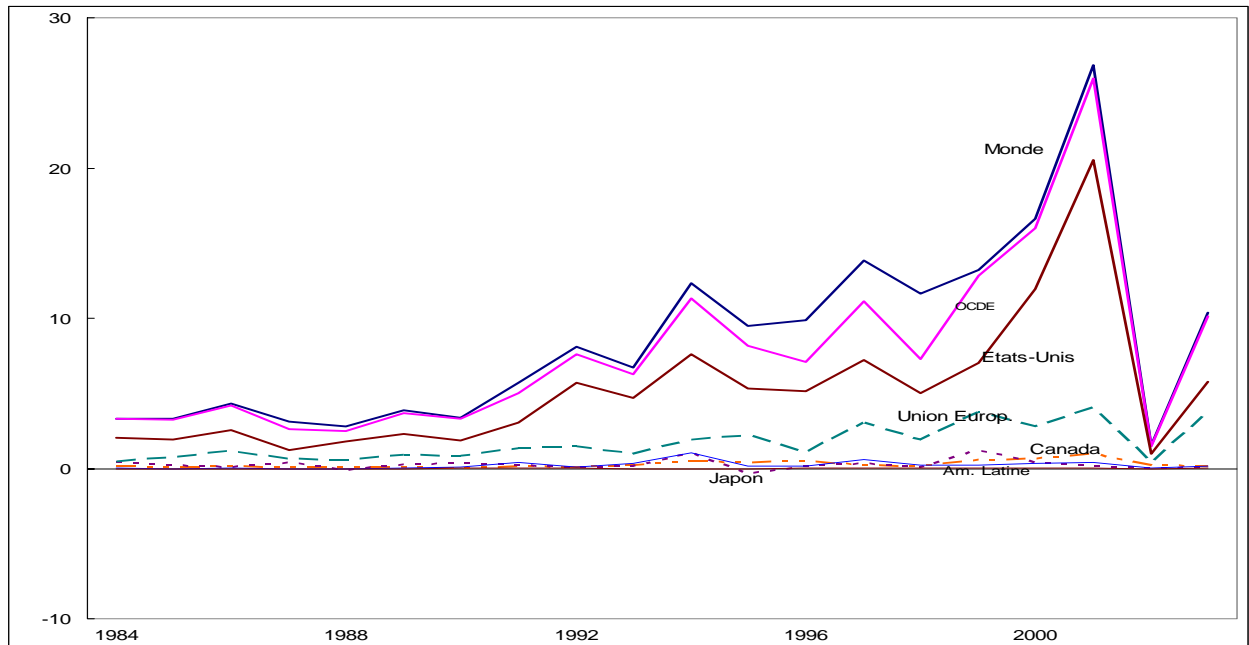
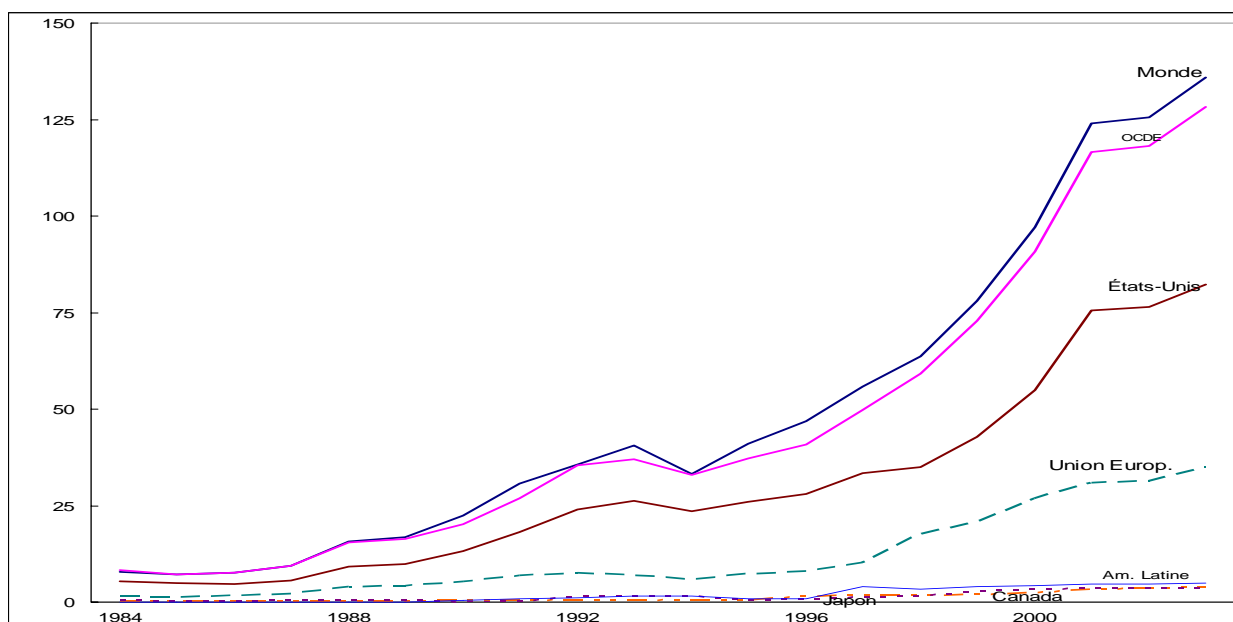


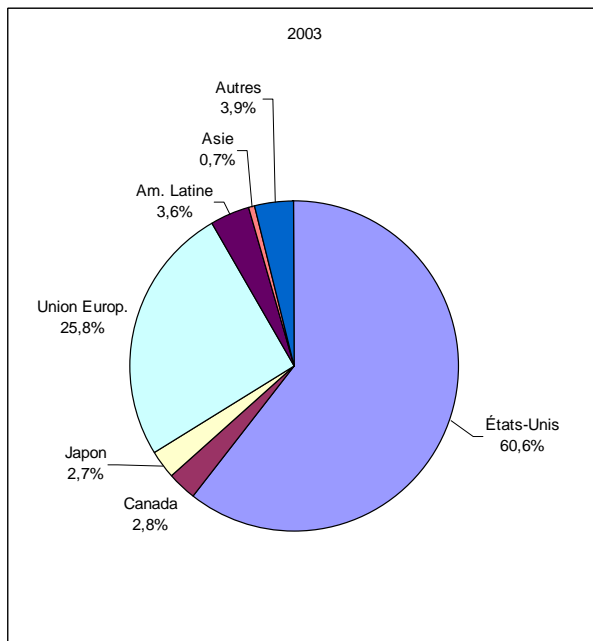
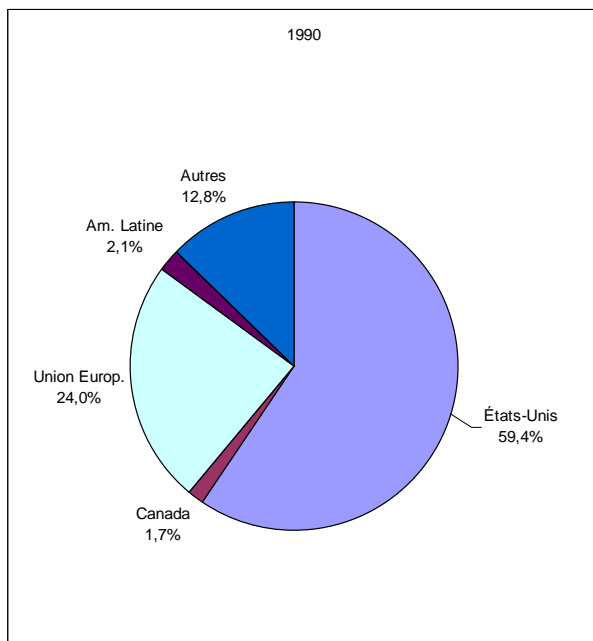
Figure 27. Répartition du stock d'investissements directs étrangers au Mexique, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Comme pour le Canada, les EUA sont le principal investisseur direct au Mexique, durant toute la période observée. De 1990 à 2003, la part du stock total d'IDE au Mexique détenu par des agents américains est resté la même (autour de 60 %). Nous pouvons noter que les autres pays de l'OCDE (à savoir : le Canada, le Japon et le Mexique) ont, eux aussi, vu leur part du stock total d'IDE au Mexique progresser.

Figures 28 et 29. Répartition du stock d'investissement direct étranger au Mexique, en 1990 et 2000, en pourcentage.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Comme nous pouvons le remarquer la part du stock d'IDE entre des mains américaines, que ce soit pour le Mexique ou le Canada, est considérable. Quand nous savons que pour ces deux derniers pays, l'encours d'IDE entrant rapporté au PIB de chaque pays équivaut à 32,3 % pour le premier et 15,2 % pour le second (figure 16), nous pouvons clairement

établir que les EUA et leurs firmes multinationales sont très largement implantés dans ces deux pays. Cela dit, comme nous pouvons le constater, le total des deux destinations ne représente que 14 % environ du stock d'investissement direct américain à l'étranger en 2003 (figures 32 et 33).

Par ailleurs, si les EUA représentent la destination de prédilection des investisseurs canadiens (41,3 % du total du stocks d'IDE de ce pays), cela ne représente qu'une modeste part des IDE reçus par les entreprises américaines, soit 10,6 % du total du stock IDE présent sur le territoire américain. Étant donné que le stock d'IDE ne représente que 12,6 % du PIB américain en 2001, cela montre la faiblesse de la part des capitaux détenus par des agents canadiens sur le territoire américain.

Comme nous le montre la figure 30, les flux d'IDE américains se dirigent essentiellement vers les pays de l'UE. Certes, durant la phase d'expansion des flux d'IDE américains (1984-2003), le Mexique et le Canada ont vu les entrées de capitaux croître assez fortement mais, depuis lors, ceux-ci ont fortement diminué.

Figure 30. Répartition des flux d'investissements directs américains à l'étranger, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.

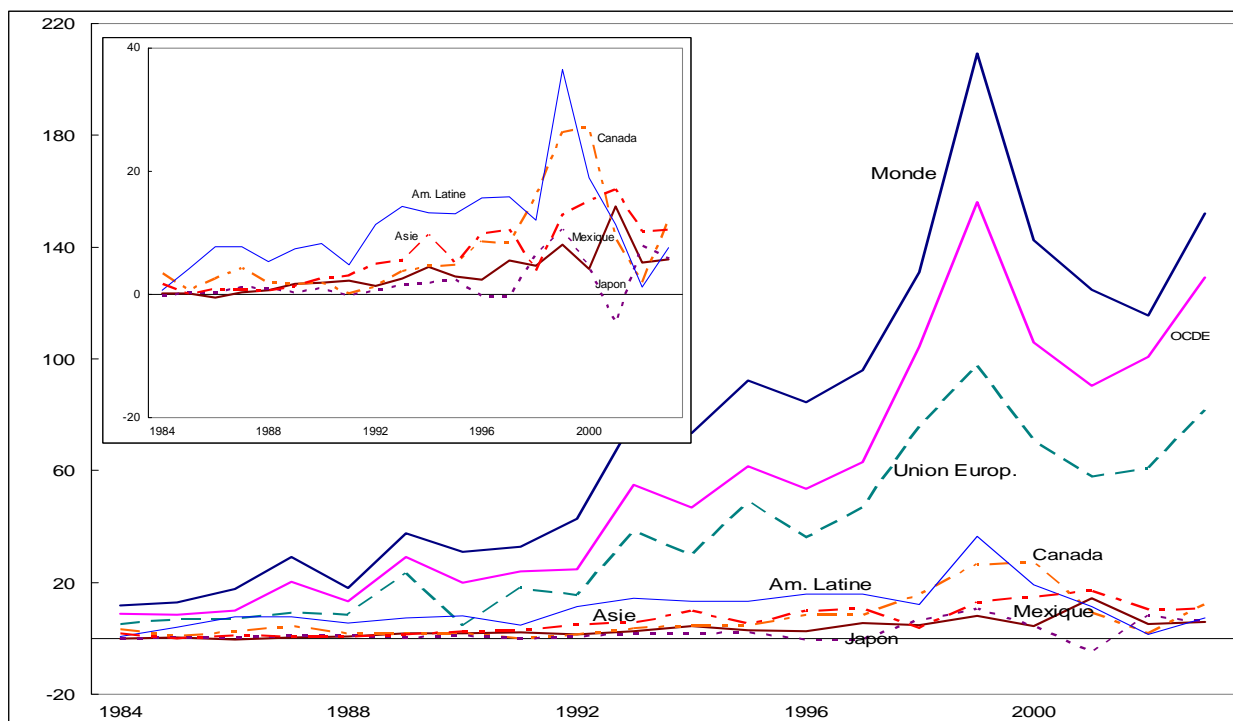
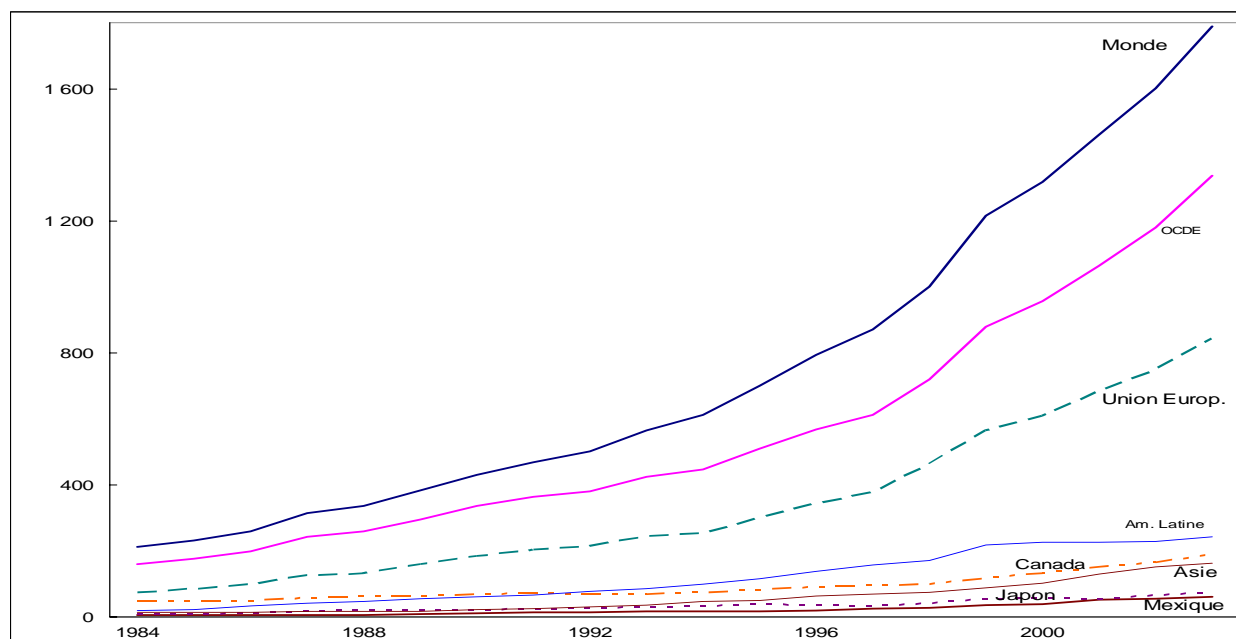


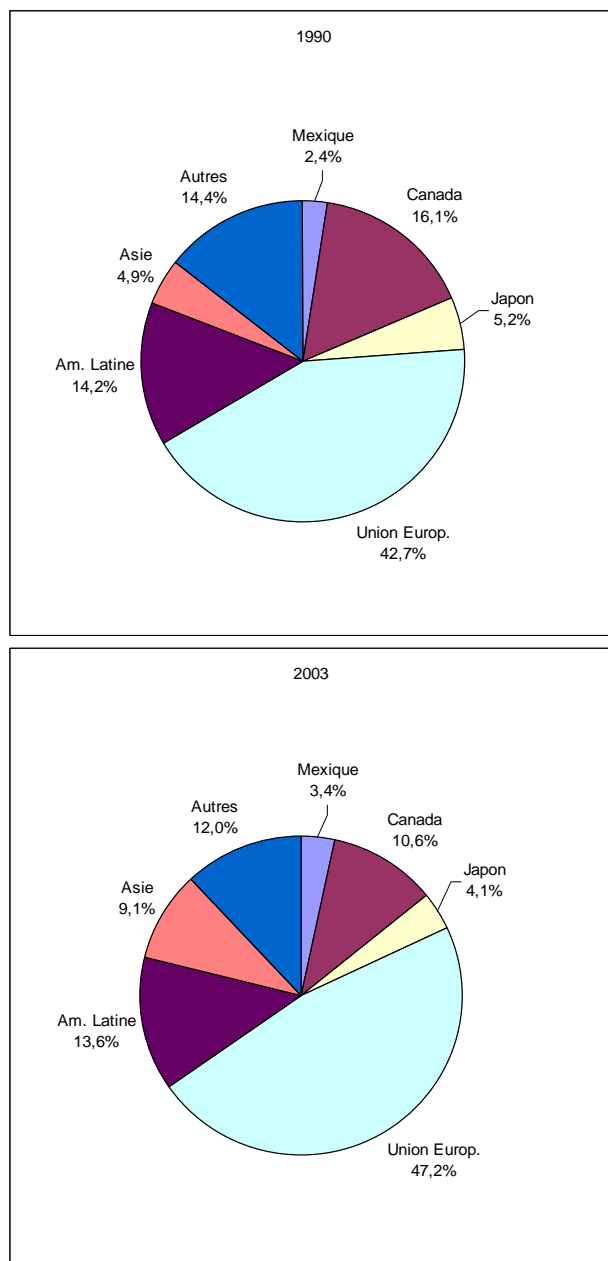
Figure 31. Répartition du stock d'investissement direct américain à l'étranger, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Cette tendance explique la forte progression de la part du stock des IDE des EUA présents dans l'UE et en Asie. Comme nous le montrent les figures 32 et 33, entre 1990 et 2003, la part de l'UE dans le total du stock d'IDE passe de 42,7 % à 47,2 %, pendant que celle de l'Asie passe de 4,9 à 9,1 %. Tout cela se fait au détriment du Japon (sa part passe de 5,2 à 4,1 %), de l'Amérique latine (de 14,2 à 13,6 %) et surtout, du Canada (de 16,1 à 10,6 %). Nous pouvons noter, par contre, que la part du Mexique dans le total du Stock d'IDE américain progresse légèrement, passant de 2,4 % à 3,4 % de 1990 à 2003.

Figure 32 et 33. Répartition du stock d'investissements directs américain à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.



Source : OCDE (2006), *base de données sur les investissements directs internationaux*, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Plus encore que les flux sortants, les flux d'IDE entrants proviennent d'un petit nombre de pays : les pays de l'OCDE sont pratiquement les seuls investisseurs directs aux EUA. Si, au début des années 1990, le Japon était un gros investisseur, depuis lors, ce sont les agents économiques de l'UE qui investissent le plus et, dans une moindre mesure, les firmes canadiennes qui sont à l'origine d'importants IDE aux EUA.

Figure 34. Répartition des flux d'investissements directs étrangers aux EUA, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.

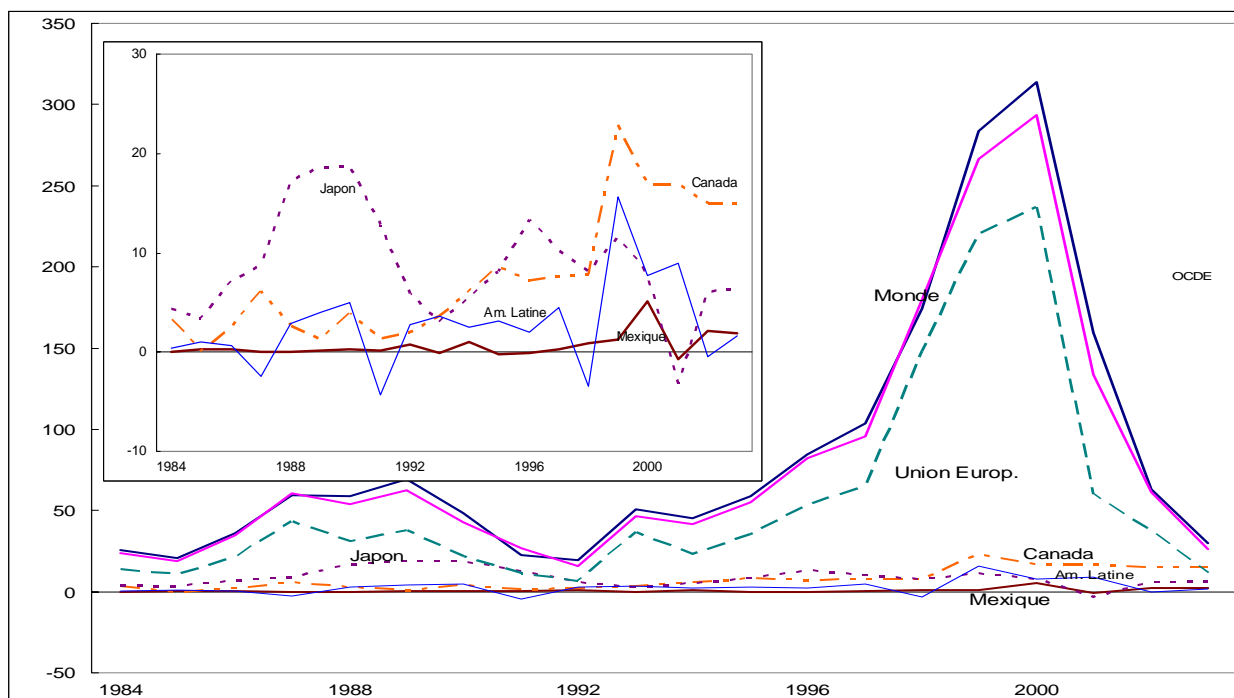
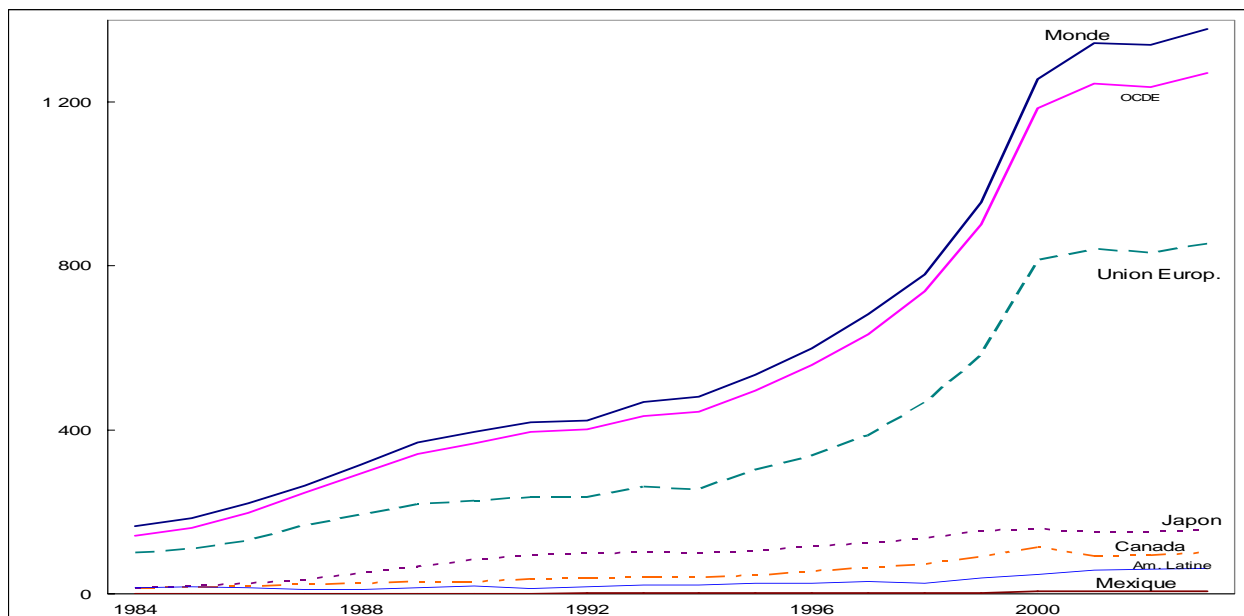


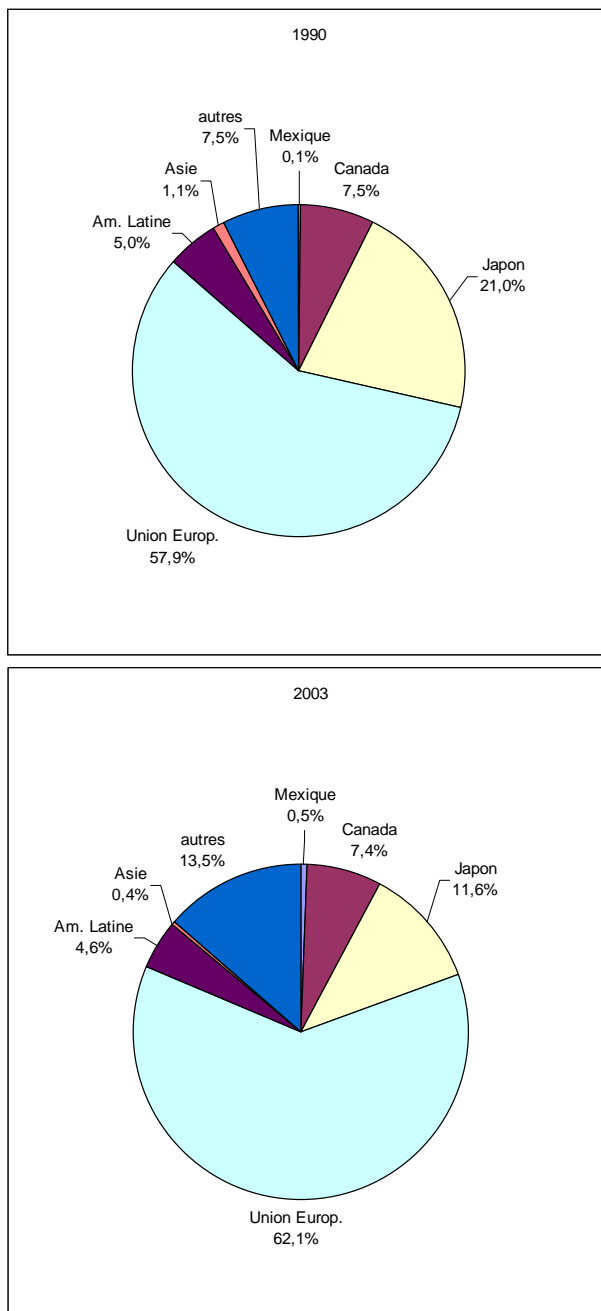
Figure 35. Répartition du stock d'investissement direct étranger aux États-Unis, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Comme nous pouvons l'observer sur les figures 36 et 37, la part canadienne du total d'IDE aux EUA reste stable entre 1990 et 2003 (7,5 % contre 7,4 %). Par ailleurs, les firmes de l'UE sont celles dont les IDE progressent le plus, avec une part qui passe de 57,9 % à 62,1 %. Cela se fait au détriment du Japon dont les IDE passent de 21 % à 11,6 % entre 1990 et 2003.

Figure 36 et 37. Répartition du stock d'investissements directs étrangers aux États-Unis, en 1990 et 2003, en pourcentage.



Source : OCDE (2006), *base de données sur les investissements directs internationaux*, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Conclusion sur l'analyse des statistiques de l'ALENA

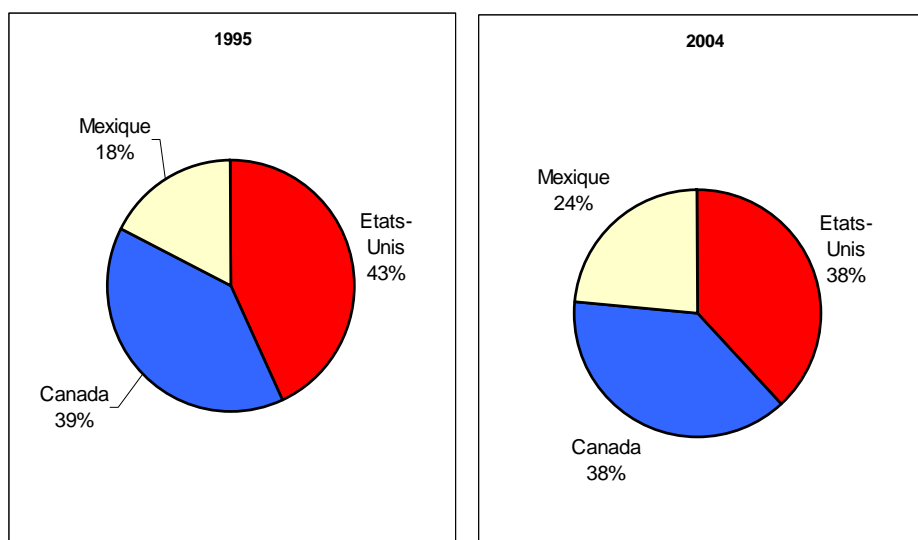
Dans la dynamique d'intégration que nous avons analysée, nous avons vu que les EUA exportent de manière nette des capitaux productifs au sein de l'ALENA. Les filiales mexicaines et canadiennes vont produire des biens pour les réexporter vers le marché d'origine de la firme. Une grande part des flux commerciaux leur est imputable³¹. Dans ce contexte, les entreprises américaines, qui organisent déjà leur production à l'échelle mondiale pour les plus importantes d'entre elles, vont être portées à implanter des filiales dans les deux autres pays nord-américains. Elles vont donc profiter des avantages conférés par l'accord pour s'installer dans un des deux autres pays du continent. Elles vont parfois importer des EUA certains produits si cela leur est nécessaire et souvent exporter vers le marché américain les produits finis ou semi-finis produits à l'étranger.

Ces tendances n'empêchent pas que des entreprises canadiennes et mexicaines exportent leurs produits sur le marché américain. Aussi, le Canada a d'importants stocks d'IDE aux EUA. Mais leur poids est relativement restreint à l'échelle de l'économie américaine. Ces mouvements renforcent le processus de continentalisation, même si la tendance organisatrice de ce mouvement demeure l'organisation américaine des activités productives sur l'ensemble du continent.

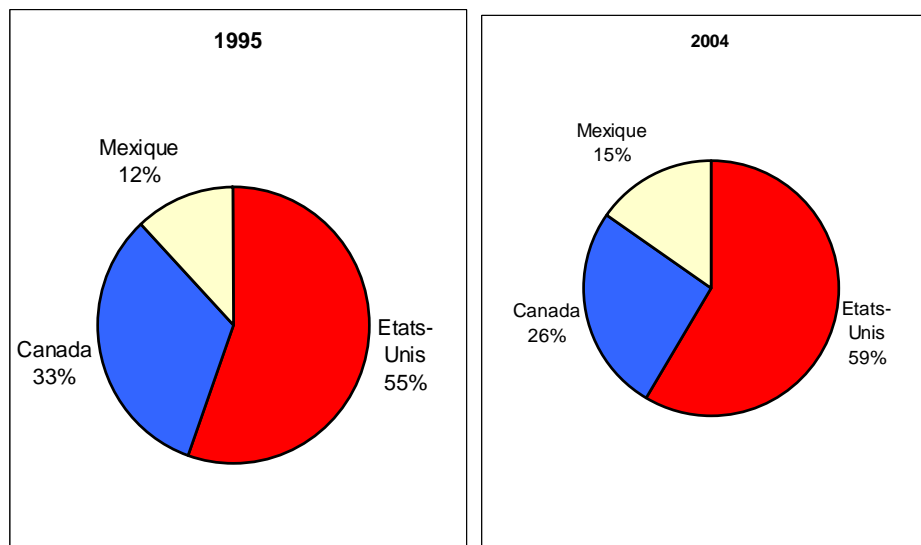
Ceci explique la dynamique du commerce au sein de la zone : le marché américain va polariser les échanges des deux autres pays de l'ALENA. Ensuite, les EUA vont organiser les échanges avec le reste du monde. Comme le montrent les graphiques 38 à 41, de plus en plus le commerce intra-ALENA prend son origine au Canada et au Mexique pour se diriger vers le marché américain, ce qui confirme les tendances exposées dans l'analyse statistique.

³¹ C. Deblock, C. Constantin, *op. cit.*, p. 52.

Figures 38 et 39. Origine du commerce intra-zone au sein de l'ALENA, en 1995 et 2004, en pourcentage.



Figures 40 et 41. Destination du commerce intra-zone au sein de l'ALENA, en 1995 et 2004, en pourcentage.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

En revanche, lorsqu'il s'agit des relations externes à la zone, ce sont les EUA qui vont s'en charger (figures 42 à 45). Entre 85 % et 90 % du commerce international avec des pays non membres est réalisé par les EUA.

Figure 42 et 43. Répartition des exportations « Extra-zone » des pays de l'ALENA, en 1995 et 2004, en pourcentage.

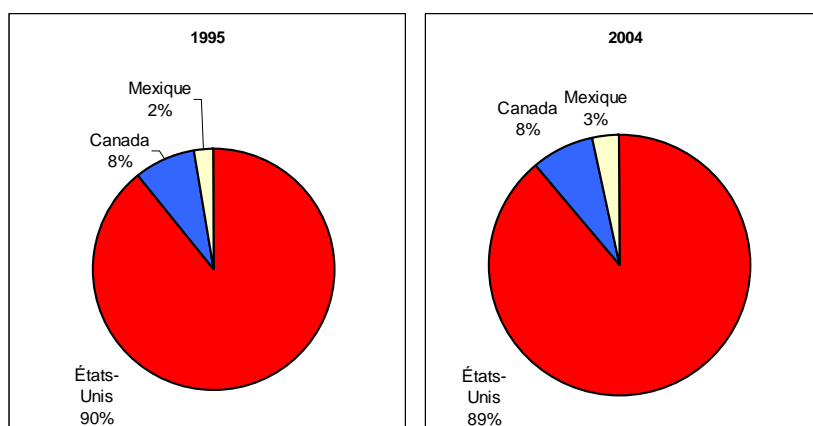
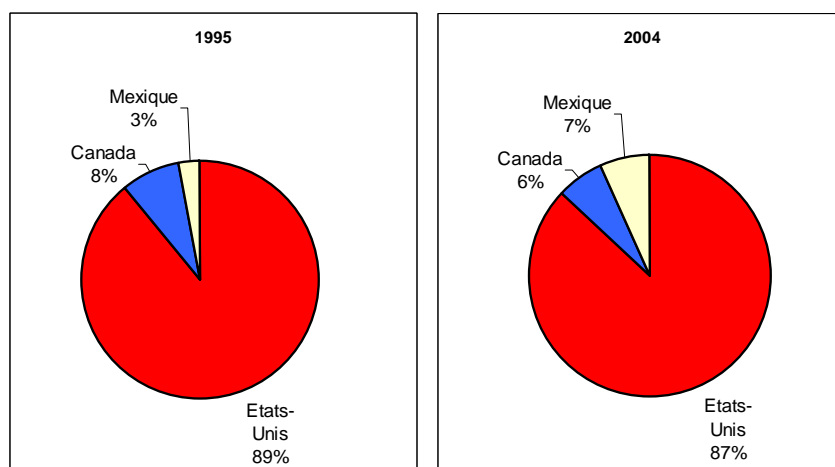


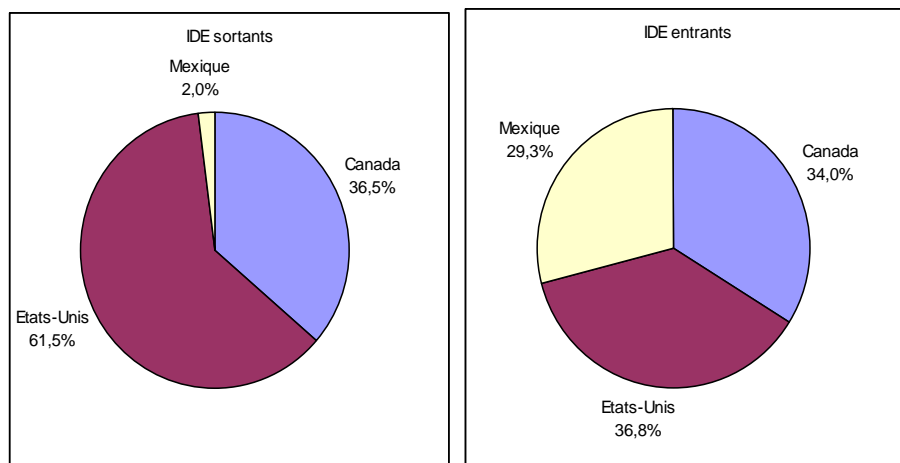
Figure 44 et 45. Répartition des importations « Extra-zone » des pays de l'ALENA, en 1995 et 2004, en pourcentage.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

La logique des investissements directs (figures 46 et 47) passe par une exportation nette des capitaux productifs américains vers leurs deux partenaires. Ceci veut dire que les firmes transnationales américaines détiennent une part importante des capitaux productifs sur les territoires canadiens et mexicains.

Figures 46 et 47. Part du Stock d'IDE intra-ALENA entrant et sortant détenu par chacun des pays membres en 2003, en pourcentages.



Source : OCDE (2006), *base de données sur les investissements directs internationaux*, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Les firmes américaines produisent de plus en plus au Canada et au Mexique pour réexporter vers le marché étasunien. À cela s'ajoute le commerce des firmes mexicaines et canadiennes exportant vers l'attrayant marché américain.

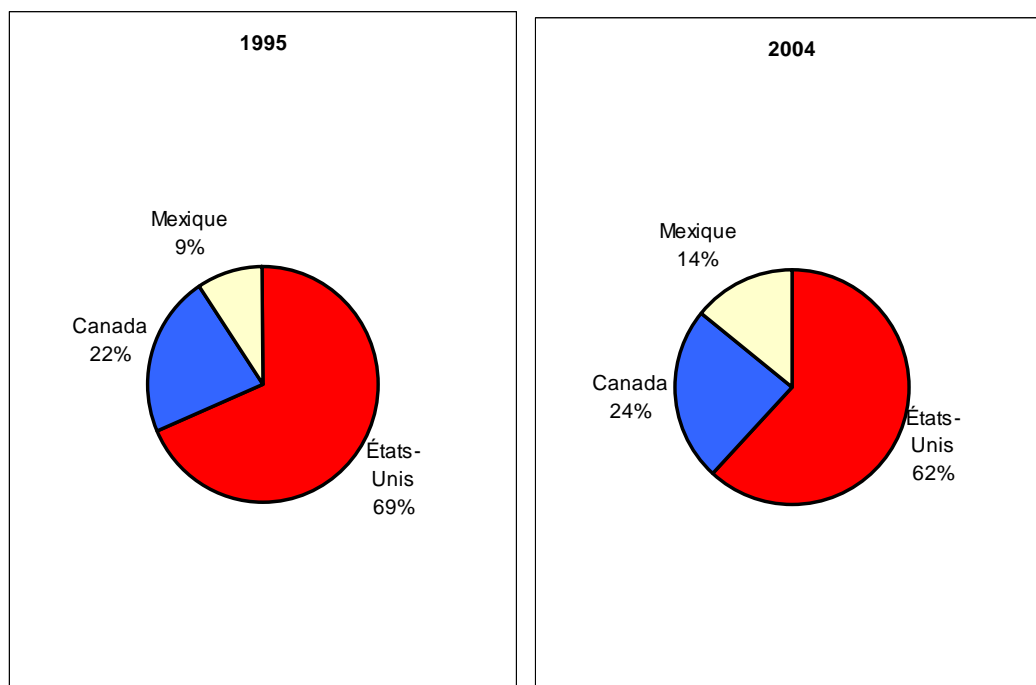
L'ALENA a institutionnalisé, en libéralisant la circulation des capitaux, la possibilité pour les firmes américaines d'organiser préférentiellement leur activité productive à l'échelle continentale. Effectivement, le stock d'investissement direct détenu par les firmes américaines au Canada et au Mexique a beaucoup progressé depuis la signature de l'accord. Bien que présentes avant la signature de l'ALENA sur les territoires de ces deux pays, les firmes américaines ont profité de cet accord pour accroître leur importance dans les économies canadiennes et mexicaines.

En faisant disparaître les barrières au commerce, l'ALENA a donné aux firmes l'opportunité de faire circuler leurs produits sans entrave. Le principal effet du libre-échange est donc de privilégier le commerce intra-firme sur le territoire nord-américain.³²

³² C. Deblock, C. Constantin, *op. cit.*, p. 53

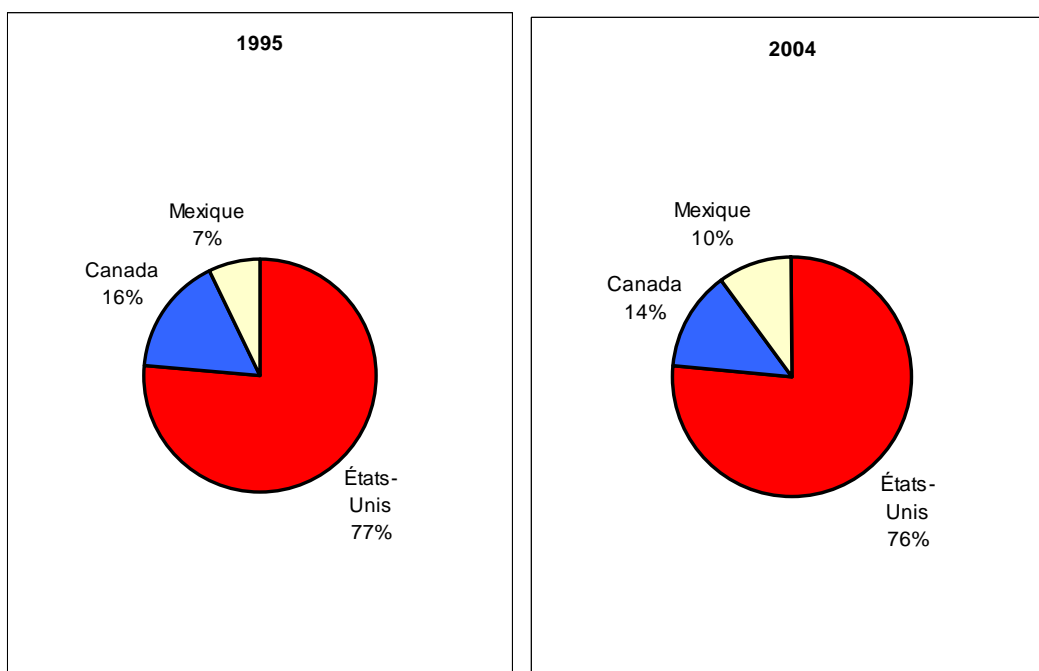
Autres statistiques

Figure 48. Répartition des exportations totales de la zone, en 1995 et 2004, en pourcentage.



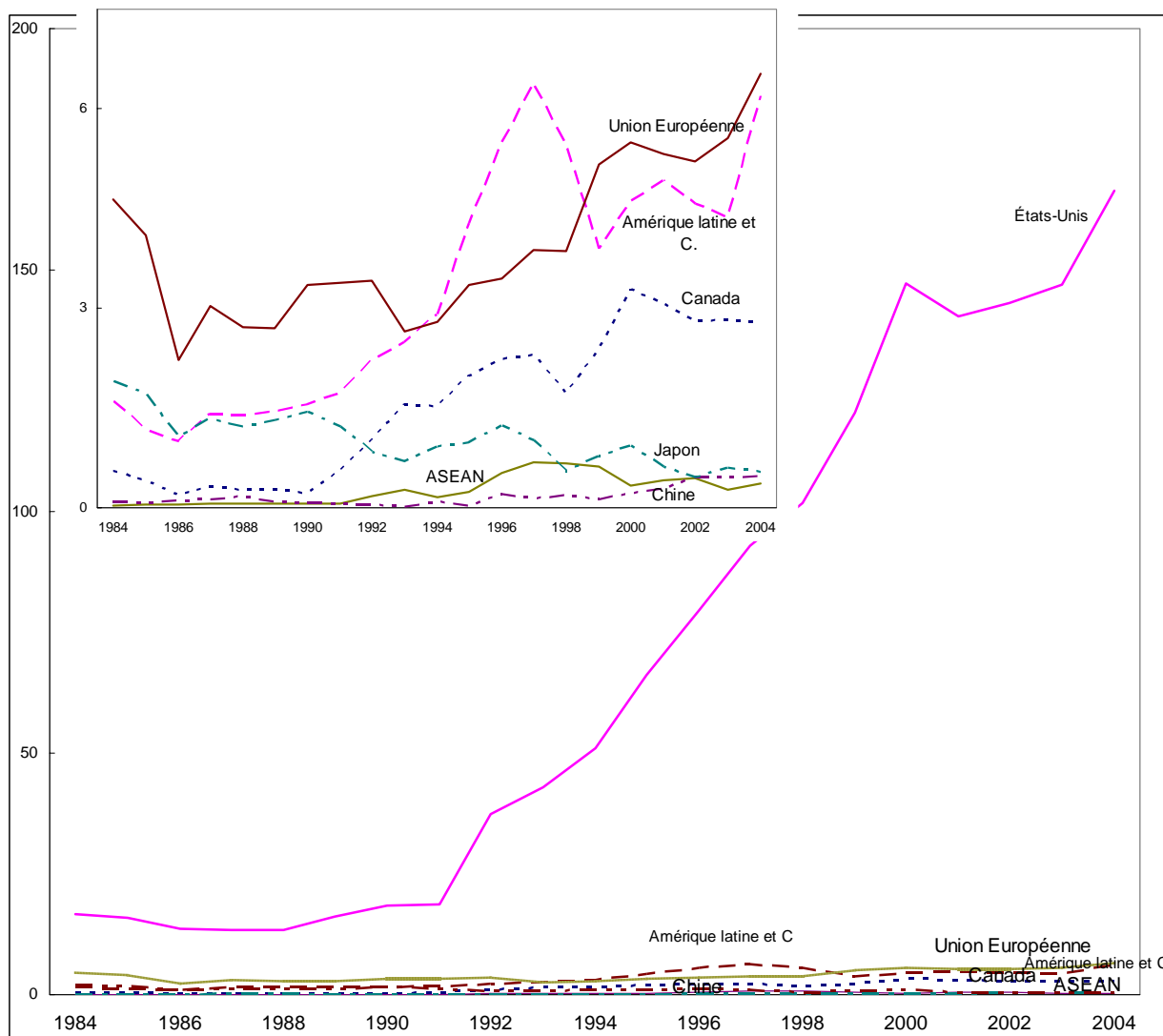
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 49. Répartition des importations totales de la zone, en 1995 et 2004, en pourcentage.



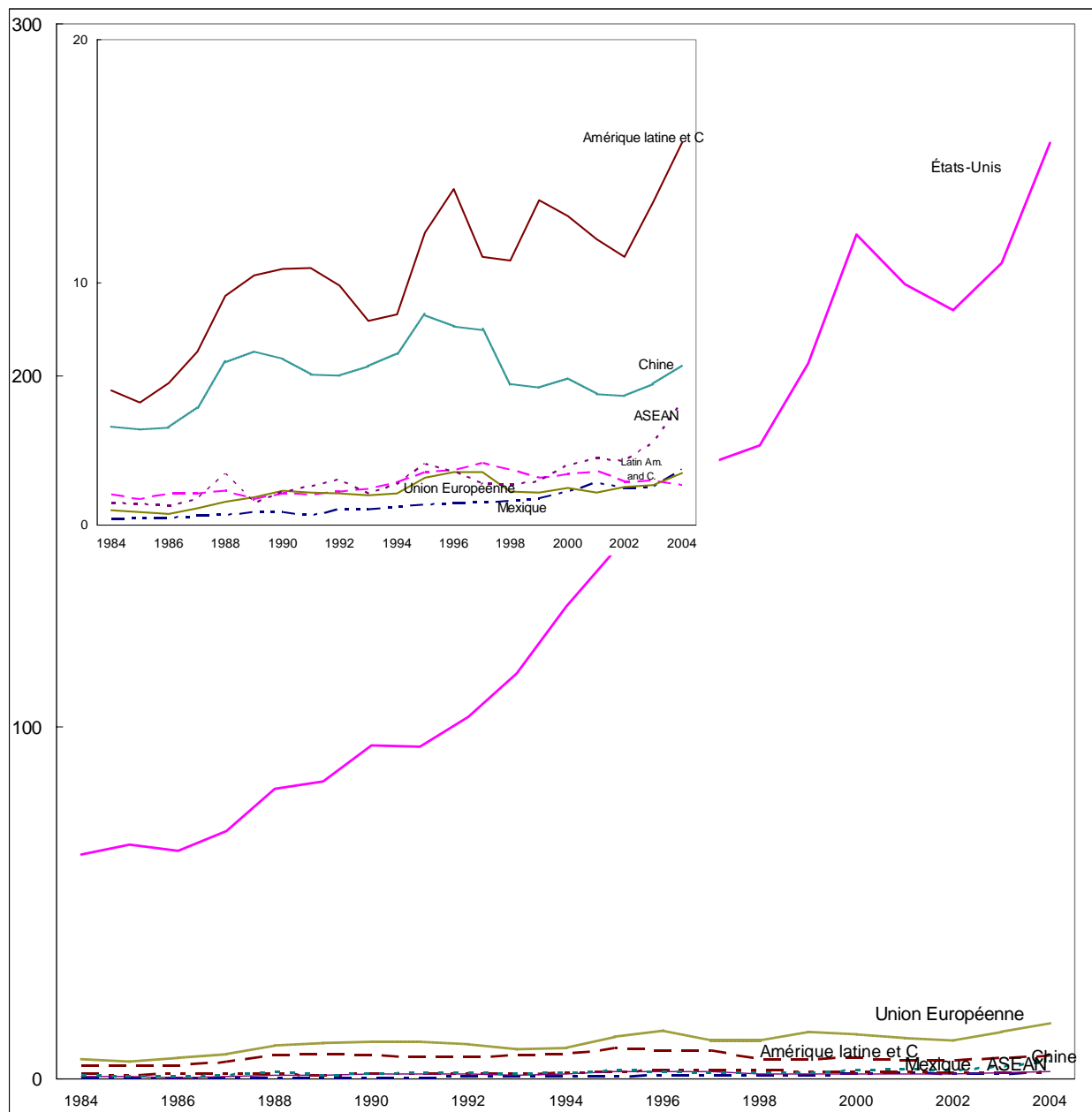
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 50. Répartition des exportations du Mexique, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



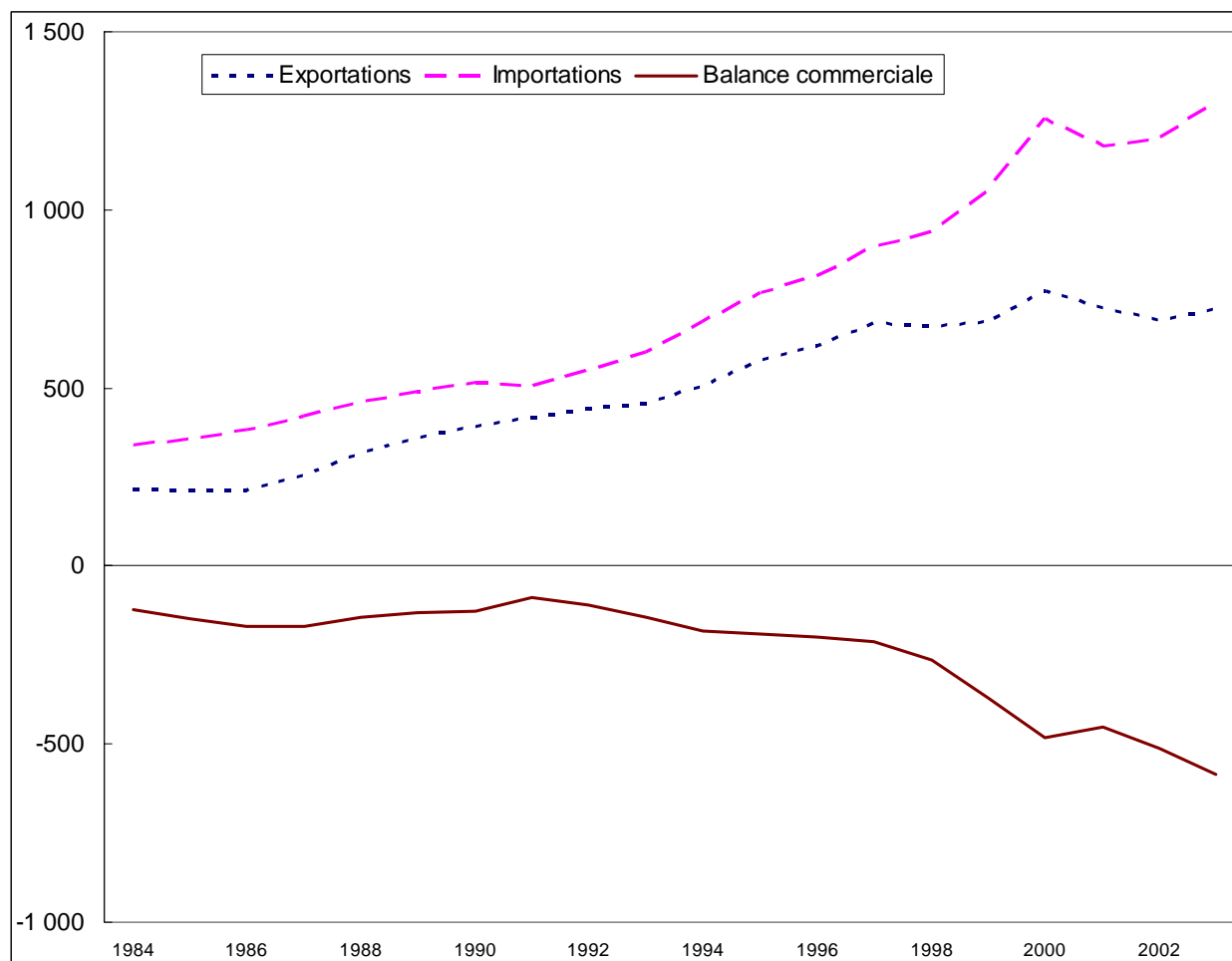
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 51. Répartition des exportations du Canada, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



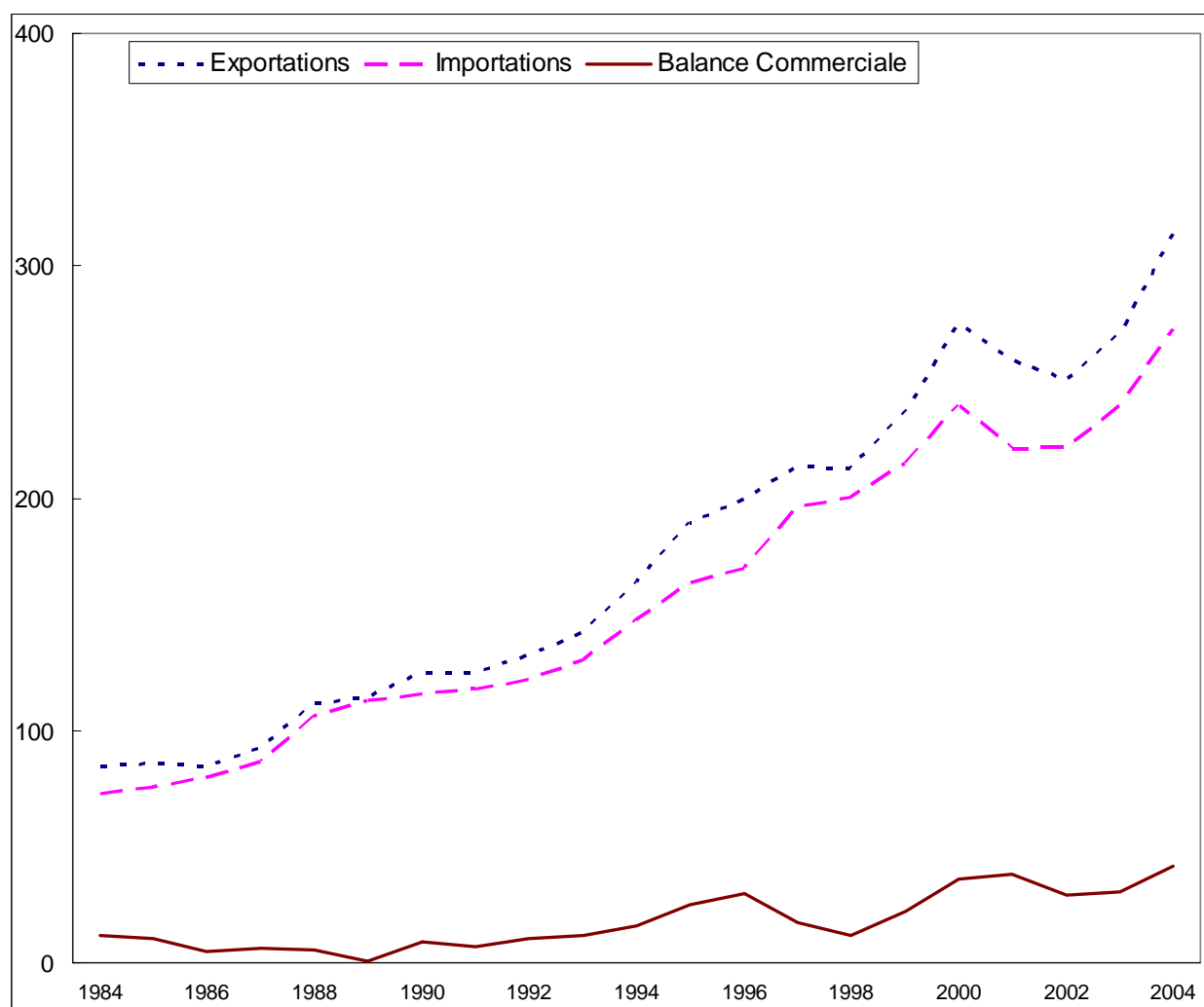
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 52. Commerce extérieur et solde commercial de l'ALENA, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



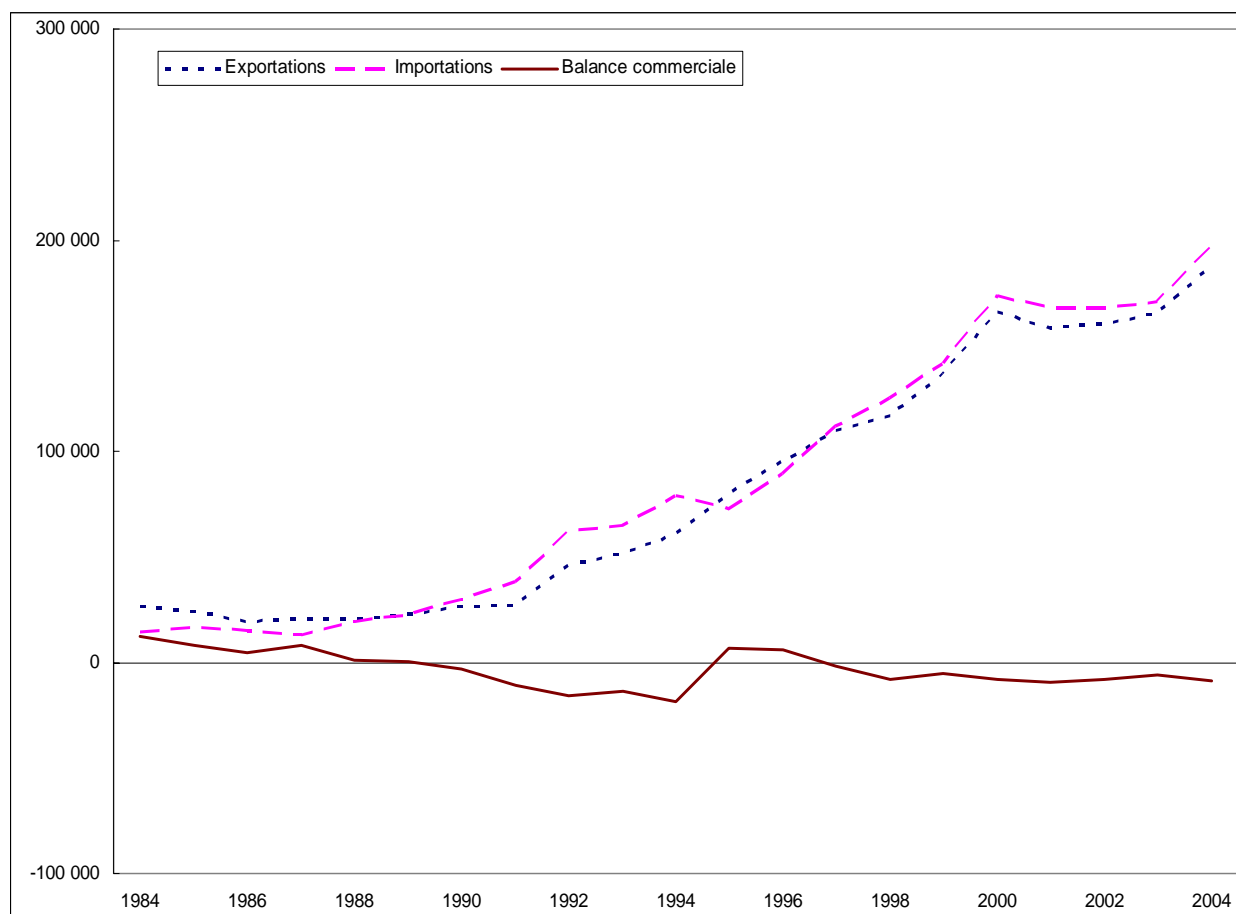
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 53. Commerce extérieur et solde commercial du Canada, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



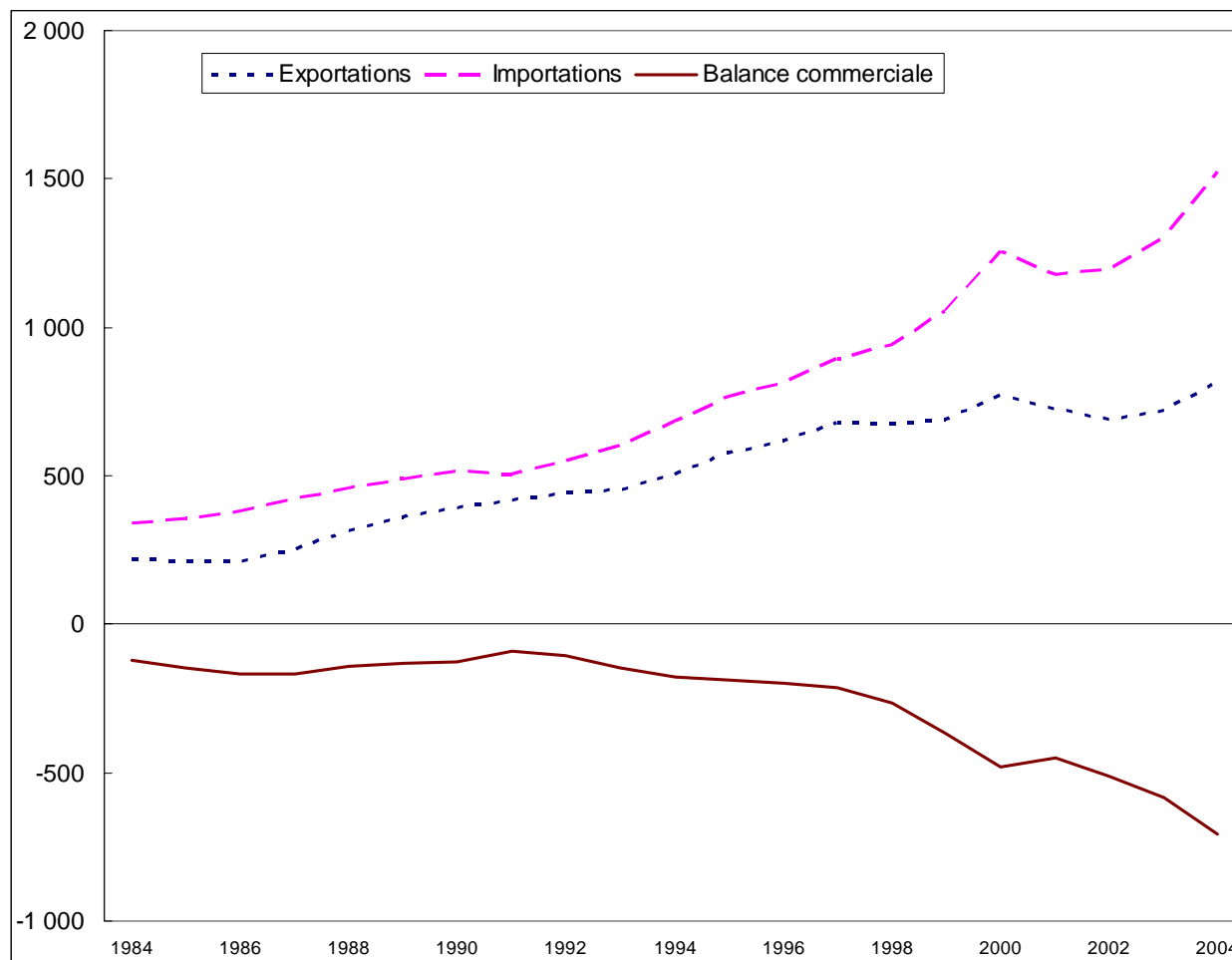
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 54. Commerce extérieur et solde commercial du Mexique, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



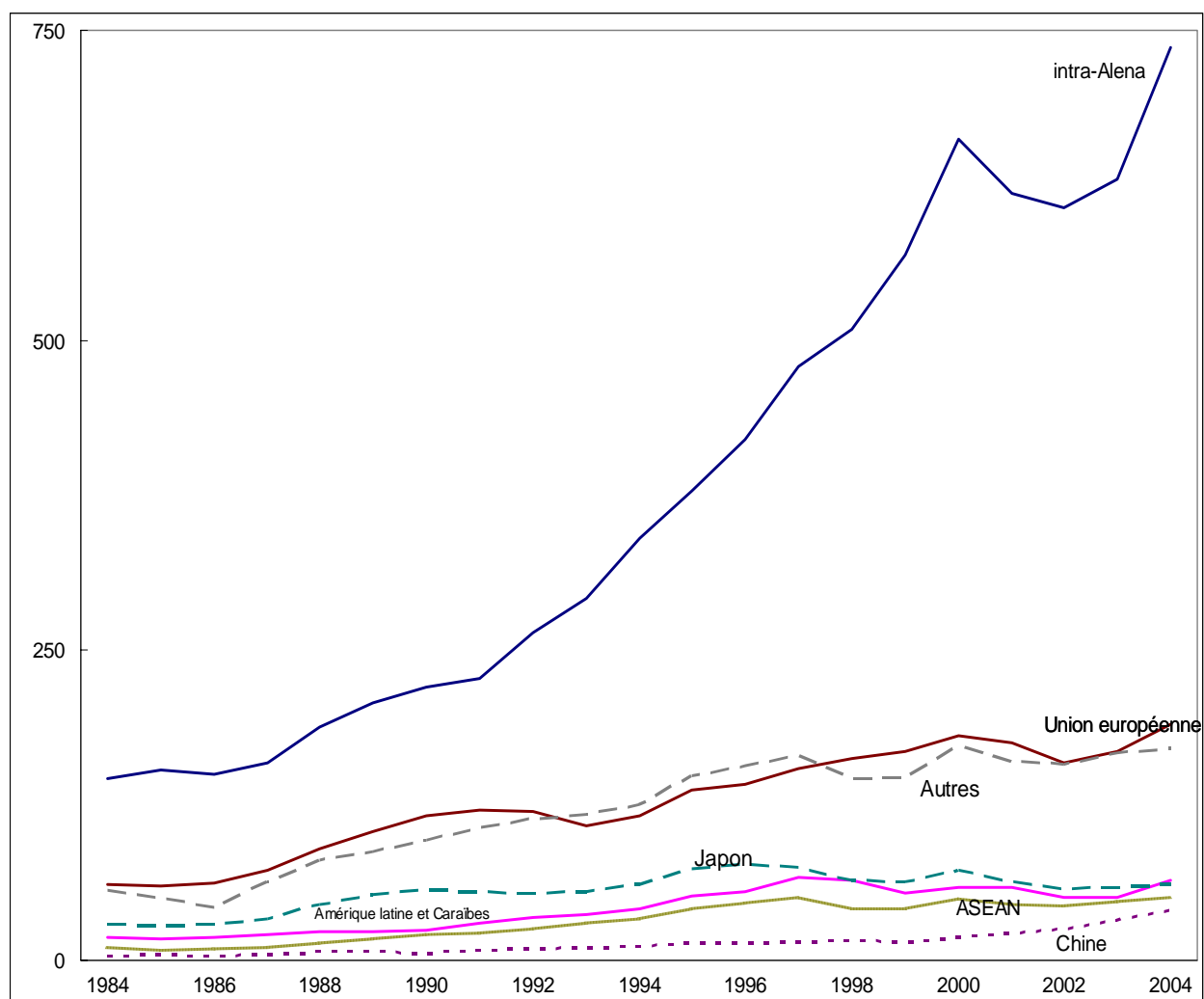
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 55. Commerce extérieur et solde commercial des États-Unis, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



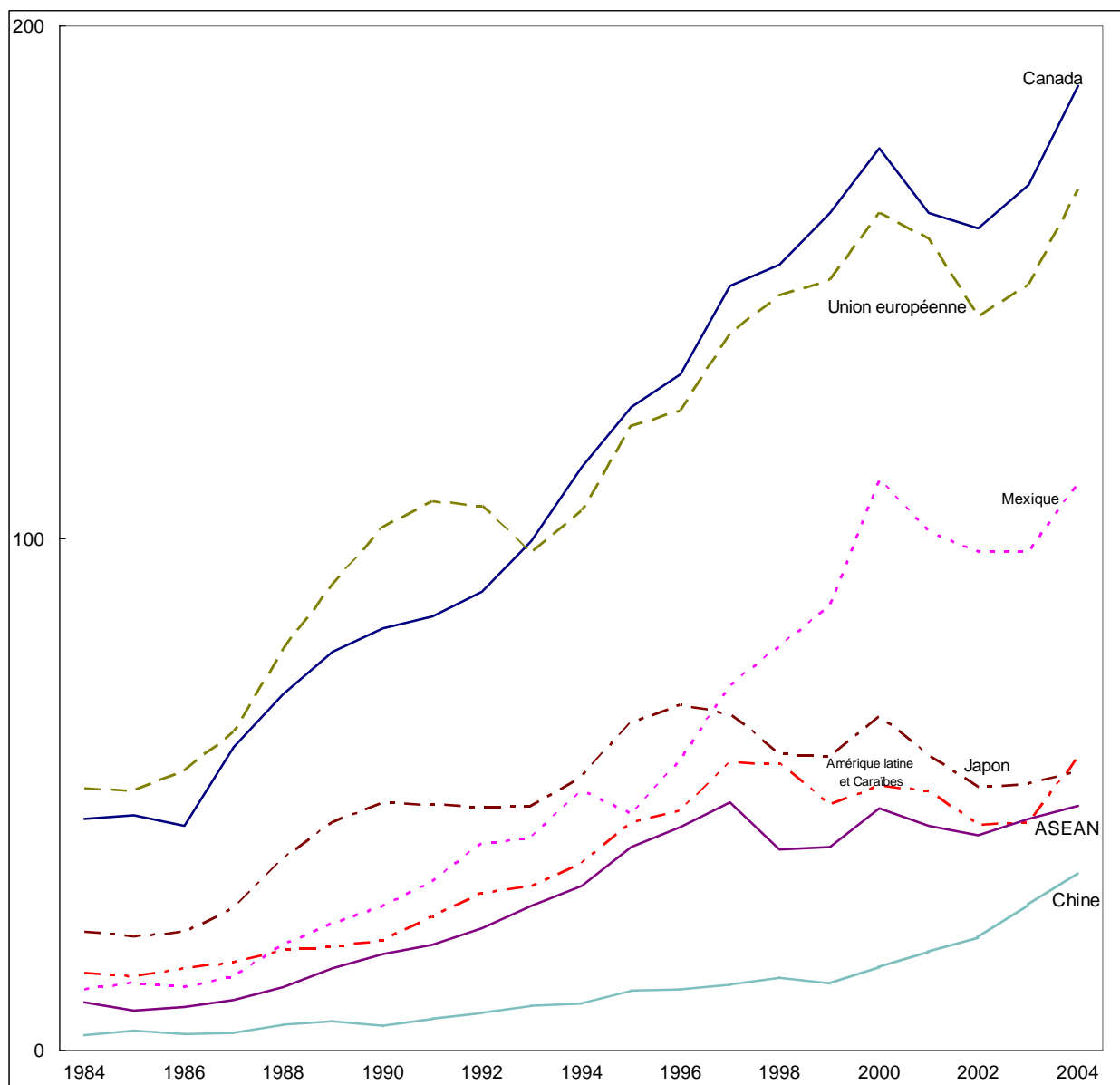
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 56. Répartition des exportations de l'ALENA, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



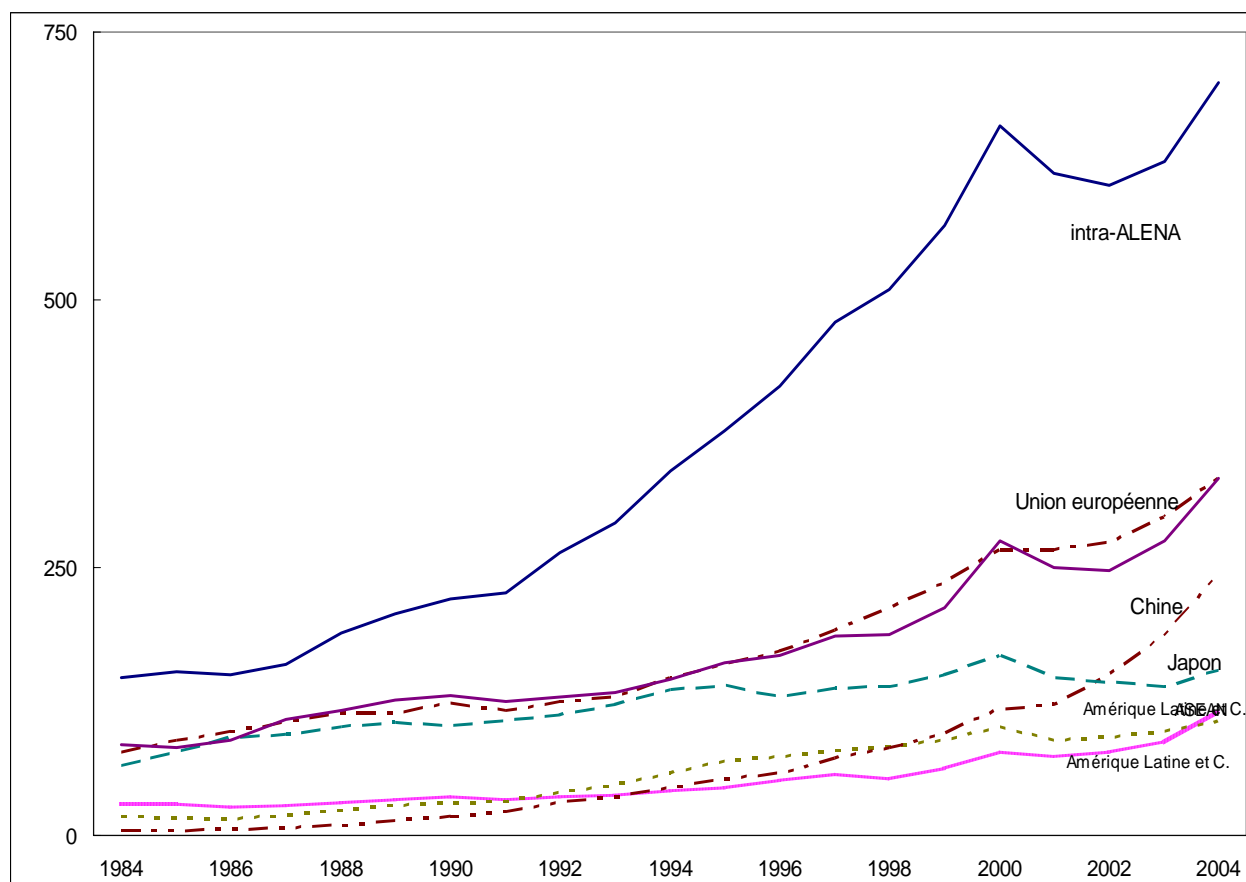
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 57. Répartition des exportations des États-Unis, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



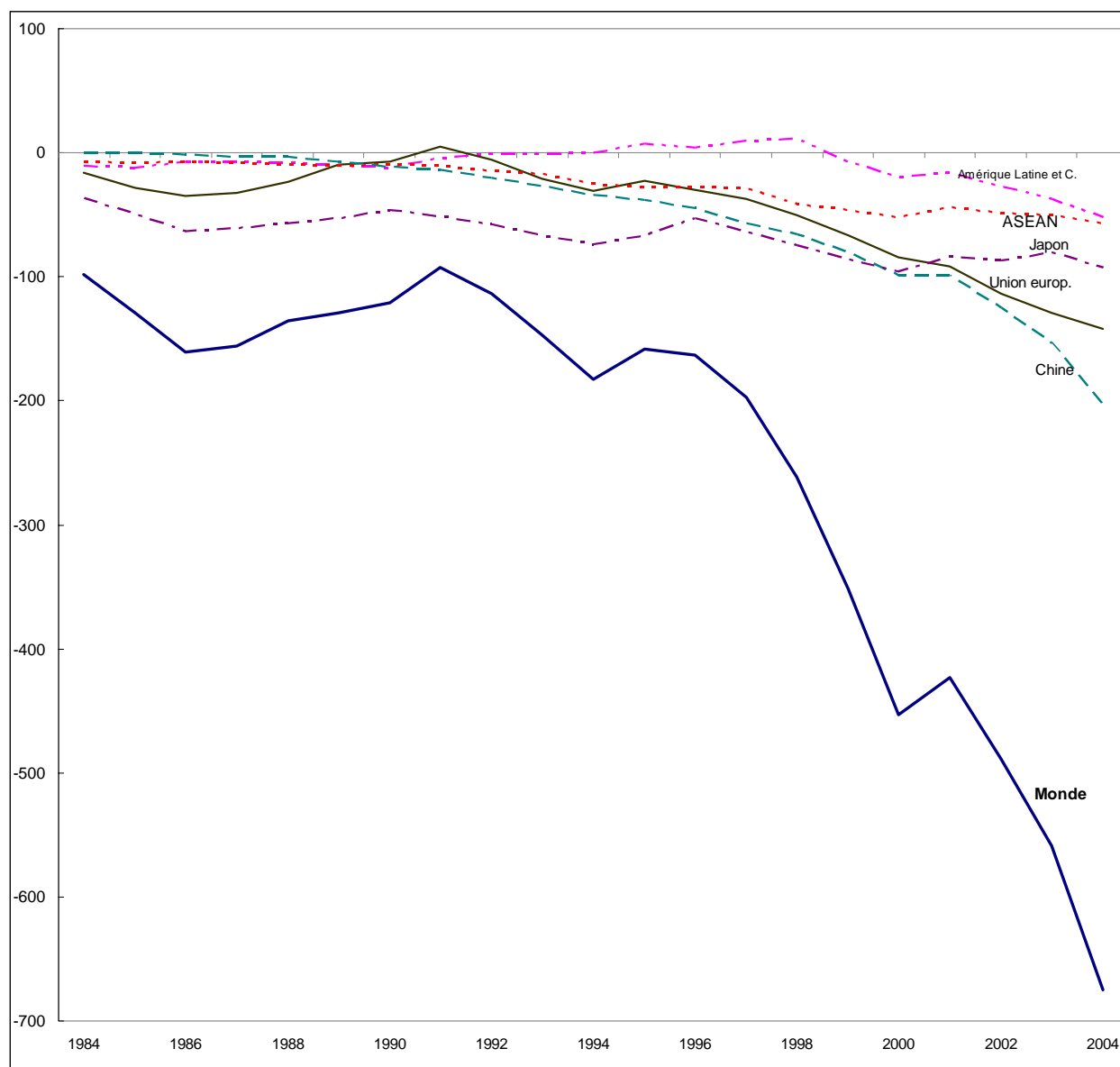
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 58. Répartition des importations de l'ALENA, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



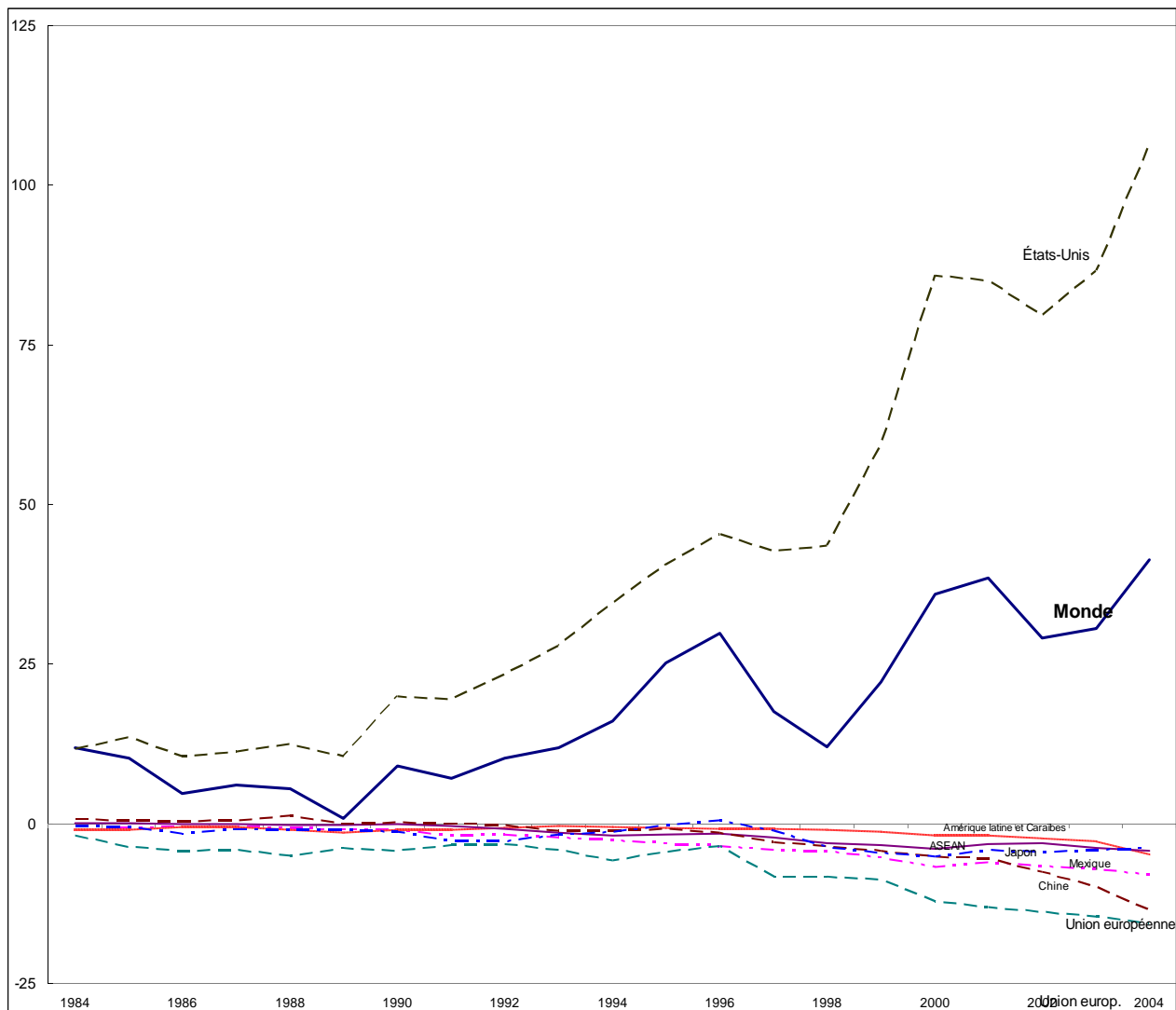
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 59. Solde commercial de l'ALENA avec certains pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



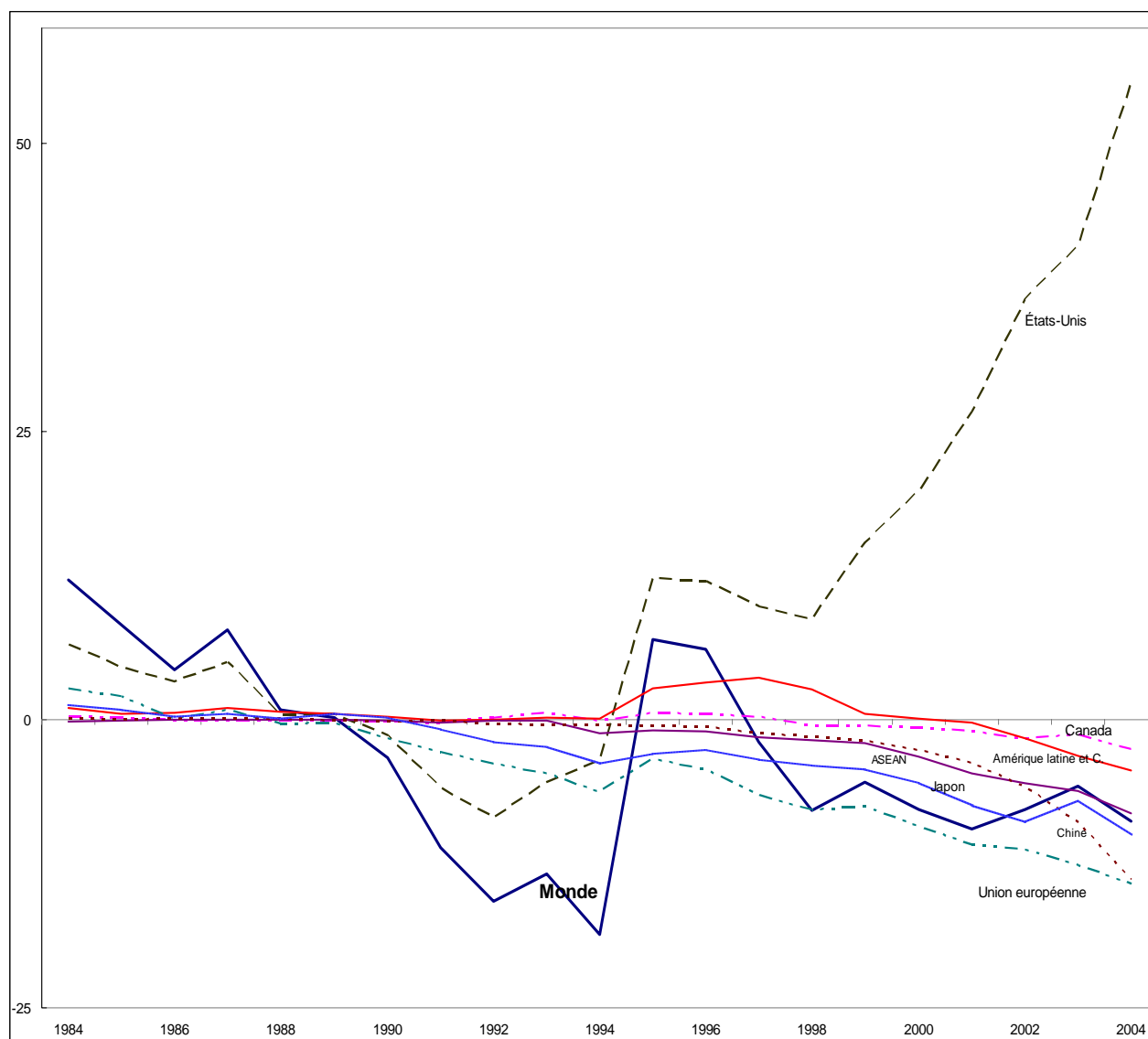
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 60. Solde commercial du Canada avec certain pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



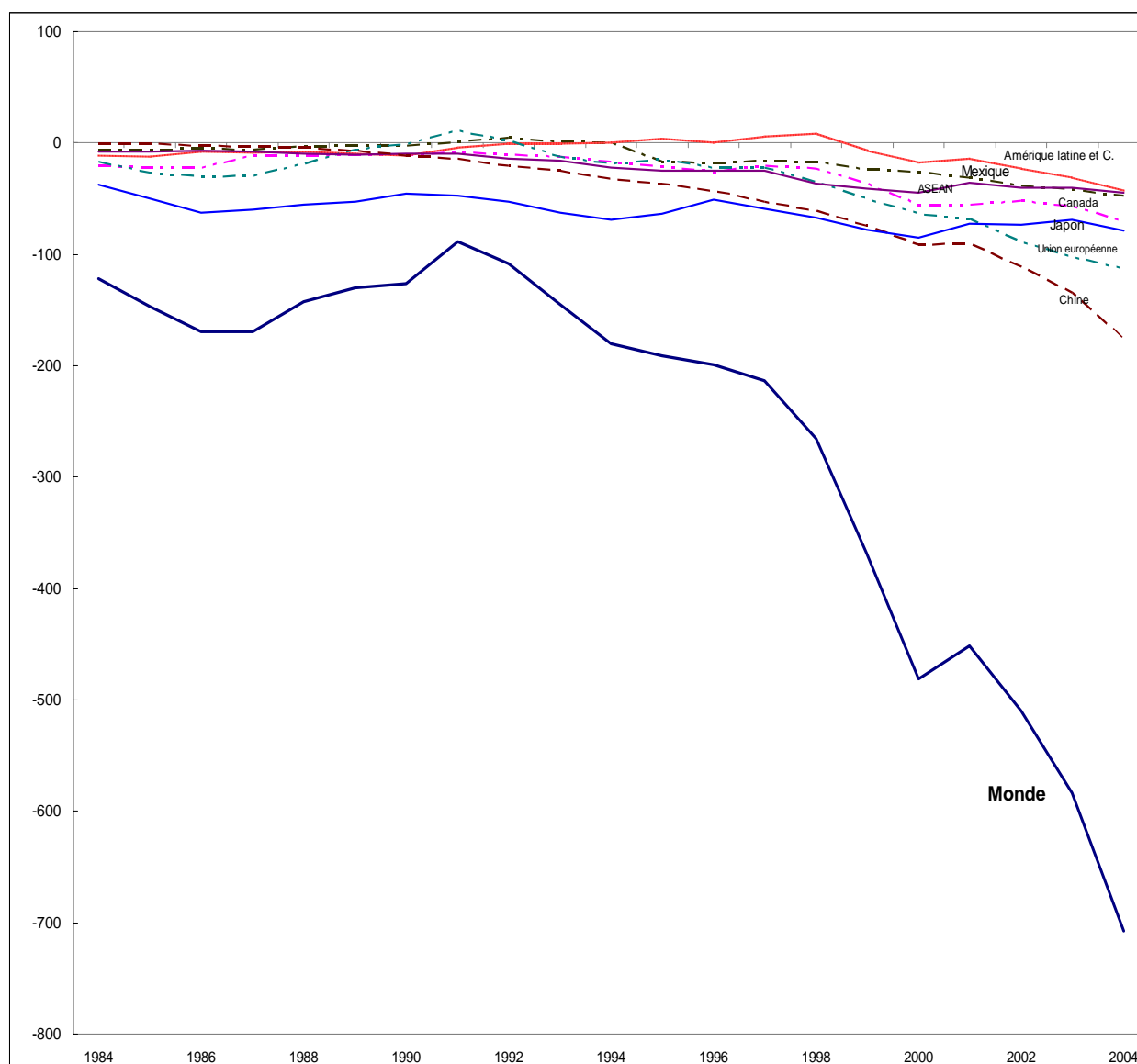
Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 61. Solde commercial du Mexique avec certain pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Figure 62. Solde commercial des États-Unis avec certain pays ou blocs régionaux, de 1984 à 2003, en milliards de dollars.



Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Tableau 2. Statistiques du commerce extérieur des trois pays membre de l'ALENA en valeur absolue, en 1990, 1995 et 2003, en millions de dollars.

		Importateur			Exportations totales
		Canada	Mexique	États-Unis	
1990					
Exportateur	Canada	x	520	94 757	125 058
	Mexique	1 481	x	18 491	26 247
	États-Unis	74 728	19 846	x	389 860
	importations totales	115 937	29 556	516 442	
1995					
Exportateur	Canada	x	846	150 055	189 042
	Mexique	3 901	x	66 201	79 376
	États-Unis	109 425	53 919	x	577 866
	importations totales	163 859	72 398	768 667	
2003					
Exportateur	Canada	x	1 580	231 935	261 299
	Mexique	8 715	x	146 909	158 443
	États-Unis	145 269	105 846	x	730 900
	importations totales	221 483	168 396	1 180 100	
Taux de croissance annuel moyen 1990-2003					
Exportateur	Canada	x	8,9 %	7,1%	5,8%
	Mexique	14,6%	x	17,2%	14,8%
	États-Unis	5,2%	13,7%	x	4,9%
	importations totales	5,1%	14,3 %	6,5%	

Source : United nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

Tableau 3. Répartition du commerce intra-zone en pourcentage du commerce extérieur total, en 1990, 1995 et 2003.

1990				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
importateur exportateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays ³³
Canada	x	0,42%	75,77%	23,81%
Mexique	0,84%	x	70,45%	28,71%
États-Unis	21,14%	7,24%	x	71,61%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
exportateur importateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays
Canada	x	1,28%	64,46%	34,27%
Mexique	1,32%	x	67,14%	31,53%
États-Unis	18,06%	5,96%	x	75,98%
1995				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
importateur exportateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays
Canada	x	0,45%	79,38%	20,18%
Mexique	2,50%	x	83,40%	14,10%
États-Unis	21,74%	8,01%	x	70,26%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
exportateur importateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays
Canada	x	2,38%	66,78%	30,84%
Mexique	1,90%	x	74,48%	23,63%
États-Unis	19,12%	8,15%	x	72,73%
2003				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
importateur exportateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays
Canada	x	0,59%	85,88%	13,53%
Mexique	1,72%	x	88,91%	9,37%
États-Unis	23,51%	13,54%	x	62,95%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
exportateur importateur	Canada	Mexique	États-Unis	Autres pays
Canada	x	3,64%	60,64%	35,72%
Mexique	2,41%	x	61,89%	35,70%
États-Unis	17,37%	10,72%	x	71,92%

Source : United Nations (2005-2006), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, consultée entre le 4 juillet 2005 et le 21 juillet 2006

³³ Exportations extra-Alena / exportations totales

Tableau 4. Évolution des stocks d'IDE en Amérique du Nord en 1990, 1996 et 2000, en millions de dollars.

1990		(Millions de dollars U.S.)			
Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	Total du stock d'investissement direct à l'étranger	
Stock sortant					
Canada	x	172	42 033	62 896	
Mexique	8	x	575	1 153	
États-Unis	56 299	10 313	x	430 521	
Total du stock d'investissement direct de l'étranger	91 652	22 424	394 911		
1996					
Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	Total du stock d'investissement direct à l'étranger	
Stock sortant					
Canada	x	1 353	65 757	126 867	
Mexique	113	x	1 641	2 712	
États-Unis	85 360	27 941	x	795 195	
Total du stock d'investissement direct de l'étranger	127 488	49 612	598 021		
2000					
Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	Total du stock d'investissement direct à l'étranger	
Stock sortant					
Canada	x	2 399	107 823	210 950	
Mexique	100	x	2 471	3 150	
États-Unis	130 367	53 250	x	1 244 654	
Total du stock d'investissement direct de l'étranger	204 064	82 830	1 238 627		

Source : OCDE (2006), *base de données sur les investissements directs internationaux*, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Tableau 5. Part du stock d'IDI tenu par un autre membre de l'ALENA, en 1990, 1996 et 2000, en pourcentages.

1990				
pourcentage du stock sortant				
Stock entrant Stock sortant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks sortants
Canada	x	0,3%	66,8%	32,9%
Mexique	0,7%	x	49,9%	49,4%
États-Unis	13,1%	2,4%	x	84,5%
Part du stock entrant				
Stock sortant Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks entrants
Canada	x	0,0%	61,4%	48,6%
Mexique	0,8%	x	46,0%	53,2%
États-Unis	10,6%	0,1%	x	89,3%
1996				
pourcentage du stock sortant				
Stock entrant Stock sortant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks sortants
Canada	x	1,1%	53,4%	45,5%
Mexique	4,2%	x	60,5%	34,3%
États-Unis	13,1%	2,4%	x	84,5%
Part du stock entrant				
Stock sortant Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks entrants
Canada	x	0,1%	67,0%	32,9%
Mexique	2,7%	x	56,3%	41,0%
États-Unis	11,0%	0,3%	x	88,7%
2000				
pourcentage du stock sortant				
Stock entrant Stock sortant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks sortants
Canada	x	1,1%	51,1%	47,8%
Mexique	3,2%	x	78,4%	18,5%
États-Unis	10,5%	4,3%	x	85,2%
Part du stock entrant				
Stock sortant Stock entrant	Canada	Mexique	États-Unis	autres stocks entrants
Canada	x	0,0%	63,7%	36,3%
Mexique	2,9%	x	64,3%	32,8%
États-Unis	8,7%	0,2%	x	91,1%

Source : OCDE (2006), base de données sur les investissements directs internationaux, disponible sur <http://www.sourceocde.org>.

Annexe 1 : chronologie

- 24 mars 1982 Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères publie le troisième volume de son rapport sur les relations canado-américaines. *Les relations commerciales Canada-États-Unis* recommandent essentiellement que le Canada entreprenne des négociations de libre-échange bilatéral avec les EUA dans tous les secteurs de l'économie.
- 25 septembre 1984 Le Premier ministre Brian Mulroney rencontre le président Reagan à Washington et promet de resserrer les liens avec les EUA.
- 9 octobre 1984 Le Congrès adopte une loi commerciale omnibus autorisant la négociation d'accords de commerce avec le Canada et Israël afin de réduire ou d'éliminer les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce.
- 30 octobre 1984 Promulgation à Washington du *Trade and Tariff Act* qui permet à l'Administration Reagan de négocier un accord de libre-échange avec le Canada.
- 29 Janvier 1985 Publication du document de travail intitulé *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*. Il y est préconisé une approche à double voie : des négociations commerciales multilatérales et un nouvel accord commercial avec les EUA.
- 18 mars 1985 Sommet de Québec. Le président Reagan et le Premier ministre Mulroney conviennent de résoudre les irritants commerciaux et d'accroître les échanges entre les deux pays.
- 28 mai 1985 Réunis à Vancouver, les ministres provinciaux et leur homologue fédéral conviennent que le Canada peut procéder à des négociations sur le libre-échange.
- 23 août 1985 Le Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada publie son *Rapport intérimaire concernant le commerce bilatéral avec les États-Unis et la participation du Canada à la recherche sur l'initiative de défense stratégique*. Le Comité recommande qu'on entame immédiatement des négociations sur le commerce bilatéral avec les EUA, tout en souhaitant que le Canada entreprenne également de nouvelles négociations multilatérales.
- 5 septembre 1985 Publication du rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (Commission Macdonald). La Commission exhorte le gouvernement à négocier un accord de libre-échange avec les EUA.
- 10 décembre 1985 Le président Reagan informe officiellement le congrès de son intention de négocier un accord en vertu de la procédure accélérée.
- 18 mars 1986 Sommet de Washington. Le président Reagan affirme qu'un accord de libre-échange constituerait pour les deux pays « une réalisation mémorable, la pierre angulaire de la prospérité ».
- 23 avril 1986 Le Comité sénatorial des Finances autorise le président à mener les négociations en vertu des procédures accélérées.
- 21 et 22 mai 1986 Simon Reisman qui sera le négociateur en chef pour le Canada et le négociateur américain Peter Murphy se rencontrent à Ottawa afin de discuter de l'organisation des négociations.
- 2 juin 1986 Le Premier ministre Mulroney rencontre ses homologues provinciaux, qui acceptent le principe de cohésion face aux négociations de libre-échange en contrepartie de la tenue, tous les trois mois, de conférences des Premiers ministres où l'on fera le point sur les négociations.
- 17 au 19 juin 1986 Deuxième séance de négociations (Washington).
- 18 au 20 mai 1987 Treizième séance de négociations (Lac Meech).
- 23 septembre 1987 Le Canada se retire des négociations.
- 28 septembre 1987 Le ministre du Commerce international, Pat Carney, le ministre des Finances, Michael Wilson, et le chef de Cabinet du Premier Ministre, Derek Burney, rencontrent James Baker et Clayton Yeutter, respectivement secrétaire américain au Trésor et Représentant au Commerce et principal responsable des négociations commerciales pour les EUA. Ils décident de la reprise des négociations.
- 2-3 octobre 1987 Dernière séance de négociations à Washington.
- 3 octobre 1987 Conclusion de l'accord de libre-échange canado-américain (ALE) à Washington.

- 6 novembre 1987* Signature de l'Accord-cadre entre les États-Unis et le Mexique.
- 11 décembre 1987* L'Accord de libre-échange est déposé à la Chambre des communes.
- 2 janvier 1988* Le Premier ministre Mulroney et le président Reagan signent l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.
- 9 août 1988* La loi américaine sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange est adoptée par la Chambre des représentants à 366 voix contre 40.
- 1er janvier 1989* L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis entre en vigueur.
- 10 juin 1990* présidents Bush et Salinas annoncent qu'ils entameront des discussions afin de libéraliser le commerce entre leur pays.
- 5 février 1991* Le gouvernement canadien, par la voix du ministre du Commerce international, John Crosbie, annonce officiellement que le Canada participera aux négociations trilatérales.
- 7 au 10 avril 1991* Quatre accords de coopération sont signés entre le Mexique et le Canada : (1) un accord en vue d'éviter les doubles impositions ; (2) un accord de coproduction cinématographique et télévisée ; (3) un protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos ; (4) un protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le Secrétariat des Finances.
- 8 et 9 juillet 1991* Première réunion des négociateurs en chef, John Weeks, Julius Katz et Herminio Blanco, à Washington.
- 12 août 1992* Signature d'une entente de principe sur l'ALÉNA.
- 17 décembre 1992* Signature officielle de l'ALÉNA par Brian Mulroney, Georges Bush, et Carlos Salinas de Gortari, sous réserve de son approbation définitive par les parlements dans les trois pays.
- 17 et 18 mars 1993* Début des discussions tripartites à Washington en vue d'en arriver à des accords complémentaires dans les domaines du travail et de l'environnement.
- 13 août 1993* Le ministre du Commerce extérieur du Canada, Thomas Hockin, le secrétaire au Commerce et au Développement industriel du Mexique, Jaime Serra, et le représentant au Commerce des États-Unis, Mickey Kantor, en arrivent à une entente dans le domaine du travail d'une part, et dans celui de l'environnement d'autre part. Les accords créent deux commissions tripartites, sur l'environnement et sur le travail.
- 1er Janvier 1994* L'ALÉNA et les Accords complémentaires sur le travail et l'environnement entrent en vigueur.
- 14 septembre 1993* Signature officielle des textes juridiques des « accords parallèles » dans les capitales des trois pays concernés.
- 14 janvier 1994* Première rencontre à Mexico de la Commission du libre-échange.
- 14 décembre 1994* les trois pays signataires invitent officiellement le Chili à devenir partie contractante à l'accord.
- 7 juin 1995* Première rencontre des ministres du Commerce extérieur des États-Unis (Mickey Kantor), du Canada (Roy MacLaren), du Mexique (Herminio Blanco) et du Chili (Eduardo Aninat). Les ministres se sont entendus sur "une carte de navigation" pour conduire les négociations.
- 20 juin 1995* les gouvernements du Chili et des trois pays membres de l'ALÉNA désignent leurs négociateurs.
- 29 décembre 1995* Le Canada et le Chili se sont engagés à négocier un accord de libre-échange, pour servir de marche-pied en vue de l'accession du Chili à l'ALENA.
- 18 novembre 1996* Signature à Ottawa de l'accord de libre-échange par le Premier ministre du Canada Jean Chrétien, et le président du Chili, Eduardo Frei. L'accord doit entrer en vigueur en juillet 1997. Il doit permettre la libéralisation complète de 80 % des transactions entre les deux pays.
- 20 mars 1997* Quatrième réunion de la commission de l'ALENA.
- 4 juillet 1997* Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Canada-Chili.
- 29 avril 1998* Cinquième réunion de la Commission de l'ALÉNA, à Paris. Poursuite des négociations sur le maintien des exceptions entourant la libéralisation des services dans les domaines comme la

- santé et l'éducation.
- 27 novembre 2000* Reprise des négociations commerciales entre les EUA le Chili en vue de l'adhésion du Chili à l'ALENA.
- 11 décembre 2002* Les EUA et le Chili concluent un Accord de libre-échange.
- 7 octobre 2003* « Dixième anniversaire de l'ALENA » - Réunion de la Commission à Montréal, Canada
- Avril 2005* Le Canada, les EUA et le Mexique signent le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP), à Waco, au Texas
- 30 et 31 mars 2006* Deuxième rencontre trilatérale sur le PSP à Cancún, au Mexique.

Annexe 2 : quelques liens Internet utiles

-Observatoire des Amériques, Centre Études internationales et mondialisation, Université du Québec à Montréal : www.ameriques.uqam.ca

-Commerce international du Canada, l'accord de libre-échange nord-américain : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/>

-Système d'information sur le commerce extérieur - Organisation des États américains - Unité du commerce: <http://www.sice.oas.org/defaultf.asp>

-Free Trade Area of the Americas (FTAA) 2005 (US Dept. of Commerce): <http://www.mac.doc.gov/ftaa2005>

-NAFTANET: <http://www.nafta.net/naftagre.htm>

-Secrétariat de l'ALENA: <http://www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm?home.htm>

-Ministère des Affaires étrangères et du commerce international (Gouvernement du Canada): <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

-SECOFI-NAFTA (Gouvernement du Mexique): <http://www.naftaworks.org/content.htm>

-United States Trade Representatives (USTR): <http://www.ustr.gov>

-U. S. Dept. of Commerce - The International Trade Administration: <http://www.ita.doc.gov>

-U. S. Dept. of State - International Information Programs: <http://www.usia.gov>

-Base de données politiques des Amériques: <http://georgetown.edu/pdba/french.html>

-Center for North American Studies (Duke University): <http://www.duke.edu/web/northamer>

-Groupe de recherche sur l'intégration continentale (GRIC): <http://www.unites.uqam.ca/gric>

-NAFTA Information Center (Texas A & M International University): <http://www.tamui.edu/coba/usmtr>

-North American Free Trade Agreement: <http://www-tech.mit.edu/Bulletins/nafta.html>

-The North American Institute (NAMI): <http://www.northamericaninstitute.org>

-The North American Integration & Development Center (NAID): <http://naid.sppsr.ucla.edu>

Annexe 3. Références bibliographiques :

Abbott Jeffrey D. et Robert T. Moran (2002), *Uniting North American Business: NAFTA Best Practices*, Burlington, Butterworth-Heinemann.

Arroyo Picard A. et alii (1997), *Espejismo y realidad : El TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, Red mexicana de acción frente al libre comercio (RMALC), México.

Atkinson, Glen (1998). « Regional Integration in the Emerging Global Economy : The Case of NAFTA », *The Social Science Journal*, vol. 35, no. 2.

Bachand, Rémi (2000), « Les mécanismes de règlement des différends relatifs aux investissements. L'ALENA comme modèle ? », *Continentalisation*, GRIC, Cahier de recherche 2000-03, février.

Baer, Delal (1991). “North American Free Trade”, *Foreign Affairs*, automne, p. 132-149.

Baer, Delal et Sydney Weintraub (dirs.) (1994). *The NAFTA Debate. Grappling with Unconventional Trade Issues*, Boulder, Lynne Rienner.

Barry, D., M.O. Dickerson et J.D. Geisford (dirs.) (1995). *Toward a North American Community ? Canada, The United States and Mexico*, Boulder, Westview Press.

Beauchamp Alexis (2003), « ALÉNA et environnement : les clauses vertes font-elles le poids ? », *Note de recherche*, Septembre 2003.

Belous, Richard S. et Jonathan Lemco (dirs.) (1995). *NAFTA as a Model of Development. The Benefits and Costs of Merging High and Low-Wages Areas*, Albany, New York, State University of New York Press.

Bertin, Gilles et André Raynauld (dirs.). *Intégration économique en Europe et en Amérique du Nord*, Montréal, Éditions juridiques et économiques.

Bizberg Ilán (2003), « L'ALÉNA : inégalités et démocratie », *Continentalisation*, Cahier de recherche 03-02, avril.

Bora, Bijit (1996). « North American Free Trade Agreement », dans Bijit Bora et Findlay Christopher (dirs.), *Regional Integration and the Asia-Pacific*, Oxford, Oxford University Press, p.163-183.

Brown, D., A. V. Deardorff et R.M. Stren (1995). “Expanding NAFTA: Economics Effects on Accession of Chili and Other Major South American Nations”, *North American Journal of Economics and Finances*, vol. 6, no. 2, automne, p. 149-170.

Brown, D., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (1992). "North American Integration", *The Economic Journal*, vol. 102, no. 415, novembre, p. 102-110.

Brunelle, Dorval (2006), « La rencontre trilatérale de Cancun des 30 et 31 mars 2006 : le Partenariat sur la sécurité et la prospérité un an plus tard. », *Chronique des Amériques*, Observatoire des Amériques, No 06-15, avril. En ligne : www.ameriques.uqam.ca

_____ (2003), *Dérive globale*, Boréal, Montréal.

Brunelle, Dorval, Leblanc O. et Marinelli C. (2002), *La gouvernance au temps du libre-échange : une étude des mécanismes de mise en oeuvre de l'ALENA et de l'ACI*, Rapport de recherche préparé pour la Chaire de recherche sur le parlementarisme dans les Amériques du Collège des Amériques, Montréal.

Brunelle, Dorval (2003), « Le pouvoir surrogatoire de l'État ou l'enjeu de l'harmonisation des normes en vertu du régime de l'ALENA », in Olivier Delas et Christian Deblock, dir., *Le bien commun comme réponse politique à la mondialisation*, Bruxelles, Bruylant, pages 327-352.

Brunelle, Dorval (2004), "The US, the FTAA, and the Parameters of Global Governance", in M. Wiesebron et P. Vizentini, (coord) *Free Trade for the Americas? The United States' Push for the FTAA Agreement*, Londres, Zed Books, pages 23 à 40.

Brunelle, Dorval et Christian Deblock (1998), *Les États-Unis et les enjeux de l'intégration économique dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 98-7, décembre.

Brunelle, Dorval, Sarrasin Rachel et Christian Deblock (2001) « Libre-échange et gouvernance : le Canada et la politique de continentalisation », Continentalisation, *Cahier de recherche 01-01*, Janvier.

Brunelle, Dorval et Christian Deblock (1988), « Le Canada, les États-Unis, le Mexique et la continentalisation de l'économie nord-américaine », *Cahiers de recherche sociologique*, vol. 6, no. 1, p. 63-78.

_____ (1989). *Le libre-échange par défaut*, Montréal, VLB Éditeur.

_____ (1995). "Canada, Mexico, and Bloc Formation: An Analysis of the New Parameters of Integration", dans Luis Eugenio Di Marco, *En la Búsqueda del Hombre*, Cordoba: Editorial Atenea- Ediciones CIEC, p. 417-443.

_____ (2004). *L'ALENA. Le libre-échange en défaut*, Montréal, Fides.

_____ (1995). "New Issues on the NAFTA Front", *International Journal*, été, p. 619- 629.

Brunelle, Dorval, Yves Bélanger et Christian Deblock (1999), «L'intégration économique

continentale et ses effets sur les gouvernements infra-étatiques : de l’ALE, à l’ALENA et au-delà», *Cahiers de recherche sociologique*, no 32, pp. 85-118.

Cadet, Gérald (2003), « Le pétrole mexicain : frein au développement d’un marché nord-américain de l’énergie », *Chronique des Amériques*, Observatoire des Amériques, n° 03-04, juin.

Cameron, Duncan (dir.) (1986). *The Free Trade Papers*, Toronto, James Lorimer.

Campbell, Bruce (1994). “Trade and Investment Policy Under NAFTA: As If Jobs Mattered”, *Canadian Foreign Policy*, vol. 2,no. 1, printemps, p. 147-161.

CANADA, Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada (1993), *L’ALENA, qu’en est-il au juste ?*, Ottawa.

Castaneda, Jorge G. (1993). *La casa por la ventana. México y América Latina después de la Guerra Fría*, México, Cal y Arena.

Clarkson Stephen, Davidson Ladly Sarah, Merwart Megane et Carlton Thorne (2004), «La dure réalité de la gouvernance continentale en Amérique du Nord», Dans Dorval Brunelle et Christian Deblock (dir.), *L’ALENA. Le libre-échange en défaut*, FIDES, Montréal, pp. 107-131.

D’Aquino T., 2003, *Security and Prosperity. The Dynamics of a New Canada-United States Partnership in North America*, Toronto.

Dàvila-Villers, David R. (dir.) (1998). *NAFTA on Second Thoughts. A Plural Evaluation*, New York, University Press of America. *s in Political Review*, no. 41, été, p. 7-44.

De Mestral, Armand et Jan Winter (1994). “Dispute Settlement Under the North American Free Trade Agreement and the Treaty of European Union”, *Journal of European Integration*, vol. 7,no. 2-3, p. 235-266.

Deblock Christian (2003), *Régionalisme, multilatéralisme et nouvel ordre international : La ZLÉA comme modèle institutionnel*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 03-03, juin.

_____ (2004), *Les investissements dans le monde : la place des Amériques*, *Chronique des Amériques*, n° 36, Novembre.

Deblock Christian et Christian Constantin (2000), *Intégration des Amériques, ou intégration à l’économie américaine ?*, Note et études du GRIC, n°2000-02.

Deblock Christian et Dorval Brunelle (1999), *Un régionalisme en trois dimensions*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 99-6, octobre.

Deblock Christian et Dorval Brunelle (2000), *Vers quel régionalisme économique dans*

les Amériques ?, GRIC, Notes et Études Continentalisation 00-5, mai.

Deblock Christian et Éric Jasmin (2005), *Mondialisation et régionalisation des investissements : Les investissements directs de États-Unis dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 05-03, février.

Deblock Christian et Gérald Cadet (2001), *La politique commerciale des États-Unis et le régionalisme dans les Amériques*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation vol. 1 no 7, août.

Deblock Christian, Benessaïeh Afef et Marie-Paule L'Heureux (2000), « Les relations économiques entre le Canada et le Mexique depuis l'Aléna, un point de vue canadien », *Continentalisation*, GRIC, Cahier de recherche Continentalisation 2000-11, août .

Deblock Christian, Brunelle Dorval et Michèle Rioux (2003), « La Zone de libre-échange des Amériques et la reconfiguration des relations économiques continentales dans une perspective d'intégration en profondeur asymétrique », dans H. Régnault (dir.) *Régionalisme et intégration des petites économies*, Paris, Économica.

Deblock, C., 2003, « Le libre-échange, les accords de commerce et le combat pour la liberté, Observatoire des Amériques », *Chronique des Amériques*, Observatoire des Amériques, no 06-03 : www.ceim.uqam.ca/Obs_Amer/pdf

Deblock, Christian et Bruno Hamel (1995). « Les investissements directs internationaux et l'ALENA : trois tendances marquantes ? », *Policy Options*, vol. 16, no. 9, p. 29-33.

Deblock, Christian et Dorval Brunelle (1993). « Une intégration régionale stratégique : Le cas nord-américain », *Revue Études Internationales*, vol. XXIV, no. 3, septembre, p. 595-622.

_____ (1996). « Régionalisme de première et deuxième génération », dans M. Fortman, S. Neil MacFarlane et S. Roussel, *Tous pour un ou chacun pour soi*, Québec, Institut québécois des hautes études internationales, p. 271-316.

Deblock, Christian et Dorval Brunelle (1997). « De l'ALE à l'ALENA : régionalisme et sécurité dans les Amériques », *Revue Études Internationales*, vol. 38, no. 2, juin, p. 313-344.

Deblock, Christian et Michèle Rioux (1993). « NAFTA: United States Joker? », *Studies Le Mexique Face aux défis de l'ALENA. Géopolitique et identité* », *Problèmes d'Amérique Latine*, no. 27, octobre-décembre, p. 3-26.

Doern, Bruce G. et Brain W. Tomlin (1991). *Faith and Fear: The Free Trade Story*, Toronto, Stoddart.

Doran, Charles et Alvin Paul Drischler (dirs.) (1996). *A New North America Cooperation and Enhanced Interdependence*, Westport, Connecticut, Praeger.

Dukert, J. M. (1999). "The Evolution of the North American Energy Market", CSIS Policy Papers on the Americas, vol X, no 6, 19 octobre.

François, Joseph F., et Clinton R. Shiells (dirs.) (1994). *Modeling Trade Policy : Applied General Equilibrium Assessments in NAFTA*, Cambridge, Cambridge University Press.

Gagné Gilbert (2004), « Le règlement des différends », dans Dorval Brunelle et Christian Deblock (dir.), *L'ALENA. Le libre-échange en défaut*, FIDES, Montréal, pp. 299-323.

Gouvernement Canadien, 2003, The North American Linkages Project : Focusing the Research Agenda, Policy Research Initiative, 64 pages.

Gouvernement du Canada (1985), *Rapport de la Commission royale sur l'Union économique et les perspectives de développement du Canada*, ministre des Approvisionnement et Services, Ottawa, vol. 1, p. 72.

Granatstein, J.L. (1986). « L'éternelle question du libre-échange entre le Canada et les États-Unis », dans Denis Stairs et G.R. Winham (dirs), *Les dimensions politiques des rapports entre le Canada et les États-Unis*, Les Études/Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, Approvisionnement et services Canada, vol. 29, p. 13-63.

Grinspun, Ricardo (1993). "NAFTA and Neoconservative Transformation : The Impact on Canada and Mexico", *Review of Radical Political Economics*, vol. 25, no. 4, décembre, p. 14-29.

Grinspun, Ricardo et Maxwell Cameron (dirs.) (1993). *The Political Economy of North American Free Trade*, Montréal, Mc Gill-Queen's University Press.

Hart, Michaël (1994). *Decision at Midnight Inside the Canada-US Free Trade Negotiations*, Vancouver, University of British Columbia Press.

Hoberg George (dir.) (2002), *La capacité de choisir : Le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, Montréal, 379 p.

Hufbauer, Gary Clyde et Jeffrey J. Schott. *NAFTA. An Assessment*, Washington D.C., Institute for International Economics.

Inglehart, Ronald F., Neil Nevitte et Miguel Basanez (dirs) (1996). *The North American Trajectory. Cultural, Economic, and Political Ties among the United States, Canada, and Mexico*, New York, Aldine de Gruyter.

Kaufman Purcell, Susan (1997). "The Changing Nature of US-Mexican Relations", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 39, no. 1, printemps, p. 137-152.

Kelleher James Francis (1985), *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs*, Livre Vert, Document parlementaire n° 331-4/4, Ministère des affaires étrangères, Ottawa.

Leyton-Brown, David (1994). "The Political Economy of North American Free Trade", dans Richard Stubbs et Geoffrey R.D. Underhill (dirs.), *Political Economy and the Changing Global Order*, Toronto, McClelland and Stewart.

Lipsey, Richard G. ; Daniel Schwanen et R. J. Wonnacott (1994). *The NAFTA : What's In, What's Out, What's Next ?*, Toronto, C.D. Howe Institut. *Le régionalisme économique: bibliographie* 23.

Loungnarath V., 2001, « L'intégration juridique dans la zone ALENA : un chantier axé sur les processus », *Revue du Barreau*, tome 61, n° 1.

Lustig, Nora, Barry Bosworth et Robert Lawrence (1992). *North American Free Trade. Assessing the Impact*, Washington D.C., The Brooking Institution.

Lusting, Nora C. (1997). « NAFTA: Setting the Record Straight », *The World Economy*, vol. 20, no. 5, août, p. 605-614.

Macdonald Donald Stovel (1985), *Rapport - Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Approvisionnements et services Canada, Ottawa.

Marti, S. (1993). « États-Unis : régionalisation contre mondialisation », *Le Trimestre du Monde*, no. 22, p. 63-73.

McConnell, James et Alan MacPherson (1994). "The North American Free Trade Area : An Overview of Issues and Prospects", dans Richard Gibb et Michalak Wieslaw (dirs.), *Continental Trading Blocs. The Growth of Regionalism in the World Economy*, Toronto, John Wiley & Sons, p. 163-187.

Morris, Stephen D. (1999). "Reforming the Nations : Mexican Nationalism in Context", *Journal of Latin American Studies*, vol. 31, no. 2, mai, p. 363-397.

Newell, Peter (1999). "Mexico and the NAFTA Environment Debate : The Transnational Politics of Economic Integration", *Environmental Politics*, vol. 8, no. 2, p. 195-197.

Parlement du Canada (1986), *Rapport intérimaire concernant le commerce bilatéral avec les États-Unis et la participation du Canada à la recherche sur l'initiative de défense stratégique*, rapport intérimaire au parlement, Ottawa.

Pastot, Manuel (1994). "Mexican Trade Liberalization and NAFTA", *Latin American Research Review*, vol. 29, no. 3, p. 153-173.

Proulx Pierre-Paul (2004) « Les effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur l'économie

canadienne » Continentalisation, Cahier de recherche, n° 04-04, Août.

Randall, Stephen J. et Herman W. Konrad (dirs.) (1995). *NAFTA in Transition*, Calgary, University of Calgary Press.

Ranney, David. "NAFTA and the New Transnational Corporate Agenda", *Review of Radical Political Economics*, vol. 25, no. 4, p. 1-13.

Ritchie, Gordon (1997). *Wrestling with the Elephant : The Inside Story of the Canada-U.S. Trade Wars*. Toronto, Macfarlane Walter and Ross.

Robey, John S. (1999). "Civil Society and NAFTA: Initial Results", *Annals of the Academy of Political and Social Science*, vol. 565, p. 113-126.

Rugman, Alan M. (1990). *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, Columbia, University of South Carolina Press.

Schirm, Stephan A. (1997). "The Political and Economic Impact of NAFTA", *Aussenpolitik*, vol. 48, premier trimestre, p. 68-78.

Smith, Murray (1994). "NAFTA and Beyond : Potential Implications for the Multilateral Trading System", dans Nicole Lacasse et Louis Perret (dirs.), *Le libre-échange dans les Amériques. Une perspective continentale*, Montréal, Wilson et Lafleur, p. 17-23.

Solacha, Andrew (1994). "Implications of Comparative Cost Advantages for the NAFTA", *The International Trade Journal*, vol. 8, no. 1, printemps, p. 73-92.

Twomey, Michael J. (1993). *Multinational Corporations in the North American Free Trade Agreement*, Westport, Praeger.

Watson, Peter (1999). "Dispute Settlement under FTA-NAFTA", dans *Policy Options-Options politiques*, juin, pp. 33-37.

Vacic, *Economic Integration in Europe and North America*, New York, United Nations Economic Commission for Europe, Economic Studies, no. 5, p. 187-211.

Van Harten Gus (2004), *Chapter 11 and the Francovich doctrine : Comparing state liability under NAFTA and EC law*, Continentalisation, GRIC, Cahier de recherche 03-04, octobre 2003.

Vernon, Raymond (1994). "Multinational and Governments : Key Actors in the NAFTA", dans L. Eden (dir.), *Multinationals in North America*, Calgary, The University of Calgary Press, p. 25-52.

Weintraub, Sidney (1990). "The North American Free Trade Debate", *Washington Quarterly*, vol. 13, no. 4, automne, p. 119-130.

Weintraub, Sidney (1990). *A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and The United States*, New York, Oxford University Press.

Weintraub, Sidney (1991). "Free Trade in North America: Has Its Time Come?", *The World Economy*, vol. 14, mars, p. 57-66.

Whalley, John (1993). "Expanding NAFTA: Who Benefits?", *Policy Options*, vol. 13, no. 10, p. 8-11.

Wilkinson Bruce (1986-1987). "Canada-United States Free Trade: The Current Debate", *International Journal*, vol. 42, no. 1, p. 199-218.

Wilkinson, Bruce B. (1997). "NAFTA in the World Economy: Lessons and Issues for Latin America", dans Richard L. Lipsey et Patricio Meller (dirs.), *Western Hemisphere Trade Integration. A Canadian-Latin American Dialogue*, New York, St. Martin's Press, p. 30-57.

Winham, Gilbert R. (1994). "NAFTA and the Trade Policy Revolution of the 1980s: A Canadian Perspective", *International Journal*, vol. XLIV, été, p. 472-508.

Wonnacott, Paul (1987). *The United States and Canada: The Quest for free Trade*, Washington, Institute for International Economics.

Wonnacott, Ronald (1991). "Canada's Role in the U.S. Mexico Free Trade Negotiations", *The World Economy*, vol. 14, p. 79-86.

Zoellick R., 1er octobre 2002, *Globalization, Trade and Economic Security: a ten point agenda for trade*, Conférence prononcée devant le National Press Club.