

**Groupe de recherche
en économie et sécurité – GRES**

Chaire Téléglobe♦Raoul-Dandurand

Note de recherche
volume 2, numéro 3

www.unites.uqam.ca/dandurand

mars 2000

Intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine?

*Tendances du commerce, des investissements
et du commerce intra-firme*

**Christian Deblock
Christian Constantin**



Groupe de
recherches
en intégration
continentale
www.unites.uqam.ca/gric



Chaire Téléglobe
Raoul-Dandurand
en études stratégiques et diplomatiques
Téléglobe
Raoul Dandurand Chair
of Strategic and Diplomatic Studies

Publications récentes du GRES

Notes de recherche

BOULANGER, Éric. *Le Japon et l'APEC*. Volume 2. Numéro 9 (novembre 2000).

OPPERMANN, Jord. *L'Europe monétaire : de l'Union monétaire des paiements à l'euro*. Volume 2. Numéro 8 (octobre 2000).

BOULANGER, Éric. *La nouvelle politique commerciale du Japon - vers des accords de libre-échange avec la Corée, Singapour, le Mexique et le Chili?* Volume 2. Numéro 7 (octobre 2000).

VAILLANCOURT, Brigitte. *L'avenir monétaire des Amériques - Document de synthèse*. Volume 2. Numéro 6 (mai 2000).

BOULANGER, Éric. *Le " Big Bang " financier japonais*. Volume 2. Numéro 5 (mai 2000).

LESSARD, Geneviève. *Les économies de petite taille et la ZLÉA*. Volume 2. Numéro 4 (mars 2000).

DEBLOCK, Christian et Christian CONSTANTIN. *Intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine? Tendances du commerce, des investissements et du commerce intra-firme*. Volume 2. Numéro 3 (mars 2000).

BACHAND, Rémi. *Les mécanismes de règlement des différends relatifs aux investissements. L'ALÉNA comme modèle?* Volume 2. Numéro 2 (février 2000).

TANDEL, Soraia. *Stabilisation et développement économique au Brésil : le Plan real de 1994 à 1999*. Volume 2. Numéro 1 (février 2000).

MARCOUX, Fanny et Juan CORDOVA. *La politique commerciale du Chili*. Volume 1. Numéro 3 (novembre 1999).

KAZI AOUL, Samia. *État des débats sur l'union monétaire en Amérique*. Volume 1. Numéro 2 (septembre 1999).

DEBLOCK, Christian et CONSTANTIN, Christian. *Tableau de la croissance dans les Amériques*. Volume 1. Numéro 1 (mai 1999).

Intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine?

*Tendances du commerce, des investissements
et du commerce intra-firme*

© CHAIRE TÉLÉGLOBE RAOUL-DANDURAND EN ÉTUDES STRATÉGIQUES ET DIPLOMATIQUES,
NOVEMBRE 2000

Chaire Télélobe Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques
Case postale 8888, succursale Centre-Ville,
Montréal (Québec) Canada H3C 3P8
Courriel : chaire.strat@uqam.ca
Site web : www.unites.uqam.ca/dandurand

ISBN 2-922844-03-X

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux des membres de la *Chaire Télélobe Raoul-Dandurand*.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	III
INDEX DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES	IV
SOMMAIRE.....	V
INTRODUCTION.....	1
INTÉGRATION, RÉGIONALISME ET RÉGIONALISATION	5
INTÉGRATION PAR LE HAUT ET PAR LE BAS.....	5
RÉGIONALISME DE PREMIÈRE ET DE DEUXIÈME GÉNÉRATION	6
RÉGIONS ÉCONOMIQUES ET GROUPEMENTS RÉGIONAUX	7
RÉGIONALISME ET RÉGIONALISATION	7
OUVERTURE ET TRANSNATIONALISATION.....	9
OUVERTURE SUR L'EXTÉRIEUR ET PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX.....	9
<i>Ouverture sur l'extérieur</i>	<i>9</i>
<i>Principaux partenaires commerciaux</i>	<i>12</i>
LA TRANSNATIONALISATION DES ÉCONOMIES	15
<i>Investissements directs et transnationalisation</i>	<i>16</i>
<i>Orientation géographique des investissements directs.....</i>	<i>18</i>
LA RÉGIONALISATION DES ÉCHANGES	25
LES AMÉRIQUES DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE.....	26
LE COMMERCE INTRA-RÉGIONAL.....	28
COMMERCE ET CHANGEMENTS STRUCTURELS : LE CAS DU CANADA.....	38
LE COMMERCE BILATÉRAL AVEC LES ÉTATS-UNIS.....	40
COMMERCE INTRA-FIRME.....	49
L'ACTIVITÉ DES FILIALES ÉTRANGÈRES AU CANADA ET DES ENTREPRISES CANADIENNES À L'ÉTRANGER.....	50
<i>La présence étrangère au Canada</i>	<i>50</i>
<i>La propension au commerce des filiales étrangères</i>	<i>52</i>
<i>Les multinationales américaines dans les Amériques</i>	<i>55</i>
CONCLUSION.....	59

INDEX DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Tableaux

Graphique 1 : Amériques : orientation à l'exportation	10
Graphique 2 : ALENA : orientation à l'exportation des pays signataires	11
Graphique 3 : Solde de la balance des paiements courants ,	11
Tableau 1 : Amérique latine et Caraïbe : orientation à l'exportation	12
Tableau 2 : Les trois principaux partenaires commerciaux des pays signataires du Mercosur, de la Communauté andine et du Marché commun d'Amérique centrale ,.....	14
Graphique 4 : Indice de transnationalisation des pays d'accueil	16
Tableau 3 : Les investissements directs étrangers et l'économie mondiale	17
Tableau 4 : Répartition de l'encours des investissements directs étrangers ,	19
Tableau 5 : Répartition géographique des flux d'investissements directs ,.....	21
Tableau 6 : Encours de l'investissement direct étranger ,.....	22
Tableau 7 : Encours de l'investissement direct étranger, Hémisphère occidental	23
Graphique 5 : Investissements directs	24
Tableau 8 : Croissance du commerce dans les Amériques ,.....	26
Tableau 9 : Commerce intra- et inter-régional ,	27
Graphique 6 : Groupements régionaux : commerce intra-régional	28
Tableau 10 : Commerce intra-régional	31
Graphique 7 : Commerce intra-régional ,	32
Tableau 11 : Indices de concentration et de diversification des exportations	37
Tableau 12 : Secteur manufacturier sur la base de la technologie	39
Tableau 13 : Intensité du commerce entre les pays de l'ALENA ,	42
Tableau 14 : Commerce intra-régional : pays choisis d'Amérique du Nord et du Sud	43
Tableau 15 : Nombre de pays pour lesquels la part des États-Unis dans le commerce international a varié en nombre de points de pourcentage des exportations et des importations totales	44
Variation de la part des États-Unis dans le commerce international de 21 pays des Amériques entre 1989 et 1998	44
Tableau 16 : ALENA : commerce bilatéral	45
Tableau 17 : Part des États-Unis dans le commerce international ,.....	46
Tableau 18 : Produit brut des filiales américaines sous contrôle majoritaire ,	52
Tableau 19 : Propension à commercer et commerce intra-firme des filiales étrangères	53
Tableau 20 : Commerce des États-Unis associé aux transnationales américaines	55
Tableau 21 : Part des filiales américaines dans le commerce des États-Unis	56
Tableau 22 : Opérations des multinationales américaines à l'étranger	58

SOMMAIRE

Ouverture et transnationalisation des économies américaines

- On peut distinguer trois groupes de pays du point de vue de leur ouverture sur le monde. Le premier est constitué principalement d'économies de petite taille (hormis le Canada), fortement ouvertes sur l'extérieur. Dans le second groupe, se retrouvent des économies de taille moyenne (Mexique, Chili, Venezuela) dont le degré d'ouverture se situe aussi dans la moyenne. Enfin, le troisième groupe est formé des économies dont le degré d'ouverture demeure limité, et parmi lesquelles on retrouve entre autres les États-Unis et le Brésil.
- Le commerce du Canada avec les pays d'Amérique latine représente à peine 1,2% de ses exportations et 1,7% de ses importations totales, tandis que le commerce avec les États-Unis progresse plus rapidement que le commerce inter-provincial. Les échanges du Canada ont également fortement progressé depuis la mise en œuvre de l'ALENA, mais à l'avantage principalement du Mexique. Pour les pays d'Amérique latine, le commerce avec les États-Unis demeure essentiel, alors que le commerce bilatéral entre voisins d'Amérique latine est, sauf exception, la plus notable étant le MERCOSUR, somme toute, limité.
- Alors que les investissements directs mondiaux se sont multipliés durant les deux dernières décennies, la part du Canada dans l'ensemble de ceux-ci a fortement chuté pour s'établir à 3,5% en 1998. Les données récentes ne révèlent pas de changement de tendance. La part des pays d'Amérique latine a, quant à elle, rejoint le niveau qu'elle détenait avant la crise de la dette des années 1980, soit 10,2% en 1998. Les investissements directs dans cette région sont toutefois concentrés sur quelques pays, le Brésil et le Mexique en tête.
- Les États-Unis demeurent, pour le Canada, la première source de capitaux (55%), et la première destination des investissements directs à l'étranger (49%), malgré une forte progression vers les autres régions du monde. Le recul du Canada comme destination des capitaux américains est un autre fait marquant, du moins en termes de parts : 10,6% en 1998. La majorité de ces investissements se font dans le secteur manufacturier dans un sens comme dans l'autre. On note toutefois une augmentation du contrôle étranger au Canada, américain principalement, et surtout, une dépendance envers les États-Unis au niveau des placements de portefeuille.
- Si les flux d'investissements étaient, et demeurent toujours, orientés principalement entre les pays industrialisés, on note une tendance à la hausse des investissements vers les pays en développement et entre ceux-ci. Cette dernière vague d'investissement, qui s'était d'abord manifestée en Asie, a rejoint l'Amérique latine où l'on constate une croissance des investissements croisés entre pays voisins, surtout lorsque les échanges commerciaux sont déjà fortement croisés comme c'est le cas des pays membres ou associés du MERCOSUR. Dans ce cas, comme dans celui de l'ALENA, on assiste à une plus grande spécialisation régionale des activités, et par voie de conséquence, à un approfondissement des processus intégratifs.

La régionalisation des échanges

- Dans le contexte actuel de forte croissance de l'économie américaine, l'effet ALÉNA s'est fait clairement sentir sur les deux partenaires des États-Unis : entre 1992 et 1999, les exportations du Canada et du Mexique vers les États-Unis ont augmenté, respectivement, de 101,1 % et de 211,6 %.
- Les États-Unis, le Canada et le Mexique ont su profiter pleinement de la croissance du commerce mondial. Les premiers ont consolidé leur première position, avec 12,7 % des exportations mondiales en 1998, en hausse de 1,1 % par rapport à 1992. Le Canada, septième exportateur mondial, a, quant à lui, accru sa part des exportations de la planète de 0,4 % pendant la même période, atteignant 4,1% en 1998. Enfin, le Mexique est passé de 2,2 % à 2,3 % des exportations mondiales, ce qui lui permet d'atteindre le 13^e rang.
- La dimension économique du projet des Amériques apparaît moins importante que les enjeux institutionnels et stratégiques qui y sont rattachés, l'Amérique latine et la Caraïbe ne représentant que 5,3% des exportations et 5,6 % des importations mondiales. De plus, cette région ne représente que 8,1

% des exportations des États-Unis (Mexique non compris), et 5,7 % de leurs importations, un pourcentage en baisse d'ailleurs. L'Amérique latine et la Caraïbe, le Mexique exclu, ne compte que 1,2 % des exportations et 1,7 % des importations du Canada.

- Le poids des divers regroupements régionaux des Amériques dans l'économie mondiale varie grandement. Ainsi, l'ALÉNA représentait à lui seul 17,3 % des exportations mondiales, tandis que le second groupe régional en importance, le MERCOSUR, générait seulement 1,1 % des exportations.
- Si les relations commerciales intra-hémisphériques sont passées de 46,7% à 59,1% du total des exportations entre 1990 et 1999, ces données cachent un écart important par rapport aux échanges au sein des groupements régionaux du continent. Ainsi, si les exportations intra-régionales de l'ALÉNA et du MERCOSUR ont atteint, respectivement, 51,7% et 39,6% du total en 1998, celles de la CA ont plafonné à 12%, celles du MCCA à 11,5%, celles du CARICOM à 9,3% et celles du G3 à 3,2%.
- Malgré les efforts pour renforcer le commerce intra-régional, le commerce des différents groupements régionaux des Amériques demeure orienté principalement vers les États-Unis. Ainsi, 46 % des exportations du MERCOSUR et 36% de ses importations se font avec les États-Unis; dans le cas du MCAC, il s'agit de 58% des exportations et 49% des importations; pour la CA, les chiffres sont de 40% et 34%; quant au CARICOM, 40% de son commerce s'opère avec les États-Unis.
- Il semble exister un lien entre la composition du commerce et la progression des échanges intra-régionaux: dans les cas du MERCOSUR, du MCCA et de la CA, la part du secteur manufacturier dans les échanges intra-régionaux est supérieure à celle que l'on peut observer dans leurs échanges avec le reste du monde. Mais, mis à part le cas de certains pays (Mexique, Brésil et Argentine), le régionalisme à très peu favorisé la diversification des exportations.
- Les écarts de productivité entre les États-Unis et le Canada sont plus flagrants dans les domaines de haute technologie, alors que les écarts dans les domaines traditionnels ont plutôt tendance à se réduire. Les mutations de la structure industrielle canadienne, attendues de l'intégration régionale, tardent à se manifester.
- L'importance de l'économie américaine comme débouché de la production canadienne et mexicaine s'est accentuée depuis le début des années 1990. Entre 1989 et 1999, la part des exportations canadiennes vers les États-Unis est passée de 70,7 % du total à 87,2 % (de 16,4 % à 30,3 % du PIB canadien); pour le Mexique, cette proportion est passée de 70,1 % à 82,7 % (de 7,2 % à 24,9 % du PIB mexicain). Les exportations canadiennes et mexicaines ne représentent, quant à elles, que 1,8% et 0,9% du PIB des États-Unis, respectivement.

Commerce intra-firme

- En règle générale, ce sont les entreprises des pays industrialisés considérés comme de taille moyenne, qui sont les plus transnationalisées, ainsi, deux entreprises canadiennes se retrouvent en haut du palmarès des entreprises les plus transnationalisées, soient Seagram, qui détient la première position, et Thompson, qui se classe troisième. Le Canada ne détenait cependant qu'environ 3% de l'actif des firmes multinationales de la planète comparativement à environ le tiers pour les États-Unis.
- Trois constats s'imposent quant à l'importance des firmes transnationales étrangères dans l'économie canadienne. D'abord, la portion qu'elles représentent dans la production du pays s'est considérablement accrue pour atteindre 51 % de la production manufacturière en 1996. Ensuite, si on le compare au reste du monde, le Canada se retrouve en troisième position en ce qui a trait à l'importance des firmes transnationales dans l'activité économique des pays observés. Enfin, 40,3 % de la recherche et développement au Canada est le fait de firmes étrangères, 75 % de ces dépenses étant attribuable aux firmes américaines.
- 70 % des exportations des filiales installées au Mexique se faisaient à destination des États-Unis en 1993, alors qu'en 1995 au Canada, cette donnée atteignait 82,5 %. La part du Canada dans les exportations des filiales en sol américain se situait à 6,1% en 1996, une donnée qui se situe en forte baisse par rapport à son niveau de la fin de la décennie 1980.
- La propension à exporter des filiales étrangères en sol canadien est extrêmement élevée, 40,5 %, un chiffre supérieur à ce que l'on peut observer au Mexique où il était, en 1993, de 25,3 %. La propension à exporter des filiales américaines participe fortement à cette situation étant donné que leur propension à exporter se situe à 43,5 % contre 27 % pour les autres filiales installées au Canada.
- 43,6 % des exportations canadiennes seraient imputables aux filiales étrangères, et 40 % aux seules filiales américaines, celles-ci étant, par ailleurs, responsables de 41,2 % des importations canadiennes sur les 51,1 % des importations totales attribuées aux firmes étrangères au Canada. Les filiales américaines

au Canada absorbent près du tiers de toutes les exportations et sont responsables pour plus de 40 % de toutes les importations des États-Unis destinées et en provenance des filiales américaines à l'étranger. Pour l'ensemble des Amériques, ces pourcentages sont de 49,4 % et 61,9 %, respectivement.

- Entre 1989 et 1997, le nombre d'emplois générés par les entreprises américaines situées au Canada a chuté de 45 200. Pendant la même période, le nombre d'employés des filiales américaines au Mexique augmentait de 202 700.

INTRODUCTION

Les importantes réductions des obstacles tarifaires et non tarifaires consécutives à l'implantation des accords régionaux, sous-régionaux ou bilatéraux tout d'abord, l'amélioration sensible de l'environnement économique, politique et institutionnel ensuite, les investissements directs et le développement des échanges intra-firmes qui en a résulté enfin, ont eu pour effet de stimuler tout au long des années 1990 les échanges sur l'ensemble du continent, et, dans la mouvance de cette croissance, d'entraîner d'importants changements structurels tant dans la composition des exportations et des importations que dans leur orientation et leur destination géographiques. Ce constat fait, plusieurs remarques s'imposent toutefois.

Tout d'abord, l'ouverture sur l'extérieur et le développement des échanges ne se sont pas fait au même rythme d'un pays à l'autre ou d'un groupement régional à l'autre. D'importants écarts apparaissent entre les pays, entre les groupements régionaux, des écarts qu'il faut sans doute davantage rattacher aujourd'hui aux capacités des pays concernés de développer des avantages compétitifs d'une part, aux différences observées dans les approches en matière de politique économique et de politique commerciale, d'autre part, qu'aux variables traditionnelles, comme la taille des économies ou le niveau de développement des pays concernés par exemple.

Ensuite, l'intérêt nouveau ou renouvelé pour le régionalisme économique n'a pas non plus toujours produit les effets escomptés. Si dans le cas de l'ALENA et dans celui du MERCOSUR, les accords signés ont entraîné une progression extrêmement rapide du commerce intra-régional, dans le cas des autres accords au contraire, les résultats ont été on ne peut plus modestes, ce qui, même si en soi il ne s'agit pas d'une observation nouvelle, tend à confirmer le fait que l'intégration régionale demeure en Amérique latine et dans la Caraïbe difficile à réaliser vu l'absence de complémentarités entre les économies concernées d'une part et leur dépendance à l'égard des marchés internationaux, ceux des États-Unis et d'Europe notamment, d'autre part. Il est à cet égard significatif de constater que le commerce intra-régional des pays membres de l'ALADI s'est stabilisé dans la seconde moitié de la décennie 1990.

Enfin, si croissance économique et ouverture accrue sur l'extérieur sont allées de pair tout au long de cette décennie, en contraste avec la décennie précédente, il faut néanmoins relever que les économies de la région sont devenues beaucoup plus sensibles aux chocs extérieurs ainsi qu'aux retournements subits des marchés internationaux, des capitaux en particulier. Par contre, les nouveaux liens commerciaux qui se sont tissés révèlent un autre phénomène, à savoir l'apparition de nouvelles interdépendances, avec le résultat que les évolutions de l'activité économique dans un pays donné ou dans une région donnée dépendent aussi des effets, positifs ou négatifs, de transmission des conjonctures par ces liens commerciaux. Ainsi, si la crise asiatique, puis la crise du réel ont affecté fortement le commerce et la croissance économique en Amérique latine en 1998 et 1999, on constatera cependant que l'impact négatif de ces deux crises a été limité en Amérique centrale et dans les pays de la Caraïbe¹. Ces deux régions constituent ce que l'on pourrait appeler le deuxième cercle d'influence de l'économie américaine, le premier cercle étant constitué du Canada et du Mexique. Le troisième serait constitué des pays qui gravitent autour du MERCOSUR.

¹ En fait, l'impact de l'ouragan Mitch a été plus grand sur les économies de la région que les deux crises financières.

À l'agenda politique des chefs d'État et de gouvernement des Amériques, l'intégration des Amériques est un ambitieux projet, à la fois économique et politique. Économique, dans la mesure où il s'agit de faire, à partir de 2005, des Amériques un seul et même espace économique et, à cette fin, de mettre en place le cadre institutionnel qui garantira et élargira la liberté de commerce et d'investissement entre tous les pays participants, Cuba étant pour le moment exclu. Politique, dans la mesure où il s'agit de donner une base institutionnelle permanente à la coopération économique entre les États et de resserrer les liens politiques entre des pays qui, pour être fort différents les uns des autres, n'en partagent pas moins le même espace géographique et, aujourd'hui, les mêmes valeurs démocratiques, à défaut encore des mêmes intérêts commerciaux et stratégiques. Dans une région du monde où à toutes fins pratiques, rien ne peut se faire sans eux, les États-Unis sont les véritables initiateurs de ce projet et les premiers intéressés à ce qu'il voit le jour². Aussi, est-ce de leur détermination à le mener à terme que dépend en grande partie son aboutissement. Cela dit, trois facteurs peuvent s'avérer déterminants pour l'avenir des négociations : la poursuite de la croissance et une meilleure répartition de ses fruits, en Amérique latine et dans la Caraïbe en particulier, tout d'abord ; l'obtention ou non par la présidence du *fast track* ensuite ; et les intérêts stratégiques, multiples, que chacun poursuit à travers ce projet, et qu'il s'agit de réconcilier, enfin. Ce à quoi viennent également s'ajouter les problèmes particuliers soulevés par l'intégration des économies de petite taille (EPT) et la participation des sociétés civiles à un projet qui, jusqu'ici, manque singulièrement de transparence. Bref, tout cela pour dire que le projet est ambitieux, mais difficile à opérationnaliser.

La très forte polarisation géographique des échanges (commerciaux et financiers) sur les États-Unis est une réalité économique forte dans les Amériques, une réalité avec laquelle tous doivent composer, y compris les États-Unis eux-mêmes. La difficulté pour les économies du continent à développer entre elles des liens de complémentarité en est une autre. Ces deux points ressortent clairement de l'étude qui suit : les échanges intra-régionaux, voire intra-continentaux ont fortement progressé en l'espace d'une dizaine d'années, mais il apparaît également, d'une part, que les États-Unis sont, et plus que jamais à l'image du moyeu et des rayons, le véritable centre de gravité de l'économie continentale, et d'autre part, que le commerce intra-régional, l'ALENA et le MERCOSUR faisant exception, montre des signes évidents d'essoufflement.

Deux autres conclusions se dégagent de l'étude. Tout d'abord, le développement des échanges intra-régionaux, ou si l'on préfère la régionalisation des échanges, n'est que l'une des deux facettes des processus intégratifs en cours, l'autre étant la réorganisation des activités des entreprises transnationales, celle-ci s'opérant désormais dans un contexte institutionnel plus favorable mais également dans un contexte de plus grande transnationalisation. Celle-ci touche tous les pays avec des effets qui ne sont d'ailleurs pas toujours heureux pour ces derniers vu l'absence encore pour le moment sur le continent, de cadres normatifs en matière de concurrence et de règles claires en matière de droits économiques et sociaux. Outre le fait que les investissements directs sont de plus en plus croisés, y compris entre pays en développement, il apparaît également que le développement des échanges intra-firmes qui en résulte est un facteur déterminant de création des liens de complémentarité économique entre les pays. Là où le commerce intra-régional s'est le plus développé, entre les pays de l'ALENA ou ceux du MERCOSUR par exemple, c'est également là que les investissements directs et les échanges intra-firmes sont les plus importants.

Ensuite, et ceci va dans le sens des conclusions précédentes, la présence accrue des transnationales dans l'activité économique favorise l'intégration compétitive des économies concernées à l'espace économique continental, sinon à l'économie mondiale, soit indirectement, en

² Voir à ce sujet, Christian Deblock et Dorval Brunelle, *Une intégration en trois dimensions. Le projet des Amériques*, 1999, à paraître. (<http://www.unites.uqam.ca/gric>)

stimulant la concurrence par exemple, soit directement, à travers la restructuration des réseaux de production et de distribution. Toutefois, la taille, le faible niveau de développement, voire la faiblesse des infrastructures et le manque de ressources disponibles, en main d'œuvre qualifiée notamment, sont souvent un obstacle à l'investissement et lorsque celui-ci pénètre le marché local, les effets d'éviction sont souvent importants. À l'effet de dépendance, commerciale et financière, vient alors s'ajouter un autre type de dépendance économique par internationalisation aux activités des transnationales. L'information disponible est limitée, mais les données relatives aux activités des transnationales américaines tendent à montrer que celles-ci ont non seulement élargi et densifié leurs réseaux, au Canada, au Mexique et d'une façon générale sur l'ensemble du continent, à commencer au Brésil, en Argentine et au Chili, mais également qu'elles ont consolidé leur position comme premiers investisseurs sur les différents marchés.

Dans l'étude qui suit, nous avons principalement concentré notre attention sur trois dimensions de l'intégration dans les Amériques : le degré d'ouverture des économies au commerce et à l'investissement direct étranger, tout d'abord ; la régionalisation des échanges et des investissements directs, ensuite ; l'étendue et l'intensité des réseaux des transnationales, américaines en particulier, de même que sur l'importance du commerce intra-firme dans le commerce international, enfin. Partant de là, et avec pour toile de fond le projet de faire des Amériques un espace économique unique, l'étude vise à prendre la mesure des grandes tendances et des lignes de fond qui se dégagent des données disponibles pour chacune de ces trois dimensions, en insistant plus particulièrement, mais non exclusivement, sur le Canada. Nous tenterons de répondre à cinq questions :

- Comment se compare le Canada par rapport aux pays du continent, en matière d'ouverture sur l'extérieur et en ce qui concerne la transnationalisation de son économie ?
- L'accord de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique a-t-il été l'occasion pour le Canada de diversifier davantage son économie, de même que ses échanges commerciaux, et de se tourner davantage vers le reste du continent, sinon vers le monde, comme cela était l'objectif recherché au moment de sa signature ?
- Observe-t-on une tendance à la régionalisation des échanges et des investissements dans les Amériques en général, et dans les différents groupements régionaux en particulier ?
- Quelle importance prend le commerce intra-firme dans le commerce dans les Amériques, et quelle place occupe le Canada dans les réseaux d'activité des transnationales ?
- Les États-Unis et les entreprises américaines en particulier, ont-ils renforcé ou non, et si oui dans quelle proportion, la position centrale qu'ils occupent dans les Amériques, tant au chapitre du commerce qu'au chapitre de l'investissement ?

L'étude est divisée en quatre parties. La première partie, d'ordre général, vise à définir certains concepts, notamment ceux d'ouverture, d'intégration, de régionalisme et de régionalisation. La deuxième partie porte plus spécifiquement sur l'ouverture des économies sur l'extérieur et sur leur degré d'intégration aux grands courants économiques internationaux, du commerce et de l'investissement direct étranger plus particulièrement. La troisième partie porte sur la régionalisation des échanges. La quatrième partie, enfin, porte sur les activités des transnationales, américaines en particulier, dans les Amériques, et plus précisément, sur le commerce intra-firme

INTÉGRATION, RÉGIONALISME ET RÉGIONALISATION

Intégration par le haut et par le bas

La notion d'intégration désigne, alternativement, soit un processus de regroupement/fusion de deux ou plusieurs entités distinctes en vue de former un nouvel ensemble, soit un processus par lequel une ou plusieurs entités s'insèrent dans une entité ou un ensemble déjà existant, soit encore un processus à travers duquel les entités d'un ensemble donné sont interreliées les unes aux autres en vue d'en renforcer l'unité organique. Ainsi parlera-t-on en économie industrielle d'intégration horizontale/verticale, d'intégration des employés à l'entreprise, ou encore d'intégration des activités d'une entreprise. De même, en économie internationale, parlera-t-on d'intégration économique régionale, de l'intégration d'un pays à un groupement régional donné ou à l'économie mondiale, soit encore d'intégration en profondeur ou en surface. Si le sens que prend le mot "intégration" change selon l'utilisation que l'on en fait, dans les trois cas cependant, il renvoie à l'idée selon laquelle se créent, s'élargissent et s'approfondissent des réseaux de relations privilégiées entre diverses unités distinctes.

Parlant d'intégration économique régionale, l'analyse peut être abordée de deux manières différentes, à partir des États et/ou des entreprises. Dans le premier cas, il s'agit de prendre en ligne de compte trois ordres de fait, à savoir, pour le premier, que les économies nationales impliquées dans un processus d'intégration possèdent une profondeur historique qui, à divers degrés et divers niveaux, les distinguent les unes des autres ; pour le second, que l'intégration économique présuppose la mise en place d'institutions communes, tout au moins l'adhésion à des principes communs et l'établissement, en conséquence, de règles dans le but de favoriser le développement de relations privilégiées ; et pour le troisième, qu'en tant qu'acteurs souverains de la scène internationale, les États disposent d'une certaine autonomie dans la détermination de leur politique économique. Nous parlerons, ici, d'intégration économique pour désigner le degré d'interdépendance croissante entre les économies ; d'intégration institutionnelle, pour désigner le degré de convergence des institutions et des politiques entre deux ou plusieurs pays qui entretiennent des relations économiques suivies ; et, finalement, d'intégration politique, pour désigner le caractère *de jure* que prend l'intégration économique et l'intégration institutionnelle à travers la signature d'une entente formelle de regroupement.

En abordant l'intégration d'en bas, c'est-à-dire à partir des entreprises, nous prenons en compte là encore trois ordres de faits, qui sont, pour le premier, que la création de richesses, donc la production et la circulation des biens et services, est, en économie de marché, d'abord et avant tout le fait des entreprises privées ; pour le second, que l'activité des entreprises est elle-même organisée en réseaux, ceux-ci se déployant sur un ou plusieurs espaces économiques nationaux ; et pour le troisième, que ces réseaux prennent des formes organisationnelles multiples, à travers l'établissement de filiales et d'alliances stratégiques notamment. Nous parlerons d'intégration en surface lorsque les réseaux prennent principalement la forme de commerce ou d'alliances entre des unités d'une même entreprise ou entre des entreprises différentes ; et d'intégration en profondeur,

lorsque les réseaux entre les sociétés-mères et leurs filiales à l'étranger participent d'une organisation décentralisée de la production.

Régionalisme de première et de deuxième génération

Les débats sur le régionalisme économique dans l'immédiat de l'après-guerre ont surtout porté sur le premier niveau, c'est à dire sur la forme que devait et pourrait prendre l'intégration économique, institutionnelle et politique dans une région donnée. En économie, le débat a surtout porté sur les avantages et les inconvénients, tant pour les pays participants que pour la communauté internationale dans son ensemble, d'une intégration institutionnelle selon qu'elle était négative ou positive. Par intégration négative, on entendait alors principalement une intégration économique qui aurait été associée à la levée des obstacles, tarifaires ou non, au commerce entre deux ou plusieurs pays. Par intégration positive, un projet d'intégration économique qui, par delà la libéralisation des échanges, participait d'un projet politique, que ce projet ait visé à créer une nouvelle entité politique internationale ou à créer les bases économiques d'une industrialisation par substitution aux importations. Avec la transnationalisation croissante des entreprises d'une part et les progrès réalisés dans la libéralisation des échanges, tant au niveau régional qu'au niveau multilatéral d'autre part, le débat sur l'intégration économique a pris un tour nouveau à partir du tournant des années 1980. La forme que prend l'intégration institutionnelle entre deux ou plusieurs pays continue de demeurer au cœur du débat. Il s'agit toutefois moins, au travers des accords signés, de faciliter les échanges que de favoriser une intégration plus en profondeur des activités des entreprises à l'intérieur de l'espace économique couvert par ces accords ; moins d'inscrire ces accords dans un projet politique que de permettre aux États participants de mieux réaliser leurs objectifs sur la scène économique internationale. L'objectif recherché par les États signataires de ces nouveaux accords est doublement sécuritaire : pour les entreprises tout d'abord, dans la mesure où il s'agit de créer un environnement normatif propice au déploiement de leurs activités transfrontières, activités auxquelles est de plus en plus associée la croissance économique ; pour les États eux-mêmes ensuite, dans la mesure où il s'agit également, et parallèlement au premier objectif, d'avoir une meilleure maîtrise de leur environnement international, à commencer avec les pays avec lesquels ils entretiennent des relations commerciales étroites. Nous pouvons qualifier le premier objectif de normatif, et le second de stratégique.

Le régionalisme économique actuel dans les Amériques participe pleinement de ces deux objectifs. Sans remettre formellement en question la souveraineté des États, ni les engager dans un projet politique, comme cela peut-être le cas de l'Europe communautaire, l'ALENA, et l'ALE avant lui, a permis aux trois parties contractantes d'engager un processus d'intégration institutionnelle qui a le double mérite, d'une part, de mettre en place, par delà la seule libéralisation des échanges, un cadre normatif, ou du moins les bases d'un cadre normatif plus approprié au développement des échanges internationaux, qu'il s'agisse du commerce ou des investissements, que celui de l'OMC, et d'autre part, d'établir les bases d'une coopération économique plus étroite entre des pays qui, pour être différents en taille, en niveau de développement, et en stature internationale, n'en ont pas moins les mêmes préoccupations en matière de sécurité économique internationale. C'est en ce sens que l'ALENA apparaît à la fois comme un modèle pour les autres accords régionaux signés dans les Amériques, et comme une option de politique commerciale d'autant plus attrayante pour bon nombre de pays du continent qu'à toutes fins pratiques, les États-Unis sont leur premier partenaire commercial, la première source d'investissements étrangers, et leur principal réservoir de technologies. Si son élargissement est une option pour le moment repoussée, et son cadre normatif un modèle trop avancé pour le projet des Amériques, il n'en demeure pas moins que l'ALENA se distingue des autres accords régionaux des Amériques, tant par ses résultats que par le poids économique de ses participants.

Régions économiques et groupements régionaux

Le concept de région est difficile à définir. Il peut s'agir d'une région géographique, d'une région économique ou encore d'un ensemble ou regroupement régional. Les champs couverts par ces trois concepts se croisent généralement. Lorsque nous parlons de région économique nous faisons référence au fait qu'à l'intérieur d'un espace géographique donné, pour des raisons qui tiennent soit aux effets de proximité et de voisinage, soit à l'attraction qu'une économie de grande dimension peut exercer sur son environnement immédiat, soit encore à l'effet combiné des deux, il y a à la fois concentration des échanges et, entre les économies concernées, forte interdépendance. Concentration et interdépendance ne signifiant toutefois pas que cette concentration couvre la majeure partie des échanges des économies concernées, ni que cette interdépendance soit symétrique. Par ensemble ou regroupement régional, on désigne un ensemble de pays liés par un accord ou un traité international. Il peut s'agir d'un forum de coopération, comme l'APEC par exemple, d'une association de libre-échange, comme l'ALENA ou le Groupe des trois par exemple, d'un marché commun, comme le MERCOSUR par exemple, ou encore d'une communauté économique, ce qui est le cas de l'Union européenne. Les regroupements régionaux impliquent, le plus souvent, mais pas nécessairement, des pays qui ont en commun de partager le même espace géographique, une partie de cet espace géographique, auquel cas on parlera parfois de regroupement sous-régional, ou encore de border un même espace maritime.

On retrouve quatre grands types d'accords commerciaux à l'intérieur des Amériques. Il y a tout d'abord les unions douanières, qui sont au nombre de quatre : le MERCOSUR, auquel sont associés le Chili et la Bolivie, la Communauté andine, le Marché commun d'Amérique centrale (MCAC) et la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Il y a ensuite les accords de libre-échange, comme l'ALENA, l'ALE dont certaines dispositions demeurent toujours en vigueur, l'Accord liant le Groupe des Trois (Colombie, Mexique et Venezuela) en vigueur depuis janvier 1995³, et les multiples accords bilatéraux qui ont été signés, par exemple, entre le Mexique et le Chili, entre le Mexique et le Costa Rica, entre le Canada et le Chili, pour ne mentionner que ceux-là. Viennent ensuite les accords préférentiels, parmi lesquels il faut mentionner l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes, l'accord Canada-Caraïbes (CARIBCAN), destinés dans les deux cas à favoriser l'entrée des produits en provenance des pays de la Caraïbe, ou encore l'accord entre les États-Unis et les pays du Groupe andin (aujourd'hui, la Communauté andine), destiné à favoriser la reconversion des économies et à lutter contre le trafic des narcotiques. Enfin, il y a les accords à portée plus générale, comme l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), les accords de "complementación" signés à l'intérieur de l'ALADI, les multiples accords de coopération en matière de commerce et d'investissement (Canada et États-Unis, principalement), ou encore les accords à portée plus sectorielle ou plus technique.

Régionalisme et régionalisation

Une distinction doit également être établie entre régionalisme et régionalisation, et de manière analogue, dans le cas des Amériques, entre continentalisme et continentalisation. Par régionalisme économique, on désignera tout projet, accord ou traité qui vise à favoriser le développement des échanges et l'intégration économique des pays concernés dans un région ou une sous région géographique donnée, la coopération économique entre ces pays, de même que l'intégration institutionnelle de leurs économies respectives, et un partage de leur souveraineté, voire leur intégration politique. Le régionalisme économique est régi, dans le cadre du système

³ L'accord regroupe en fait trois accords bilatéraux ; l'accord entre la Colombie et le Venezuela relève par ailleurs des accords de la Communauté andine.

multilatéral actuel, par l'article XXIV du GATT, clarifié par le Mémorandum d'accord de 1994 sur son interprétation, par l'article V de l'Accord général sur le commerce des services, et, pour les pays en développement, par la Décision de 1979 (Traitement différencié et plus favorable, réciprocité, et participation plus complète des pays en développement), plus communément appelée Clause d'habilitation. 194 accords régionaux ont été notifiés au GATT et à l'OMC, dont 67 depuis la création en 1995 de l'OMC, et 107 sont encore en vigueur. Six accords impliquant des pays des Amériques ont été notifiés conformément à l'article XXIV, 2 en vertu de l'article V de l'AGCS, et 3 en vertu de la clause d'habilitation.

Même si une certaine confusion existe dans la littérature entre les expressions "régionalisme" et "régionalisation"⁴, il convient de distinguer ces deux expressions afin de mettre en lumière la distance qui sépare les intentions des acteurs publics des conséquences d'un phénomène sur lequel leur emprise est limitée. Le régionalisme peut être considéré, dans le sens étroit du terme, comme une option de politique commerciale, à côté du multilatéralisme et du bilatéralisme, et ensuite, comme un moyen de favoriser la coopération économique et une plus grande intégration institutionnelle entre les pays concernés, dans une région donnée, et enfin comme une forme particulière d'alliance en vue de promouvoir des intérêts communs et certains intérêts stratégiques particuliers sur la scène économique internationale. La régionalisation renvoie à la concentration et à l'intensification des échanges, commerciaux ou financiers, de même qu'à l'élargissement et à l'approfondissement des réseaux financiers, de production, de communication et de mise en marché des produits dans une région donnée. La notion de continentalisation, au sens où l'entend dans la littérature économique nord-américaine, vise, plus précisément, à rendre compte et à cerner deux processus interreliés : le premier, et le plus déterminant sans doute, renvoie à la reconfiguration des filières de production à l'intérieur de l'espace continental, tandis que le second reflète la multiplication et l'intensification des relations d'échange entre les économies dans le cadre de cet espace. Celle de continentalisme sert à désigner le projet politique d'engager et de favoriser une intégration économique et institutionnelle à l'échelle du continent. C'est ce processus qui a été engagé dans les Amériques depuis le Sommet de Miami de décembre 1994.

⁴ Voir par exemple l'ouvrage de Charles Oman, *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ?*, Paris, OCDE, 1994. À ce sujet, de même que sur les concepts, voir OMC, *Le régionalisme et le système commercial mondial*, Genève, 1995 ; et, Christian Deblock, et Dorval Brunelle, " Régionalisme de première et deuxième génération ", dans M. Fortman, S. Neil Macfarlane et S. Roussel (dirs.), *Tous pour un chacun pour soi*, Québec, Institut québécois des hautes études internationales, 1996, pp. 271-316.

OUVERTURE ET TRANSNATIONALISATION

La transnationalisation des économies est indissociable de leur degré d'insertion dans les échanges internationaux tout d'abord, de l'orientation de leur politique économique internationale ensuite, et de l'importance, enfin, des réseaux et des liens commerciaux, financiers ou autres, que développent les entreprises entre leur économie d'origine et les autres économies. Nous n'aborderons que la première et la troisième dimension de la transnationalisation, en concentrant notre attention sur deux types d'indicateurs : le degré d'ouverture sur l'extérieur, comme indicateur d'insertion aux échanges internationaux, d'une part, et le rapport au PIB des engagements envers l'étranger et des actifs à l'étranger au titre de l'investissement direct comme indicateur de densité des réseaux transnationaux, d'autre part.

Ouverture sur l'extérieur et principaux partenaires commerciaux

Les économistes ont depuis toujours associé ouverture sur l'extérieur, interdépendance et intégration. Les trois notions ne sont pas synonymes, mais, en première approximation, le degré d'ouverture sur l'extérieur des économies dans une région donnée et l'importance des liens commerciaux qui existent entre celles-ci permettent de prendre la mesure des liens d'interdépendance qui les unissent, et par voie de conséquence, de leur degré d'intégration les unes aux autres, étant entendu que ces liens, en se développant poussent à l'unification de l'espace économique en question et à la densification des réseaux d'entreprises.

Ouverture sur l'extérieur

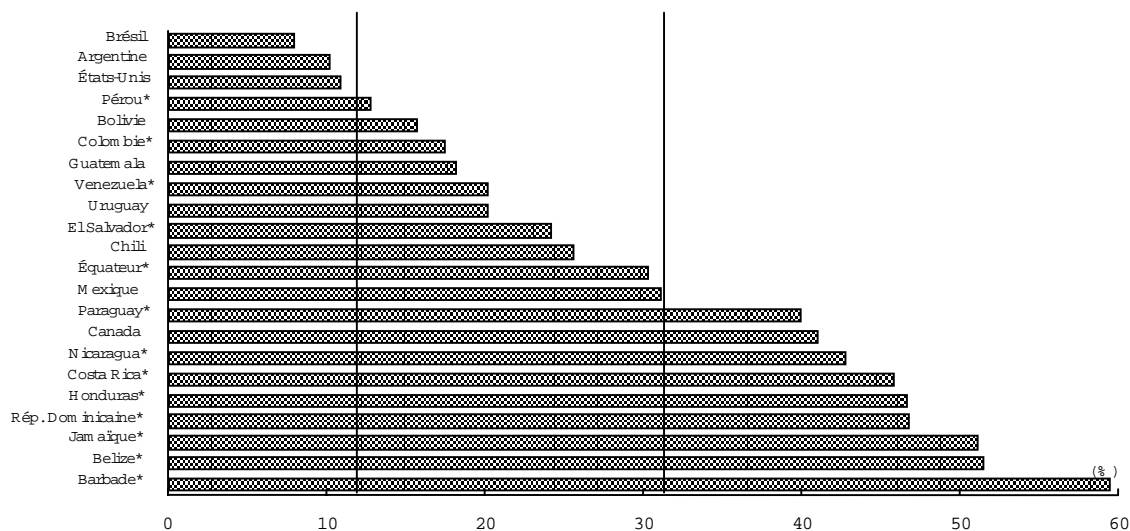
Deux types d'indicateurs sont généralement utilisés pour mesurer le degré d'ouverture d'une économie : le rapport des importations de biens et de services au PIB ou à la demande intérieure et celui des exportations de biens et services au PIB. Le premier indicateur mesure le degré de pénétration des importations ; le second, l'orientation (ou la vocation) à l'exportation. Un troisième indicateur, combinant les deux précédents, permet de tenir compte des deux facettes de l'échange international. Aux biens et services, on peut également ajouter les revenus et paiements au titre des investissements financiers. Pour des raisons de comparabilité des données, nous nous limiterons aux seuls biens et services commerciaux. Nous nous limiterons également au rapport des exportations au PIB, cet indicateur nous paraissant le plus pertinent étant donné l'emphase mise par tous les pays sur la promotion des exportations. Il est néanmoins intéressant de relever que, selon l'indicateur utilisé, les résultats peuvent varier grandement. Ainsi dans le cas des États-Unis, si nous prenons le rapport au PIB de la valeur du commerce de biens et services en y incluant les revenus et les paiements sur investissement, on constatera que le rapport a fait littéralement un bond en avant en l'espace de trente ans pour passer de 13 % en 1970 à 30,7 % en 1999, après avoir atteint un sommet de 31,1 % en 1997. Si nous prenons uniquement les biens et services, le rapport passe de 11 % à 24,1 % entre ces deux années, les revenus et paiements sur investissement passant de 2 % à 6,6 % du PIB. Par contre, si notre période d'observation se limite aux années quatre-vingt et quatre-vingt dix, une période pourtant fortement marquée par la globalisation et par beaucoup d'agressivité de la part des États-Unis sur le plan commercial, on observera qu'entre 1981 et 1999, le rapport des exportations au PIB n'a progressé que 9,4 % à 10,9 %, après avoir atteint un niveau record de 11,6 % en 1997, alors que celui des importations au PIB, est passé de 9 % à 13,1 %.

Deux graphiques et un tableau ont été construits pour estimer le degré d'ouverture des économies. Le premier graphique (graphique 1) classe les pays des Amériques, du moins les plus importants, selon leur degré d'orientation à l'exportation. Le second graphique nous donne la même information pour les trois pays de l'ALENA, et le tableau 1 pour les différents pays d'Amérique latine et de la Caraïbe, ceux-ci étant classés par regroupement régional. Le graphique 3 permet de prendre la mesure du solde de la balance courante pour un certain nombre de pays de l'hémisphère occidental, et ce, en pourcentage du PIB.

Le premier graphique met en relief le fait que les pays peuvent être divisés en trois catégories : ceux dont le degré d'ouverture est très élevé, et qui sont, à l'exception notable du Canada, les pays catégorisés comme "microéconomies" ; ceux dont le degré d'ouverture se situe dans la moyenne, et parmi lesquels on retrouve entre autres le Mexique, le Chili et le Venezuela ; et ceux dont le degré d'ouverture reste étonnamment bas, ce qui est le cas notamment des États-Unis, de l'Argentine et du Brésil.

Le second graphique met en relief le contraste qui existe entre les trois partenaires de l'ALENA en ce qui a trait à leur degré d'ouverture. Le tableau 1 confirme la relation qui existe entre le degré d'ouverture des économies et leur taille d'une part, entre celui-ci et leur proximité des États-Unis d'autre part. Quant au graphique 3, il permet de constater que, pour les années 1997 et 1998, presque tous les pays de l'hémisphère occidental ont affiché un déficit courant, celui du Canada s'élevant à - 1,9 % du PIB et celui des États-Unis à - 2,7 %.

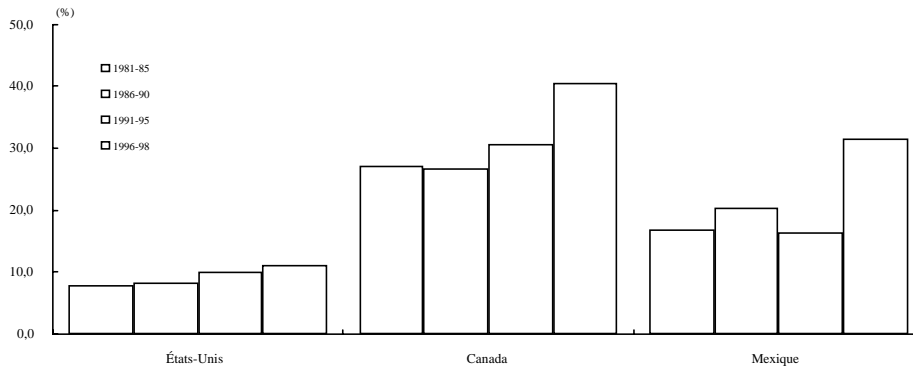
Graphique 1: **Amériques : orientation à l'exportation**
exportations de biens et services en % du PIB, 1998



Sources : FMI, *Statistiques financières internationales*.

Note : * 1997.

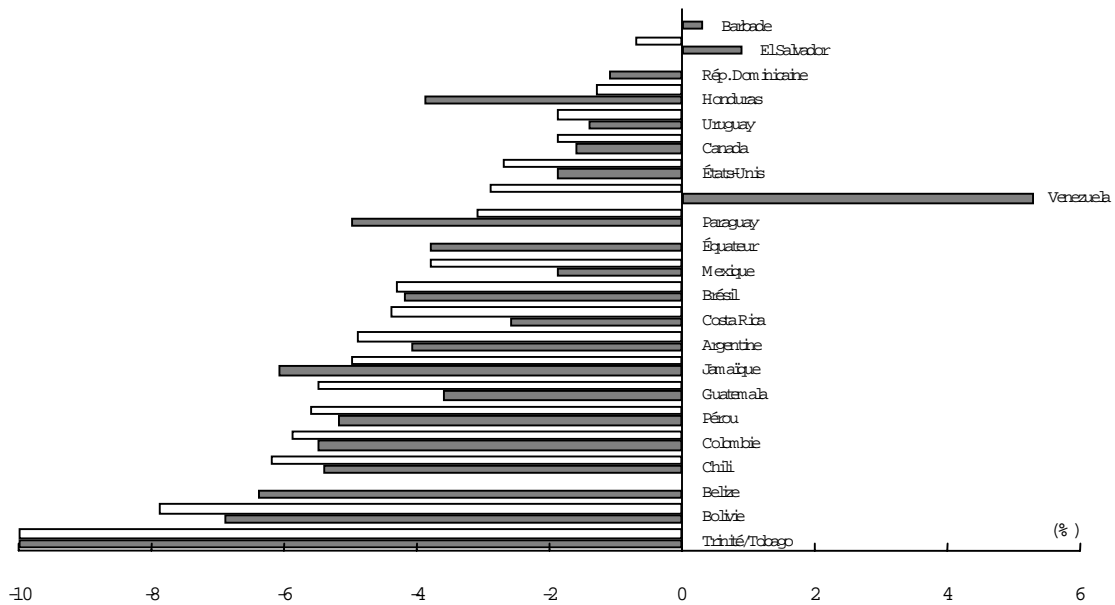
Graphique 2 : ALENA : orientation à l'exportation des pays signataires
 exportations de biens et services, en % du PIB, 1981-1999.



Sources : FMI, *Statistiques financières internationales*.

Note : Mexique, nouvelle définition de la balance des paiements à partir de 1996.

Graphique 3 : Solde de la balance des paiements courants,
 pays choisis, en % du PIB, 1997 et 1998.



Sources : FMI, *Statistiques financières internationales*.

Tableau 1 : Amérique latine et Caraïbe : orientation à l'exportation
 exportations de biens et services en % du PIB, par groupement régional

	1990	1995	1997	1998
MERCOSUR				
Paraguay	35,7	40,2	nd	nd
Uruguay	25,8	19,4	21,1	20,3
Argentine	10,5	9,7	10,6	10,3
Brésil	8,6	7,5	7,5	7,8
Chili*	33,7	29,5	27,2	25,7
Bolivie*	20,1	18,4	17,7	15,8
Communauté andine				
Venezuela	38,7	26,8	28,4	28,6
Équateur	30,5	29,3	30,4	29,4
Colombie	21,5	17,1	16,9	18,5
Bolivie	20,1	18,4	17,7	15,8
Pérou	12,1	11,4	12,8	13,1
Marché commun d'Amérique centrale				
Costa Rica	34,4	42	45,9	49,2
Honduras	33,9	41,3	46,7	46,3
Nicaragua	3,5	34,3	42,8	37,4
El Salvador	18,3	21,5	24,2	23,9
Guatemala	20,5	19,3	17,9	18,3
Caricom				
Trinité/Tobago	45,2	52,7	nd	nd
Bahamas	58,5	57,6	nd	nd
Belize	60,3	50,7	51,5	50,4
Guyane		101,1	nd	nd
Jamaïque	52,2	66,6	51,2	nd
Surinam	41,4	64,6	nd	nd

Sources : FMI, *Statistiques financières internationales*, 1999.

Note : * membres associés

Principaux partenaires commerciaux

Nous n'insisterons pas sur le fait que le Canada et le Mexique sont, pour les États-Unis, leurs deux principaux partenaires commerciaux, devant le Japon. Ni sur le fait que les États-Unis concentrent actuellement la majeure partie du commerce de ces deux pays, comme nous le verrons plus loin. Le deuxième partenaire commercial du Canada est, pour les exportations comme pour les importations, le Japon, devant le Royaume-Uni pour les exportations, et devant la Chine pour les importations. Au chapitre des importations toutefois, il faut noter la très forte progression ces dernières années en provenance du Mexique, ce pays se plaçant, en 1998, immédiatement derrière la Chine (Hong Kong inclus), avec environ 2,5 % des importations totales, selon les données du FMI. Le commerce avec l'Amérique latine et la Caraïbe reste très peu développé. L'ensemble des pays de cette région, en y incluant le Mexique, compte pour à peine 1,6 % des exportations totales canadienne (1,2 % en enlevant les exportations vers le Mexique), et 1,7 % des importations totales, une fois enlevées celles en provenance du Mexique.

Autre donnée intéressante : le commerce entre le Canada et les États-Unis augmente plus rapidement que le commerce entre les provinces. Selon Industrie Canada, le ratio entre les deux qui, était de 0,83 en 1989, était, en 1996 de 1,41⁵. Le Japon était également, en 1998, le deuxième partenaire commercial du Mexique au chapitre des exportations, avec 2,9 %, devant l'Espagne et le Canada, avec 2,7 % chacun. En ce qui a trait aux importations, l'Allemagne arrive en seconde position, avec 4,7 % des importations totales, devant le Japon (3,6 %), le Brésil (1,6 %) et le Canada (1,4 %). Le commerce avec les autres pays de l'Amérique latine et la Caraïbe représente à peine 4 % des ses exportations et 3,8 % de ses importations.

Cela ne doit pas nous surprendre, les États-Unis sont un partenaire incontournable dans les Amériques, pour ne pas dire le premier partenaire commercial de la plupart des pays. Le tableau 2, qui regroupe les pays par accord régional, révèle par ailleurs deux autres phénomènes. Tout d'abord, à l'exception notable du MERCOSUR et de ses associés, le commerce bilatéral entre pays voisins reste très limité en Amérique latine, un constat qui vaut également pour la Caraïbe comme nous le verrons plus loin. Ensuite, les chiffres sur le commerce intra-régional sont trompeurs. À l'exception encore une fois notable du MERCOSUR, celui-ci est, en règle générale, très lié au commerce bilatéral. Le phénomène est observable dans le cas de l'ALENA, les échanges triangulaires n'ayant que modérément progressé ; il l'est davantage dans le cas du CARICOM, du MCCA et de la CA.

⁵ Industrie Canada, *L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis*, 1999.

Tableau 2 : Les trois principaux partenaires commerciaux des pays signataires du Mercosur, de la Communauté andine et du Marché commun d'Amérique centrale, 1998, en pourcentage des exportations et des importations.

Exportations		Importations	
Mercosur			
<i>Argentine</i>			
Brésil	30,1	Brésil	22,6
États-Unis	7,9	États-Unis	19,4
Chili	6,5	Allemagne	6
<i>Brésil</i>			
États-Unis	19,4	États-Unis	23,6
Argentine	13,2	Argentine	14
Allemagne	5,9	Allemagne	9,1
<i>Paraguay</i>			
Brésil	27,7	Brésil	32,3
Argentine	25,3	États-Unis	20,3
Pays-Bas	16,4	Argentine	15,6
<i>Uruguay</i>			
Brésil	33,8	Argentine	23,5
Argentine	18,5	Brésil	20,8
États-Unis	5,8	États-Unis	12,1
<i>Chili*</i>			
États-Unis	17,1	États-Unis	22,9
Japon	13,9	Argentine	10,9
Roy.-Uni	6,3	Brésil	6,2
Communauté andine			
<i>Bolivie</i>			
États-Unis	22,9	États-Unis	26,3
Roy.-Uni	15,1	Japon	19,8
Pérou	10,6	Brésil	10,3
<i>Colombie</i>			
États-Unis	38,6	États-Unis	34,6
Venezuela	8,2	Venezuela	10,8
Allemagne	6,4	Japon	6,9
<i>Équateur</i>			
États-Unis	35,8	États-Unis	32,4
Colombie	7,2	Colombie	9,9
Chili	4,8	Japon	8,6
<i>Pérou</i>			
États-Unis	34,2	États-Unis	27,6
Japon	5,1	Espagne	4,9
Chine	4,8	Japon	4,7
<i>Venezuela</i>			
États-Unis	44,4	États-Unis	42,4
Colombie	7,3	Colombie	6,2
Rép.domin.	4,1	Italie	4,8

Tableau 2 (suite)

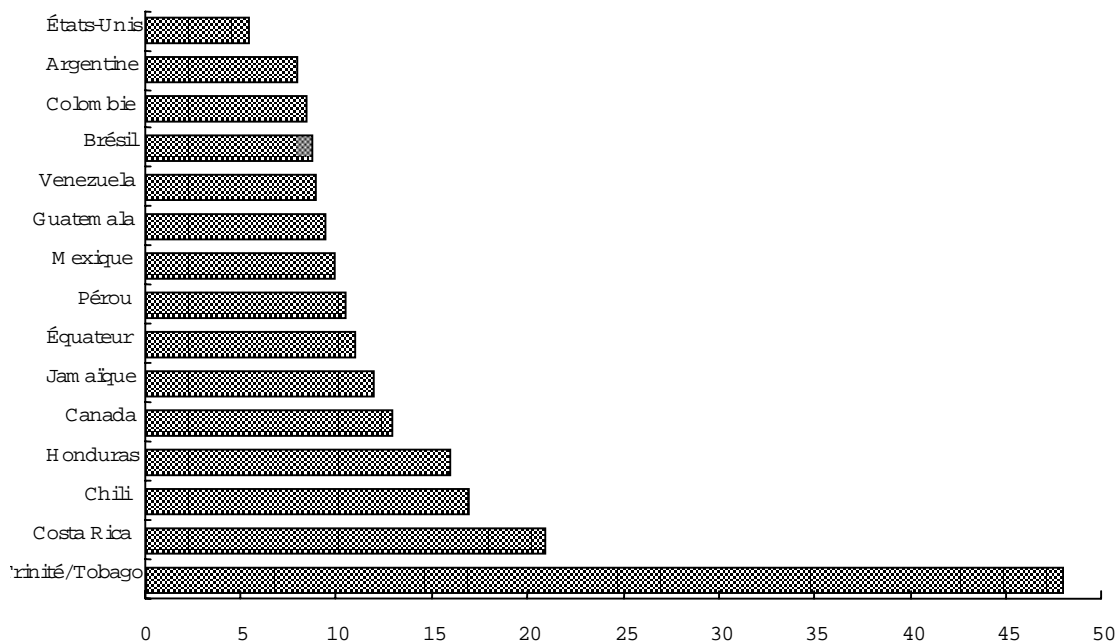
Marché commun d'Amérique centrale

<i>Costa Rica</i>			
États-Unis	48,4	États-Unis	50,4
Roy.-Uni	4,0	Japon	6,2
Allemagne	3,9	Mexique	5,2
<i>El Salvador</i>			
États-Unis	56,3	États-Unis	44,5
Guatemala	9,6	Guatemala	9,4
Allemagne	6,3	Mexique	6,5
<i>Guatemala</i>			
États-Unis	51,4	États-Unis	42,8
El Salvador	8,7	Mexique	9,9
Honduras	5	Japon	4,8
<i>Honduras</i>			
États-Unis	72,6	États-Unis	59,6
Japon	4	Guatemala	5
Allemagne	3,7	Japon	3,4
<i>Nicaragua</i>			
États-Unis	55,6	États-Unis	26,4
El Salvador	8	Costa Rica	11,2
Allemagne	7,8	Venezuela	9,4

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics*, 2000**La transnationalisation des économies**

Plusieurs indicateurs peuvent être retenus pour cerner la transnationalisation croissante des activités des entreprises. Les auteurs du *World Investment Report* ont, par exemple, construit un indicateur synthétique de transnationalisation des pays hôtes à partir de quatre indicateurs simples: deux pour évaluer l'importance de l'investissement direct étranger dans un pays donné, et deux pour évaluer l'importance de l'activité des filiales. Le graphique 4 présente les résultats de cette opération pour quelques pays des Amériques.

Graphique 4 : **Indice de transnationalisation des pays d'accueil**
1996, Amériques, pays choisis



Sources : United Nations, *World Investment Report*, 1999.

Notes : (i) L'indice est calculé à partir de la moyenne simple de quatre indicateurs : (1) les entrées d'investissements directs en pourcentage de la formation brute de capital fixe durant les trois dernières années ; (2) le stock d'investissements directs étrangers en pourcentage du PIB ; (3) la valeur ajoutée des filiales étrangères en pourcentage du PIB ; (4) l'emploi dans les filiales étrangères en pourcentage de l'emploi total. (ii) Les calculs ont été faits en fonction des données disponibles, et le cas échéant, par estimation. (iii) Le pays d'accueil est défini comme étant le pays récepteur de l'investissement.

La méthode reste sujette à caution en raison des problèmes d'estimation des données, mais néanmoins elle permet d'avoir une idée un peu plus précise du degré d'intégration d'un pays donné à l'économie mondiale que ce n'est le cas lorsque nous nous limitons aux seuls indicateurs d'ouverture. Les résultats sont d'ailleurs quelque peu différents de ceux qui se dégagent du graphique 2, ce qui ne doit pas trop surprendre dans la mesure où, pour des raisons qui tiennent au mandat de la CNUCED, l'objectif recherché par l'indice est de mettre en relief le degré d'intégration des économies en question à l'économie mondiale, et non leur capacité d'influencer les évolutions de cette dernière, ce qui demanderait d'inverser le sens des indicateurs, autrement dit de prendre la mesure de l'importance des investissements et des activités des filiales à l'extérieur. En attendant de revenir sur les activités des filiales des entreprises transnationales, les investissements directs, ceux qui vont à l'étranger et ceux qui proviennent de l'étranger, nous donnent, en première approximation là encore, une indication, dans le premier cas, du degré d'orientation vers l'extérieur des activités des entreprises d'un pays donné, et, dans le second cas, à l'inverse, du degré de dépendance d'une économie donnée à l'égard des investisseurs internationaux.

Investissements directs et transnationalisation

Les investissements internationaux sont de deux types, directs ou de placement. Dans le premier cas, il s'agit avant tout, pour une entreprise ou un particulier de réduire les coûts de transaction et d'exploiter les avantages comparatifs qu'offre une économie donnée ; dans le second, d'effectuer un placement, à travers l'acquisition d'actions ou d'obligations. Les chiffres relatifs à

l'investissement direct étranger doivent être pris avec précaution. Indépendamment des problèmes de comptabilisation, une partie non négligeable des investissements directs correspond à des fusions/acquisitions, à des achats d'entreprises privatisées, et à des réinvestissements sur place de profits⁶. La croissance des investissements directs étrangers ne signifie donc pas qu'il y ait automatiquement augmentation des capacités de production.

Tableau 3 : Les investissements directs étrangers et l'économie mondiale
(en pourcentage)

	1960	1975	1980	1985	1991	1995	1996	1997	1998
Encours de l'IDE (en % du PIB)	4,4	4,5	4,8	6,4	8,5	10,1	10,7	11,7	12,4
Flux d'IDE (en % du PIB)	0,3	0,3	0,5	0,5	0,7	1,1	1,2	1,5	1,9
Flux d'IDE (en % de la FBCF)	1,1	1,4	2	1,8	3,5	5,2	5,9	7,8	
Ventes des filiales étrangères (en % des exportations mondiales)	84	97	99	99	122	138	144	145	169

Sources : UN, *World Investment Report*, 1994, 1997, 1999

Notes : IDE : Investissements directs étrangers

La croissance des investissements internationaux a été l'un des phénomènes marquants de l'économie mondiale ces dernières années. Ainsi, comme le montre le tableau 3, non seulement la progression des flux d'investissements internationaux est-elle plus rapide que celle de la production mondiale depuis le début des années 1980, avec le résultat que l'encours de l'IDE rapporté à la production mondiale a été multiplié par trois en l'espace de vingt ans, mais celui-ci représente également une part croissante de la formation brute de capital fixe à l'échelle mondiale. En outre, il faut aussi noter que ceux-ci, à travers le commerce intra-firme en particulier, ont été un facteur de création de commerce, ce qui ne veut pas dire pour autant qu'il y ait nécessairement création de richesses nouvelles dans les pays hôtes. L'investissement sur place peut entraîner des effets d'éviction, notamment lorsqu'il y a absorption ou acquisition d'entreprises existantes. On peut présumer que, dans ce cas, il y a néanmoins gain d'efficacité, mais le doute subsiste, surtout s'il s'agit, par la fusion/acquisition, de pénétrer un marché ou d'améliorer la rentabilité financière à court terme du groupe. Les études effectuées tant au Canada qu'aux États-Unis ne permettent pas vraiment de conclure dans un sens ou dans l'autre⁷. Deux autres constats, d'ordre général, peuvent être également faits à propos de l'investissement. Tout d'abord, les investissements sont de plus en plus croisés, du moins entre les pays industrialisés. Ensuite, et le phénomène est souvent présenté comme un autre indicateur de la globalisation actuelle, on dénote une plus grande diversification

⁶ Voir à ce sujet, OCDE, *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Paris, 1996

⁷ Une étude américaine a montré que les filiales américaines de sociétés étrangères affichaient des résultats financiers inférieurs à ceux des entreprises américaines (Raymond J. Malatoni, *An Examination of the Low rates of Return of Foreign-Owned U.S. Companies, Survey of Current Business*, mars 2000, pp. 57-73). Dans le cas canadien toutefois, les données disponibles ne semblent pas venir corroborer cette hypothèse. Selon Statistique Canada, la croissance des recettes de entreprises sous contrôle étranger a été, du moins pendant la première moitié des années 1990 supérieure à celle des entreprises sous contrôle canadien, et la rentabilité équivalente.

géographique dans la destination des investissements internationaux. Partant de ces constats, trois questions peuvent être posées. Tout d'abord, quelle place les pays de l'hémisphère occidental occupent-ils dans les grands courants de l'investissement international ? Ensuite, quel est le degré de dépendance de ces pays à l'égard de celui-ci, et, inversement, quel est leur degré d'insertion dans ces grands courants ? Enfin, les courants de l'investissement dans les Amériques vont-ils dans un sens uniquement ou bien, au contraire, dans les deux sens ?

Quatre tableaux ont été construits. Les deux premiers tableaux, les tableaux 4 et 5, nous donnent, respectivement, la répartition de l'encours des investissements directs selon la région ou le pays d'accueil et celle des flux moyens par période, selon la destination, entre 1985 et 1998. Il s'agit de voir où sont localisés les investissements et où ils vont. Les deux autres tableaux, les tableaux 6 et 7, nous donnent le rapport de l'encours de l'investissement étranger au PIB, par grande région géographique du monde pour le tableau 6 et pour les Amériques pour le tableau 7, les pays étant présentés selon leur groupement régional d'appartenance. Un graphique, le graphique 5, nous donne la valeur moyenne, par pays, des investissements directs en Amérique latine entre 1991 et 1998.

Orientation géographique des investissements directs

Les investissements directs demeurent, aujourd'hui encore, fortement concentrés dans les pays développés. Néanmoins, comme le montre le tableau 4, leur part dans le total tend à décliner, encore que ceci reste relatif dans la mesure où, entre 1980 et 1998, leur part dans l'encours total des investissements dans le monde n'est passée que de 77,8 % à 68,1 %. Le tableau montre également, d'une part, que la part du Canada a fortement chuté, pour passer entre ces deux années, de 11,3 % à 3,5 %, et d'autre part, que celle de l'Amérique latine et de la Caraïbe, après avoir décliné en raison de la crise de la dette dans les années 1980, a retrouvé ses niveaux de 1980. Toutefois, tout comme en Asie, l'investissement direct est, dans cette partie du monde, concentré sur un nombre fort limité de pays (graphique 5).

Au niveau des investissements internationaux⁸, nous pouvons faire ressortir quatre tendances principales pour le Canada. Tout d'abord, la relation entre le Canada et les États-Unis présente un profil quelque peu différent de celle que l'on observe au niveau du commerce. La valeur totale des investissements canadiens à l'étranger s'élève, en 1998, à 317,1 milliards de dollars can. et les investissements étrangers au Canada à 971 milliards de dollars. Les États-Unis demeurent, pour le Canada, la principale source de capitaux et la première destination des investisseurs canadiens, leur part s'élevant, en 1998, à 55 % du total des investissements étrangers au Canada et pour 49 % du total des investissements canadiens à l'étranger. Quarante pour cent environ des investissements aux États-Unis se font sous forme d'investissements directs, et le quart environ pour les investissements dans le sens contraire. Les données américaines montrent, de leur côté, que 10,6 % des investissements directs à l'étranger étaient, en 1998, localisés au Canada, dont près de 45 % dans le secteur manufacturier. La part du Canada dans les investissements américains dans ce secteur était de 15,2 %.

⁸ Les données relatives aux investissements directs sont sur la base des coûts historiques

Tableau 4 : Répartition de l'encours des investissements directs étrangers, selon la région ou le pays d'accueil, 1980, 1990, 1995, 1998

	1980	1990	1995	1998
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0
Pays développés	77,8	79,4	72,4	68,1
Union européenne	38,6	41,2	38,9	36,3
Amérique du Nord	28,6	29,4	23,8	24,9
Canada	11,3	6,6	4,3	3,5
États-Unis	17,3	22,9	19,5	21,4
Japon	0,7	0,6	0,6	0,7
Pays en développement	22,2	20,4	27,6	29,8
Afrique	2,4	2,1	1,9	1,8
Am. latine et Caraïbes	10,0	7,3	9,7	10,2
Brésil	3,7	2,1	3,4	3,8
Mexique	1,7	1,9	2,2	2,5
Argentine	1,1	0,5	0,9	1,1
Chili	0,2	0,6	0,5	0,7
Colombie	0,2	0,2	0,3	0,3
Venezuela	0,3	0,2	0,2	0,4
Asie	9,5	10,9	15,8	17,5

Sources : UN, *World Investment Report*, 1999.

Ensuite, mis à part le fait que les investissements canadiens ont progressé considérablement depuis une vingtaine d'années, on peut observer une nette tendance à leur diversification géographique. Ainsi, la part des États-Unis est-elle tombée, entre 1988 et 1998, de 64 % à 52,6 % dans le cas des investissements directs, de 79,4 % à 66 % dans la cas des investissements de portefeuille en obligations étrangères, et de 79,2 % à 54,9 % dans celui des investissements en actions. Qui plus est si, après les États-Unis, les autres pays de l'OCDE, à commencer par le Royaume-Uni et l'Union européenne, restent la principale destination des investissements canadiens à l'étranger, on assiste à une orientation de plus en plus marquée vers d'autres régions du monde, l'Asie du Sud-est et, dans une moindre mesure, vers le Mexique et l'Amérique latine. Selon les données de l'OCDE, 10,6 % des investissements canadiens à l'étranger étaient localisés en Amérique latine et dans les Caraïbes en 1995, dont un peu moins de 1 % au Mexique. Il faut cependant noter que la part du Canada dans les investissements directs dans ce pays, est passée en l'espace d'une décennie de 1 % à 3,4 % environ.

À l'inverse par contre de ce qui passe dans le cas des investissements canadiens à l'étranger, la position des États-Unis s'est consolidée ces dernières années, avec le résultat que la dépendance financière du Canada à l'égard de ces derniers s'est accentuée. Moins toutefois dans le cas des investissements directs, pour lesquels leur part est passée, entre 1988 et 1998, de 69,2 % à 68 %, que dans celui des investissements de portefeuille. Ainsi, pour les placements en obligations, la part des États-Unis est passée, entre ces deux années, de 28,9 % à 48,1 % des investissements totaux (stocks) ; pour les placements en actions, elle passe de 86,2 % à 94,4%. Globalement, la part de l'investissement direct dans le total des investissements américains au Canada est passée, entre ces deux années, de 37,3 % à 25,5 %. Une tendance qui reflète à la fois la financiarisation de l'économie canadienne et un certain détournement des investissements directs américains vers d'autres pays, le Mexique et l'Amérique latine notamment.

Troisième constat, qui va dans le sens des observations précédentes, le Canada recule en importance dans les investissements directs américains à l'étranger. L'Europe, avec près de la moitié des investissements à l'étranger, reste la première destination, devant l'Amérique latine et la Caraïbe (21 %), et l'Asie-Pacifique (16,5 %). Entre 1990 et 1998, la part du Canada dans le total des investissements directs à l'étranger est passée de 16,1 % à 10,6 %. Parallèlement, celle des autres pays de l'hémisphère occidental est passée, pendant la même période, de 10,1 % à 20,1 %. Il faut toutefois tenir compte des investissements offshore qui faussent les données. Néanmoins, on constatera que la part du Brésil est passée de 3,3 % à 3,9 %, et celle du Mexique de 2,4 % à 2,6 %. Avec 9,2 % des investissements totaux, le Canada arrive en quatrième position, derrière le Royaume-Uni (18,6 %), le Japon (16,3 %), et les Pays-Bas (11,9 %), au chapitre de l'investissement étranger aux États-Unis. 40,6 % de ces investissements sont localisés dans le secteur manufacturier.

Enfin, relevons que les investissements directs étrangers au Canada étaient, selon l'OCDE, pour 56 % du total concentrés dans le secteur manufacturier en 1996, contre 47,5 % en 1986. En comparaison, c'est la tendance inverse que l'on observe au Mexique : en 1986, 79,3 % des investissements directs étaient localisés dans le secteur manufacturier ; en 1996, ce pourcentage était tombé à 44,5 % entre ces deux années, la part des investissements dans les services est passée, au Mexique, de 15,9 % à 51,8 %, et de 31,4 % à 27,5 % au Canada. Le phénomène doit toutefois être en partie, associé, pour le Mexique, à la déréglementation et aux privatisations.

Le tableau 5 donne la répartition géographique des flux d'investissements directs pour les périodes 1985-1990, 1991-1996, et pour 1997-1998. Le tableau montre tout d'abord que les pays développés restent la première destination des investissements internationaux, mais aussi, comme nous venons de le mentionner, que leur part dans le total a fortement baissé pendant la première moitié de la décennie. Effet de la crise financière asiatique, cette tendance à la baisse a été arrêtée en 1997-1998⁹, et ce, dans un contexte où malgré la crise financière, les investissements ont fortement augmenté durant ces deux années, pour passer de 359 milliards de dollars É.-U. en 1996 à 464 milliards en 1997, et à près de 644 milliards en 1998. Qui plus est, les États-Unis ont absorbé 27,3 % des investissements internationaux pendant ces deux années, un pourcentage en forte hausse par rapport à la période précédente. Le Canada, par contre, n'affiche pas une aussi bonne performance ; sa part est restée inchangée, soit 2,5 % du total, ce qui tend à confirmer sa marginalisation graduelle dans les grands courants de l'investissement international. Par ailleurs, si l'Asie continue d'exercer beaucoup d'attrait sur l'investissement international, les pays d'Amérique latine et de la Caraïbe sont revenus, ces dernières années, dans les bonnes grâces des investisseurs, la part de cette région ayant doublé dans les années 1990 par rapport à la décennie calamiteuse précédente¹⁰. Toutefois, il faut néanmoins noter, comme le montre le graphique 5, que, la moitié des investissements, se concentrent sur deux pays, le Mexique et le Brésil, les privatisations dans ces deux pays n'étant pas étrangères au phénomène.

⁹ Les flux d'investissements sont passés, en Asie, de 82 milliards de dollars É.-U. en 1996 à 95,5 milliards en 1997, pour retomber à 84,9 milliards en 1998.

¹⁰ Il faut tenir compte dans les données des investissements faits à partir des centres offshore. On estime qu'ils représentent les deux cinquièmes des investissements totaux des pays en développement dans le cas de l'Amérique latine et de la Caraïbe. Sur un total de 16 milliards de dollars d'investissements directs à partir de cette partie du monde en 1998, on estime à 8 milliards environ les investissements qui ne sont pas offshore. La majeure partie de ces investissements sont des investissements croisés, entre l'Argentine, le Brésil et le Chili notamment. Voir à ce sujet, Daniel B. Chudnovsky, "A Third Wave of FDI from Developing Countries : Latin American Multinationals in the 1990s", Genève, UNCTAD, 1999.

Tableau 5 : Répartition géographique des flux d'investissements directs, selon la destination, 1985-1998, en pourcentage

	1985-1990	1991-1996	1997-1998
Monde	100,0	100,0	100,0
Pays développés	82,2	63,9	66,2
Union européenne	37,1	36,2	32,1
Amérique du Nord	37,9	21,8	29,8
Canada	3,7	2,5	2,5
États-Unis	34,2	19,3	27,3
Japon	0,3	0,4	0,6
Pays en développement	17,4	33,0	30,5
Afrique	2,0	1,7	1,4
Am. latine et Caraïbes	5,7	9,7	12,6
Brésil	0,9	1,5	4,3
Mexique	1,8	2,7	2,1
Argentine	0,6	1,0	1,2
Chili	0,5	0,6	0,9
Colombie	0,4	0,6	0,8
Venezuela	0,1	0,4	0,8
Asie	9,5	21,3	16,3

Source : UN, *World Investment Report*, 1999.

En rapportant au PIB les investissements directs, à la fois en provenance de l'étranger et à l'étranger, nous pouvons de la sorte prendre la mesure, comme nous l'avons dit plus haut, du degré d'intégration d'un pays donné dans les réseaux transnationaux. Le tableau 6 confirme ce que nous avons dit plus haut, à savoir : premièrement, l'importance grandissante des transnationales dans l'activité économique et ce, dans tous les pays ; et deuxièmement, le caractère de plus en plus croisé des investissements directs entre les pays, à commencer entre les pays industrialisés. D'une façon générale, l'activité des transnationales est plus importante dans les pays en développement que dans les pays développés, mais, d'un pays à l'autre, les différences peuvent être très grandes. Ainsi, le rapport au PIB de l'encours des engagements envers l'étranger était-il, en 1997, pour le Canada de 22,3 %, mais seulement de 12,5 % pour le Mexique, et de 8,4 % pour les États-Unis.

Cela dit, si le caractère croisé de l'investissement direct entre pays développés est un phénomène bien connu, le cas du Canada avec les États-Unis étant à cet égard exemplaire, on notera que, même si le phénomène est encore modeste pour le moment, il touche également les pays en développement. Dans leur cas, non seulement de plus en plus d'entreprises orientent leurs activités vers l'étranger, vers les pays développés certes, mais également, vers les autres pays en développement, particulièrement vers les pays voisins et vers ceux qui partagent la même région géographique qu'eux. Jusqu'ici, le phénomène a surtout concerné l'Asie. Les données des tableaux 6 et 7 montrent qu'il touche maintenant également l'Amérique latine, du moins certains pays d'Amérique latine. Certains auteurs parlent d'ailleurs d'une troisième vague en matière d'investissements entre pays en développement. La première, dans les années 1960 et 1970, avait surtout pour objet, comme entre les pays industrialisés, de contourner les barrières commerciales, l'investissement étant alors un substitut au commerce. La seconde, celle des années 1980, a surtout concerné les pays d'Asie, les entreprises cherchant à mieux organiser leur production et à tirer avantage des différences nationales. La troisième, qui aurait commencé depuis le début des années

1990, serait surtout le fait des entreprises d'Amérique latine, celles-ci cherchant à exploiter les avantages économiques de la libéralisation des échanges à l'intérieur des accords existants.

Plusieurs études tendent, en effet, à montrer que, bien que les investissements à l'étranger des pays d'Amérique latine restent encore pour le moment limités, on dénote néanmoins deux tendances : une première, et c'est le cas du Mexique notamment, orientée vers les États-Unis, l'effet d'attraction du marché américain jouant en sa faveur ; et une seconde, c'est le cas du Chili, de l'Argentine et du Brésil notamment, orientée vers la spécialisation infrarégionale. si Les chiffres doivent, pour les raisons déjà invoquées, être pris avec précaution, particulièrement dans le cas petites économies, qui jouent le plus souvent le rôle de paradis fiscal et servent de relais à l'investissement international. Néanmoins, le tableau 7 confirme bel et bien, premièrement, que tous les pays des Amériques ont vu le rapport de l'encours des investissements étrangers au PIB progresser, dans certains cas, comme au Brésil, fortement. Et deuxièmement, que dans le cas de trois pays au moins, le Chili, l'Argentine et le Mexique, l'investissement à l'étranger n'est plus un phénomène négligeable. Reste cependant à savoir si le phénomène peut être attribué aux entreprises nationales ou bien au contraire aux filiales locales d'entreprises étrangères.

Tableau 6 : **Encours de l'investissement direct étranger**, en pourcentage du PIB, 1980, 1985, 1990, 1995 et 1997

	Engagements envers l'étranger					Actifs totaux à l'étranger				
	1980	1985	1990	1995	1997	1980	1985	1990	1995	1997
<i>Monde</i>	5,0	6,9	8,7	9,9	11,7	5,3	6,3	8,4	10,2	11,9
<i>Pays développés</i>	4,8	6,1	8,4	9,0	10,5	6,5	7,5	9,9	11,7	13,9
<i>dont</i>										
Union européenne	5,7	8,7	11,1	12,9	15,4	6,5	10,5	12,3	16,5	20
ALENA										
Canada	20,6	18,6	19,9	22,0	22,3	9,0	12,4	14,9	21,5	23,3
États-Unis	3,1	4,6	7,2	7,7	8,4	8,1	6,2	7,9	10,0	10,6
Mexique	4,2	10,2	9,2	14,3	12,5	0,1	0,3	0,2	1,4	1,3
Japon	0,3	0,4	0,3	0,7	0,6	1,9	3,3	6,9	4,7	6,5
<i>Pays en développement</i>	5,9	9,8	10,5	14,1	16,6	0,8	1,4	2,3	4,7	5,8
<i>dont</i>										
Afrique	4,8	7,3	12,1	17,7	14,7	0,2	2,4	4,9	5,3	3,7
Am. latine et Car.*	6,4	10,5	10,1	15,1	17,2	0,4	1,1	1,2	1,7	2,3
Argentine	6,9	7,4	5,3	9,9	12,3	0,1	0,3	0,3	1,0	2,4
Brésil	7,4	11,5	7,8	14,4	15,9	0,3	0,6	0,5	0,7	0,9
Chili	3,2	14,1	33,1	23,1	33,3	0,2	0,6	0,6	4,2	7,7
Asie	6,0	10,3	10,3	13,3	16,5	1,2	1,3	2,6	6,2	8,1

Sources : UN, *World Investment Report*, 1999.

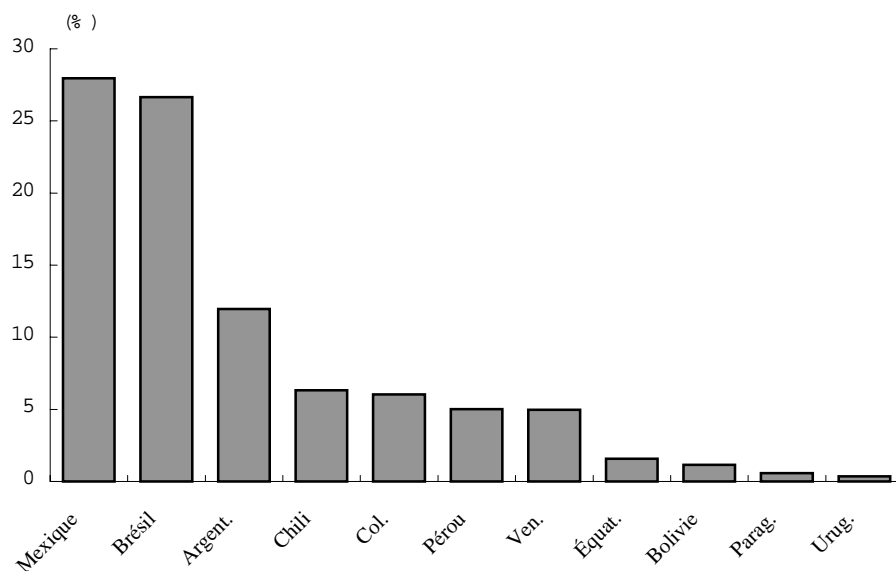
Note : * inclut le Mexique

Tableau 7 : Encours de l'investissement direct étranger, Hémisphère occidental
en pourcentage du PIB, 1980, 1985, 1990, 1995 et 1997

	Engagements envers l'étranger					Actifs totaux à l'étranger				
	1980	1985	1990	1995	1997	1980	1985	1990	1995	1997
ALENA										
Canada	20,6	18,6	19,9	22,0	22,3	9,0	12,4	14,9	21,5	23,3
Mexique	4,2	10,2	9,2	14,3	12,5	0,1	0,3	0,2	1,4	1,3
États-Unis	3,1	4,6	7,2	7,7	8,4	8,1	6,2	7,9	10,0	10,6
MERCOSUR										
Bolivie*	8,4	11,6	15,8	25,4	35,7	nd	nd	0,1	0,3	0,3
Chili*	3,2	14,1	33,1	23,1	33,3	0,2	0,6	0,6	4,2	7,7
Paraguay	4,8	9,4	7,6	10,8	16,6	0,7	0,9	0,6	0,3	0,3
Brésil	7,4	11,5	7,8	14,4	15,9	0,3	0,6	0,5	0,7	0,9
Argentine	6,9	7,4	5,3	9,9	12,3	0,1	0,3	0,3	1,0	2,4
Uruguay	6,9	15,9	10,6	7,7	8,2	0,2	0,7	0,5	nd	0,3
Communauté andine										
Bolivie	8,4	11,6	15,8	25,4	35,7	nd	nd	0,1	0,3	0,3
Équateur	6,1	8,1	15,2	19,2	23,4	nd	nd	nd	nd	nd
Venezuela	2,7	2,6	8,0	9,1	16,3	nd	0,3	2,5	4,5	5,6
Colombie	3,2	6,4	8,7	7,9	14,3	0,4	0,9	1,0	1,3	2,4
Pérou	4,3	6,7	4,2	9,4	11,1	nd	0,2	0,2	0,2	0,4
Marché commun d'Amérique centrale										
Costa Rica	13,9	24,4	25,3	30,9	38,9	0,1	0,7	0,8	0,7	0,8
Nicaragua	5,1	4,1	7,4	15,0	27,3	nd	nd	nd	nd	nd
Honduras	3,6	4,7	13,0	16,4	18,5	nd	nd	nd	nd	nd
Guatemala	8,9	10,8	22,7	15,0	13,1	nd	nd	nd	nd	nd
El Salvador	4,3	3,2	3,9	3,1	3,2	nd	nd	nd	nd	nd
CARICOM										
Trinité/Tobago	15,7	23,7	41,3	68,2	84,4	nd	0,2	0,3	0,4	0,4
Jamaïque	18,7	22,7	16,3	29,9	33,1	0,2	0,2	0,1	2,8	5,3
Belize	6,4	5,0	17,7	25,0	28,3	nd	nd	nd	1,7	3,2
Bahamas	22,3	12,7	10,7	14,2	26,0	21,3	6,6	49,0	34,2	39,0
Barbade	12,2	10,3	9,7	13,0	11,6	0,6	1,0	1,3	1,8	1,7

Sources : UN, *World Investment Report*, 1999. Note : * membres associés du MERCOSUR

Graphique 5 : Investissements directs
Flux annuels cumulés 1989-1998, pays choisis



CEPAC, *Balance preliminar de las economias de Americana latina y el Caribe*, 1999

LA RÉGIONALISATION DES ÉCHANGES

Après plusieurs années de forte croissance, le commerce mondial a ralenti en 1998. En moyenne, selon l'OMC, les exportations mondiales de marchandises ont crû, en valeur, au rythme de 7,5 % par année entre 1990 et 1995, et les importations de près de 8 %. En raison de la crise asiatique et d'une croissance anémique en Europe et au Japon, les exportations mondiales n'ont augmenté, en 1998, que de 3,5 %, et les importations, de 4 %. Globalement, les exportations ont augmenté, dans l'hémisphère occidental, de 9,1 % entre 1991 et 1997, et de 7,9 % si nous prenons la période 1991-1998. Quant aux importations, elles ont augmenté, en moyenne, de 9,8 % et de 9,1% pour ces deux périodes. Ainsi que le montre le tableau 8, si d'une manière générale, le commerce a été affecté, d'abord en 1998 par la crise asiatique, puis en 1999 par la crise du real, d'un pays et d'un groupement régional à l'autre, les résultats auront été fortement contrastés durant ces deux années. Ainsi la croissance de l'économie américaine n'a pas été, tout au long des années 1990, sans effets sur le commerce avec ses deux voisins, voire sur celui des pays d'Amérique centrale. L'effet ALENA a joué, ici, pleinement. Il est à cet égard significatif de constater que les exportations américaines, ont augmenté globalement de 55 % entre 1992 et 1999, et les importations de 92 % ; les exportations vers le Canada et le Mexique ont augmenté, respectivement, de 83,5 % et de 114 %, et les importations en provenance de ces deux pays, de 101,1 % et 211,6 %, respectivement, soit dans le cas du Mexique autant que les importations en provenance de la Chine. Le commerce des États-Unis avec les autres pays du continent ne présente pas le même trait : les exportations américaines vers ces derniers ont augmenté de 56,8 %, soit sensiblement du même pourcentage que les exportations totales, alors que les importations n'ont progressé que de 74,6 %, moins rapidement en fait que les importations en provenance de l'union européenne¹¹.

Premier exportateur et premier importateur mondial, tant pour les marchandises que pour les services commerciaux avec, en 1998, 12,7 % des exportations de marchandises, 18,1 % des exportations de services, 17 % des importations de marchandises et 12,5 % des importations de services, selon les données de l'OMC, les États-Unis ont aussi, et clairement, malgré l'ampleur de leur déficit commercial, consolidé leur position de première puissance commerciale du monde, pour ne pas dire de centre de gravité de l'économie mondiale : entre 1992 et 1998, leur part dans les exportations mondiales est passée de 11,6 % à 12,7 %. Le Canada a également fait bonne figure puisqu'il se classe, en 1998, au septième rang mondial, et que sa part dans les exportations mondiales, est passée, pendant la même période, de 3,7 % à 4,1 %, un pourcentage qui devrait atteindre, selon l'OCDE, 4,4 % en 1999. Quant au Mexique, avec 2,2 % des exportations et 2,3 % des importations mondiales de marchandises en 1998, il se classe maintenant au treizième rang des grandes nations commerçantes.

Par delà ces constats, deux questions peuvent être soulevées à propos des Amériques : les accords régionaux ont ils contribué au développement des échanges entre les parties contractantes comme cela a été le cas de l'ALENA? et, la relance des projets d'intégration, combinée à la multiplication des accords bilatéraux, a-t-elle ou non contribué au développement des échanges intra-continentaux ?

¹¹ Les chiffres proviennent du rapport annuel (1999) de l'USTR (*2000 Trade Policy Agenda and 1999 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*).

Tableau 8 : **Croissance du commerce dans les Amériques,**
taux de croissance, 1991-1999

	Exportations			Importations	
	1991-97	1998	1999	1991-97	1998
Amériques, total	9,1	-0,2	0,7	9,8	4,0
ALENA	9,2	0,3	3,5	8,8	11,5
Am. lat. et Car.	12,7	2,4	-1,4	18,1	2,1
CA	7,0	-10,0	-4,0	16,4	3,3
MCCA	17,3	17,2	-9,3	14,3	17,0
MERCOSUR	8,7	-2,6	-13,7	18,8	-2,2
CARICOM	3,7	0,7	nd	6,4	4,9
G-3	16,1	5,3	7,0	18,9	-1,8

Sources : OMC, et Inter-American Development Bank, *Integration and Trade in the Americas*, octobre 1999. Note. 1999 : prévisions.

Les Amériques dans l'économie mondiale

La notion de régionalisation, rappelons-le, renvoie à l'idée de concentration géographique des échanges, du commerce en particulier, dans une région donnée. Il peut s'agir d'une région géographique ou d'un groupement régional. Certains auteurs ont aussi élargi le concept à la concentration géographique des échanges sur les trois pôles de la triade, soit les États-Unis, le Japon et l'Union européenne¹². L'argument selon lequel l'économie mondiale évoluerait vers un monde tripolaire n'a guère été, pour le moment, corroboré par les faits. Pas plus d'ailleurs celui selon lequel il y aurait une tendance à la régionalisation géographique des échanges. Les investissements directs sont aujourd'hui beaucoup trop croisés entre les grandes régions économiques du monde pour qu'il en soit ainsi. On ne peut par contre nier le fait qu'aujourd'hui, la plupart des pays sont partie contractante à un, voire à deux ou plusieurs accords régionaux. Ni le fait que ces derniers tendent à favoriser, du moins dans un premier temps, la création de commerce entre les pays signataires. De même, plus le nombre des acteurs concernés par un accord est grand, plus grande sera la part du commerce intra-régional. Le graphique 6 confirme ceci, encore que l'on ne puisse mettre au niveau l'APEC, l'Union européenne et l'ALENA. Le commerce est davantage croisé entre les pays membres de l'Union européenne qu'il ne l'est dans le cas de l'APEC et de l'ALENA. Le graphique 6 présente néanmoins un certain intérêt dans la mesure où il confirme la relation entre la libéralisation des échanges dans le cadre des accords régionaux et la progression du commerce intra-régional. Mais il montre aussi, avec le cas de l'Union européenne, que ce commerce finit par plafonner. Le tableau 9 présente un autre intérêt : celui de donner l'importance relative de chaque grande région géographique du monde dans le commerce mondial, de même que l'orientation intra- et inter-régionale de ce commerce. Les données portent sur les exportations.

Le tableau 9 peut être lu de deux manières. À l'horizontal, nous avons la destination des exportations, et cela, en pourcentage des exportations mondiales. À la verticale, nous avons pour chaque région le total et l'origine géographique des exportations qui lui sont destinées, soit en quelque sorte les importations. Ainsi, le Canada et les États-Unis concentraient, en 1997, 12,8 %

¹² Voir par exemple l'article de Gérard Lafay et Deniz UNAL-KESENCI (1991). " Les trois pôles géographiques des échanges internationaux ", *Économie Prospective Internationale*, p. 47-73.

des exportations mondiales, soit 48,4 % entre eux, et 25 % et 32,8 % qui étaient destinées à l'Europe occidentale et à l'Asie, respectivement. En contrepartie, 8,4 % des exportations européennes, soit 3,6 % des exportations mondiales, et 23,8 % des exportations en provenance d'Asie, soit 6,2 % des exportations mondiales, étaient destinées aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Canada. Le tableau montre également que l'Amérique latine et la Caraïbe, Mexique compris, ne compte que pour 5,3 % des exportations et 5,6 % des importations mondiales. Les enjeux économiques sont, à la lumière de ce tableau, beaucoup plus grand pour les États-Unis en Europe et en Asie qu'ils ne le sont dans les Amériques, le Canada et le Mexique mis à part. Il ne s'agit pas de mésestimer l'importance de ce commerce, qui, au demeurant, génère des excédents commerciaux, mais de rappeler que, dans le projet des Amériques, les dimensions institutionnelles de l'intégration et ses dimensions stratégiques d'autre part, sont sans doute plus importantes que ses dimensions économiques. Et ce d'autant plus, comme nous le verrons plus loin, que, dans la mouvance des réformes économiques, l'intégration de facto des économies latinoaméricaines à l'économie américaine tend à progresser, et qu'avec celle-ci, se fait de plus en plus sentir pour les entreprises le besoin de disposer de règles uniformes et transparentes.

Tableau 9 : Commerce intra- et inter-régional,
par région géographique, 1997

	AMN	AMLC	EUOC	CEI-EUO	AF	MO	AS	Total
AMN	6,2	2,6	3,2	0,2	0,2	0,4	4,2	12,8
	48,4	20,3	25,0	1,6	1,6	3,1	32,8	100
AMLC	2,7	1,1	0,8	0,1	0,1	0,1	0,5	5,3
EU OC	3,6	1,1	28,7	2,4	1,1	1,2	4,0	42,9
	8,4	2,6	66,9	5,6	2,6	2,8	9,3	100
CEI - EUO	0,2	0,1	2,0	0,6	0,0	0,1	0,3	3,4
AF	0,4	0,1	1,2	0,0	0,2	0,0	0,3	2,3
MO	0,4	0,1	0,7	0,0	0,1	0,2	1,6	3,1
AS	6,2	0,7	4,3	0,3	0,4	0,7	13,2	26
	23,8	2,7	16,5	1,2	1,5	2,7	50,8	100
Total	19,6	5,6	40,8	3,6	2,2	2,7	24,1	100

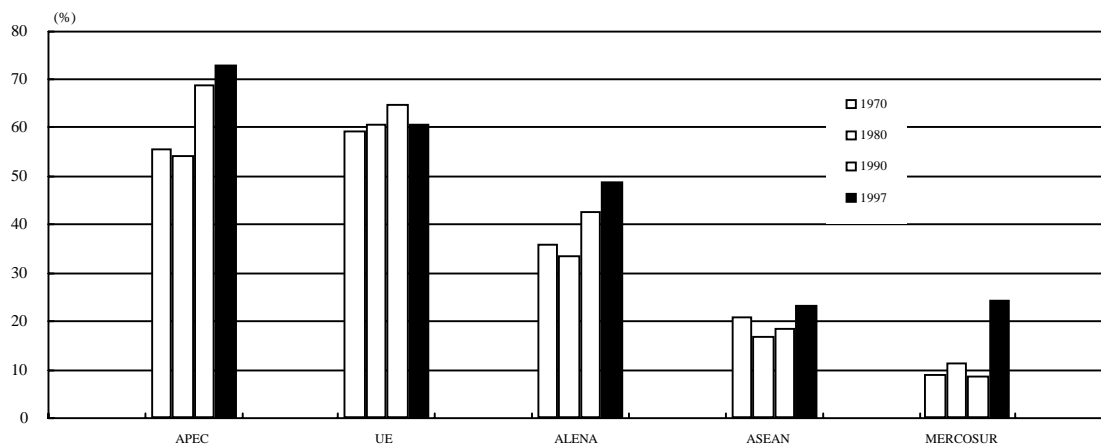
Sources : OMC, *Rapport annuel 19998. Statistiques du commerce international*,

Notes: (i) lignes : destination du commerce ; colonnes : provenance du commerce ;

(ii) AMN : Amérique du Nord ; AMLC : Amérique latine et Caraïbe ; EUOC : Europe occidentale ; CEI-EUO : Communauté des États indépendants et autres pays d'Europe ; AF : Afrique ; MO : Moyen-Orient ;

(iii). Amérique du Nord : Canada et États-Unis.

Graphique 6 : **Groupements régionaux : commerce intra-régional**
 exportations intra-régionales en pourcentage des exportations du groupement,
 1970, 1980, 1990, 1997



Sources : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1996-1997*

Note : Nombre de pays : APEC : 18 ; UE : 15 ; ALENA : 3 ; ASEAN : 9 ; MERCOSUR : 4.

Le commerce intra-régional

Après avoir connu un certain succès à ses débuts, le mouvement d'intégration en Amérique latine et dans la Caraïbe s'est, malgré les relances et les prises de position politique maintes fois réitérées en sa faveur, rapidement essoufflé, pour atteindre ses limites dans les années 1970, puis, avec la crise de la dette, reculer brutalement dans les années 1980. Le régionalisme économique devait toutefois connaître un intérêt renouvelé au tournant des années 1990. De nouveaux projets, comme le MERCOSUR, seront alors lancés, tandis que les projets plus anciens seront repris, pour être adaptés aux conditions nouvelles créées par l'ouverture des marchés et la libéralisation des économies. La première vague d'intégration répondait principalement à l'objectif de donner une assise plus solide à la substitution aux importations ainsi qu'à celui d'accroître le pouvoir de négociation des pays impliqués sur la scène économique internationale. La deuxième vise principalement à élargir et à rendre plus sécuritaire l'accès aux marchés internationaux, à favoriser l'émergence d'industries compétitives et à créer un environnement institutionnel propice aux investissements internationaux. Outre le fait qu'elle va permettre de consolider les réformes économiques libérales en cours et, en rapprochant les pays, de consolider la démocratie, cette nouvelle vague intégrative, qualifiée de compétitive, va également permettre la modernisation des économies et, à travers le développement des échanges, le retour de la croissance. La signature de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada, puis celle de l'accord de libre-échange entre ces deux pays et le Mexique, et enfin, le lancement en décembre 1994, à Miami, du projet de faire des Amériques une zone de libre-échange d'ici 2004 ne feront que renforcer l'intérêt des pays d'Amérique latine pour l'intégration régionale, et ce faisant, l'idée d'une coopération économique, voire politique, plus étroite. Dans un premier temps, à l'intérieur des institutions régionales comme l'OEA, et groupements régionaux existants, puis une fois complétées les négociations hémisphériques à l'intérieur des nouvelles institutions qui seront mises en place pour veiller au respect et au suivi des engagements.

Si des doutes quant à l'avenir de ces négociations ont commencé à se développer ces derniers temps - doutes auxquels ne sont sans doute pas étrangers l'échec du *fast track* et les difficultés économiques que traversent plusieurs pays - de nombreuses interrogations ont également commencé à surgir quant à la solidité des groupements existants, voire même quant aux avantages économiques qu'ils apportent réellement. La tentation du bilatéralisme est plus forte que

jamais, ce dont témoigne d'ailleurs la prolifération actuelle des accords bilatéraux, et l'attrait exercé par l'ALENA est aujourd'hui d'autant plus grand que cet accord a permis au Canada et au Mexique de tirer pleinement avantage de la croissance vigoureuse de l'économie américaine et de l'accès sécuritaire au marché américain, et ce, même si, en contrepartie, les gains commerciaux se sont accompagnés pour ces deux pays d'une dépendance économique accrue à l'égard de leur principal partenaire commercial d'une part, et d'une intégration croissante de leur économie à celle de leur voisin, à travers la réorganisation des activités des transnationales et les acquisitions d'entreprises, d'autre part. Quoi qu'il en soit de ceci, il apparaît aujourd'hui que l'on ne peut mettre les différents groupements régionaux des Amériques sur le même plan, mais également qu'il faille regarder au-delà des accords existants et prendre la mesure des processus intégratifs en cours dans les Amériques moins en fonction de l'appartenance à ces accords qu'à la lumière des relations d'interdépendance que font surgir les échanges commerciaux et l'organisation en réseaux des activités transnationales.

Voyons maintenant ce qu'il en est des tendances du commerce intra-régional. Rappelons qu'en termes de poids dans l'économie mondiale, l'hémisphère occidental représentait, en 1997, un peu plus de 18 % des exportations mondiales. Les données de la CNUCED sont un peu différentes, mais elles ont le mérite de nous donner le poids de chacun des groupes régionaux dans les exportations mondiales¹³. Les données sont pour l'année 1996. L'ALENA représente 17,3 % des exportations mondiales, le MERCOSUR 1,4 %, et l'ensemble des pays de l'ALADI (Mexique inclus) 4,4 %. Quant aux autres groupements régionaux, soit la Communauté andine, le MCCA et le CARICOM, ils représentaient, respectivement, 0,85 %, 0,15 % et 0,11 % des exportations mondiales !

Globalement, les exportations intra-hémisphériques sont passées, en pourcentage des exportations totales, de 46,7 % à 59,1 % entre 1990 et 1999, et les importations intra-hémisphériques de 40,5 % à 46 % (tableau 10). Vu l'importance que prend le commerce international des États-Unis et de ses deux partenaires de l'ALENA, ces pourcentages doivent toutefois être pris avec un certain recul. Pour la même période, les exportations intra-régionales de l'ALENA sont passées, en pourcentage des exportations totales, de 41,4 % à 54 %, et les importations de 33,2 % à 39,6 %. Une fois les chiffres de l'ALENA soustraits du total, le commerce intra-régional des pays d'Amérique latine et de la Caraïbe entre eux (incluant le Mexique), est passé, entre 1990 et 1998, de 13,6 % à 19,2 % pour les exportations, et de 16,6 % à 17,6 % pour les importations. Dans le cas des pays membres de l'ALADI, le commerce intra-régional plafonne durant la seconde moitié des années 1990 à environ 15,5 % du total dans le cas des exportations. En raison des difficultés économiques, le pourcentage chute en 1999 à 12,1 %.

Si nous portons notre attention sur le commerce intra-régional des grands groupes régionaux des Amériques, soit l'ALENA, le MERCOSUR, le Marché centraméricain (MCCA), le CARICOM, la Communauté andine (CA) et le Groupe des trois (G3), non seulement des différences majeures apparaissent entre les groupes, mais, qui plus est, vu qu'il s'agit de moyennes, les chiffres observés masquent certaines réalités, notamment le fait que le commerce intra-régional est davantage bilatéral que plurilatéral. Une analyse à trois niveaux doit donc être faite pour chacun des groupements régionaux.

L'analyse comparative des parts du commerce intra-régional dans le commerce total nous donne, en première approximation, une idée du degré d'intégration de chacun de ces groupes. Si nous prenons l'année 1998, une année plus indicative que l'année 1999, les pourcentages étaient, dans le cas des exportations, de 51,7 % pour l'ALENA, de 25,1 % pour le MERCOSUR, de 15,5 %

¹³ Les données proviennent de l'annuaire de 1999 (CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1996-1997, 1999*)

pour le CARICOM, de 12,7 % pour le MCCA, de 11,9 % pour la CA et de 2,7 % pour le C3. Dans le cas des importations, ils étaient, en 1998, de 39,6 % pour l'ALENA, de 21,4 % pour le MERCOSUR, de 12 % pour la CA, de 11,5 % pour le MCCA, de 9,3 % pour le CARICOM, et de 3,2 % pour le G3 (tableau 10).

Une analyse rétrospective de l'évolution de ces pourcentages nous permet de constater que, si dans le cas de l'ALENA et dans celui du MERCOSUR, le commerce intra-régional a fortement progressé entre 1990 et 1998, pour passer, en pourcentage du commerce total, pour l'ALENA, de 41,4 % à 51,7 % dans le cas des exportations et de 33,2 % à 39,6 % dans celui des importations, et pour le MERCOSUR, respectivement, de 9 % à 25,1 % et de 14,1 % à 21,4 %, force est de constater que dans le cas des autres accords régionaux, les résultats sont moins édifiants. Pour le CARICOM, les pourcentages sont passés, entre ces deux dates, de 7,9 % à 15,5 % pour les exportations, et de 5,8 % à 9,3 % pour les importations. Pour le MCCA, ils sont passés de 15,4 % à 12,7 % pour les exportations, et de 9,7 % à 11,5 % pour les importations ; de 4,1 % à 11,9 % et de 6,4 % à 12 %, respectivement, pour la CA ; et de 2 % à 2,7 % et de 2 % à 3,2 %, respectivement, pour le G3. Le graphique 7 nous donne l'évolution de ces pourcentages pour chacun des groupes sur une base rétrospective¹⁴.

En ce qui a trait maintenant à la concentration et à l'orientation géographique du commerce pour chacun des groupes, les différences sont également très grandes d'un groupe à l'autre.

Dans le cas du MERCOSUR, le second groupe régional en importance des Amériques, le Brésil comptait, en 1998, pour 46 % des exportations totales du groupe et pour 43 % des importations, et l'Argentine pour 36 % des importations et 46 % des exportations. Ces deux pays concentrent, à eux seuls, 82 % des exportations et 89 % des importations totales du groupe. Le commerce avec les États-Unis représentait, en 1998, 16 % des exportations totales du groupe et 24 % des importations ; celui avec l'Union européenne, 22 % des exportations et 27 % des importations.

En ce qui a trait à l'orientation géographique du commerce international, la situation est différente dans les autres groupements.

Dans le cas du MCCA, ce sont 58 % des exportations du groupe qui sont destinées aux États-Unis et 49 % qui en proviennent, les exportations et les importations intra-régionales ne représentant, respectivement, que 13 % et 11 % du total. Dans le cas du CARICOM et de la CA, les pourcentages sont tout à fait comparables : pour le CARICOM, c'est 40 % du commerce qui se fait avec les États-Unis ; pour la CA, 40 % également dans le cas des exportations, et 34 % dans celui des importations. Il est tout à fait révélateur d'observer que le principal pays exportateur du MCCA, le Costa Rica, avec 33 % des exportations totales du groupe, devant le Guatemala (25 %) et le Honduras (21 %), destine la moitié environ de ses exportations aux États-Unis et reçoit la moitié de ses importations de ces derniers. Dans le cas des exportations, la part des États-Unis a tendance à augmenter légèrement ; dans celui des importations par contre, la dépendance des États-Unis s'est fortement accentuée. La situation des autres pays du MCCA est encore plus nette, tant au chapitre des exportations qu'au chapitre des importations, (tableaux 2 et 10), ce qui tend à prouver que, malgré la relance de l'intégration régionale d'une part, et le retour de la paix dans cette région d'autre part, l'effet de proximité des États-Unis et la concurrence à laquelle se livrent les pays sur les marchés extérieurs – le plus souvent dans les mêmes gammes de produits - restent deux obstacles majeurs au développement du commerce intra-régional.

¹⁴ Les données remontent dans le temps, dans plusieurs cas, l'ALENA par exemple, à avant la signature des ententes.

Tableau 10 : Commerce intra-régional
en pourcentage des exportations totales de chacun des groupements

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations										
ALENA	41,4	42,2	43,7	45,8	48,0	46,2	47,6	49,1	51,7	53,7
MERCOSUR	8,9	11,3	14,0	18,5	19,2	20,3	22,7	24,8	25,1	19,9
MCCA	15,1	17,6	21,6	16,9	16,7	14,1	15,7	13,0	12,7	20,3
CA	4,1	5,8	7,8	9,8	10,5	11,8	10,4	10,0	11,9	8,8
CARICOM	7,9	7,7	7,2	8,7	4,1	4,6	13,1	13,6	15,5	
G-3	2,0	1,8	2,6	3,2	3,3	3,0	2,4	2,8	2,7	1,7
ALADI	10,8	13,2	15,9	16,5	15,9	15,8	15,5	15,8		
Am. lat. et Car.	13,6	14,2	16,6	18,4	18,6	18,4	18,9	19,3	19,2	18,0
Total, Amériques	46,7	47,9	49,8	52,3	54	52,5	54,1	56,0	58,3	59,1
Importations										
ALENA	33,2	35,4	35,7	36,4	37,3	37,7	39,2	39,8	39,6	40,8
MERCOSUR	14,1	14,9	18,5	19,0	19,5	18,1	20,1	20,4	21,4	
MCCA	9,7	11,4	12,3	11,4	12,2	11,7	12,2	11,8	11,5	
CA	6,4	7,3	7,9	9,1	10,7	12,6	12,6	11,7	12,0	
CARICOM	5,8	5,4	5,3	6,6	4,3	3,9	7,9	8,5	0,3	
G-3	2,0	1,7	2,0	2,6	2,5	3,4	2,9	3,1	3,2	
Am. lat. et Car.	16,6	15,5	16,2	16,4	16,4	17,3	18,2	17,1	17,6	
Total, Amériques	40,5	42,4	42,9	43,4	43,8	44	46,0	46,3	45,6	

Sources : Inter-American Development Bank, octobre 1999 ;

Note : 1999 : prévisions

Dans le cas de la Communauté andine, la situation est assez comparable, encore que dans ce cas, ce n'est pas tant ces deux facteurs qui jouent en défaveur de l'intégration régionale, que les déchirements et les tensions qui ont toujours marqué les relations entre les pays membres, et ce depuis la création du Pacte andin en 1969. Dans le cas du CARICOM, enfin, la progression du commerce intra-régional, du moins au chapitre des exportations, est plus évidente, mais là encore, les chiffres ne doivent pas faire illusion : pour un, le commerce intra-régional est surtout concentré sur deux pays, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago ; et pour deux, ce dernier pays concentre, à lui seul, 66 % des importations intra-régionales, si l'on prend les données de 1998, un pourcentage, lui-même, en progression, assez forte d'ailleurs, par rapport à 1990, année où il était déjà de 51 %¹⁵.

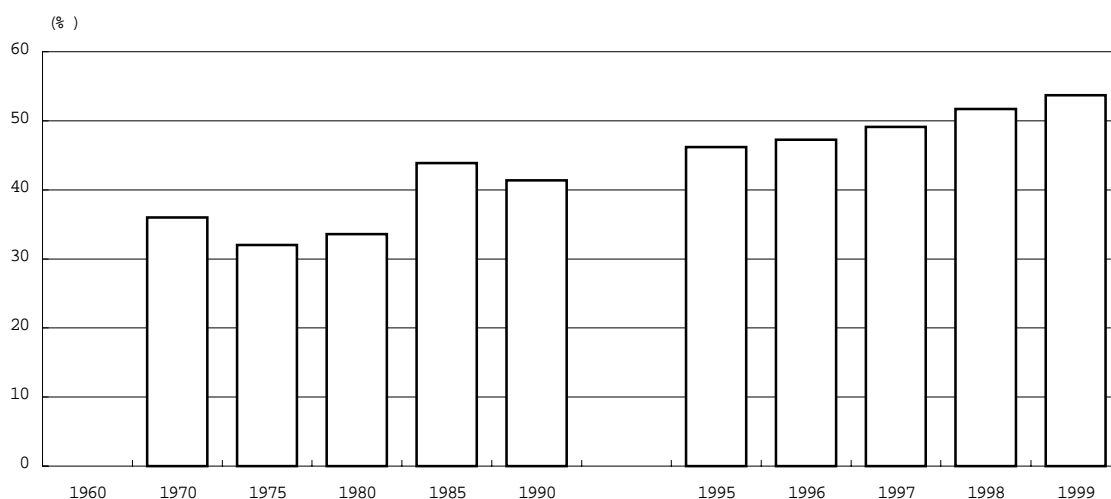
Les statistiques du commerce intra-régional sont, on le voit, fortement contrastées d'un groupement régional à l'autre. La proximité des États-Unis et la présence marquée des entreprises

¹⁵ Inter-American Development Bank, *Integration and Trade in the Americas*, Washington, octobre 1999.

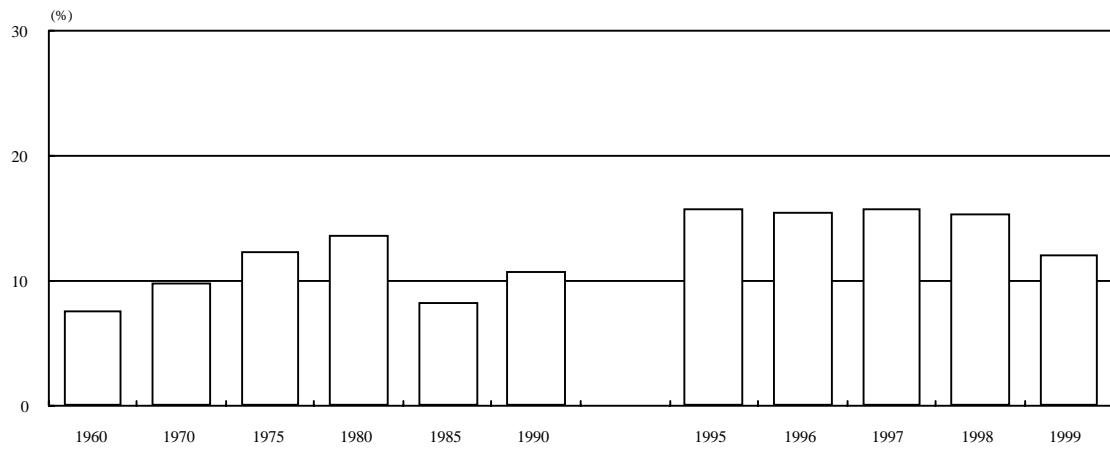
américaines, en général plus dynamiques, viennent perturber les règles du jeu, voire remettre en question la viabilité des accords régionaux. Néanmoins, malgré les réformes économiques et la convergence des politiques commerciales, on ne peut mésestimer le fait que, d'une façon générale, les pays d'Amérique latine et de la Caraïbe éprouvent les plus grandes difficultés à diversifier la composition en produits de leurs échanges et, ce faisant, à créer entre eux les liens de complémentarité nécessaires à leur développement. Les données de la BID montrent d'ailleurs clairement que pour les trois groupements régionaux pour lesquels nous disposons d'information, soit le MCCA, la CA et le MERCOSUR, il existe un lien entre la composition du commerce et la progression des échanges intra-régionaux. Dans les trois cas, on peut observer que la part du secteur manufacturier dans les exportations à l'intérieur du groupe est supérieure à celle que l'on peut observer entre le groupe et le reste du monde. Ainsi, en 1996, la part de ce secteur était-elle, dans le cas du Marché commun d'Amérique centrale, de 69,8 % dans les exportations intra-régionales contre 31,5 % pour les exportations totales, de 63,2 % et 21,4 %, respectivement, dans le cas de la Communauté andine, et de 60,8 % et de 48,3 % dans celui du MERCOSUR. Le commerce intra-régional a vivoté tout au long de la décennie au sein du MCCA, augmenté légèrement au sein de la CA, et fait un véritable bond en avant au sein du MERCOSUR. Parallèlement, on constate que la part des produits industriels dans ce commerce est passée, entre 1990 et 1996, de 73,1 % à 69,8 % dans le cas du MCCA, de 57,9 % à 63,2 % dans le cas de la Communauté andine, et de 53,4 à 60,8 % dans celui du MERCOSUR. Le cas du MERCOSUR est d'ailleurs d'autant plus significatif que, durant la même période, la part des produits industriels dans les exportations totales est restée stationnaire à 48,3 %. Les données du tableau 11 vont dans le même sens. Elles montrent que, d'un pays à l'autre les écarts sont considérables en termes de diversification des exportations, mais également que le régionalisme a, sauf dans le cas de certains pays, le Mexique, l'Argentine et le Brésil en particulier, très peu favorisé la diversification des exportations.

Graphique 7 : Commerce intra-régional,
Exportations intra-régionales en % des exportations totales

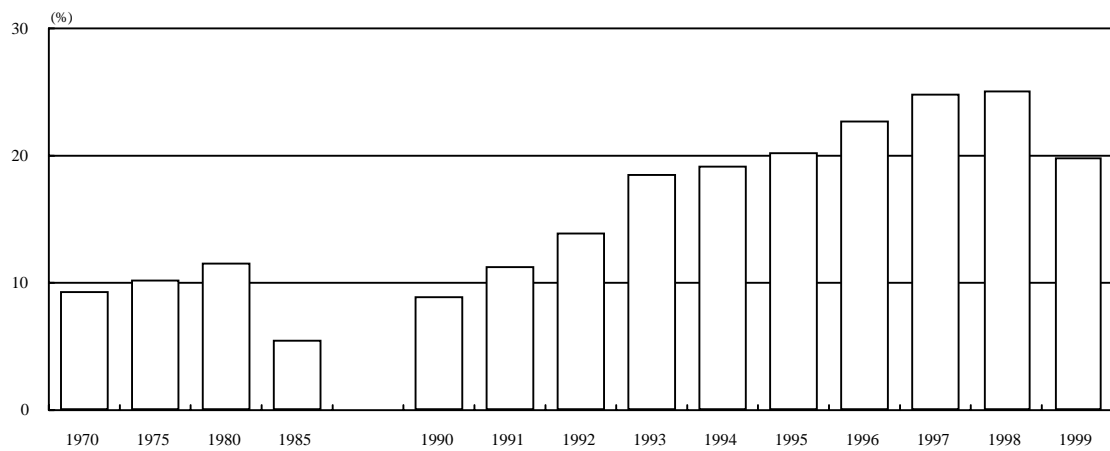
ALENA



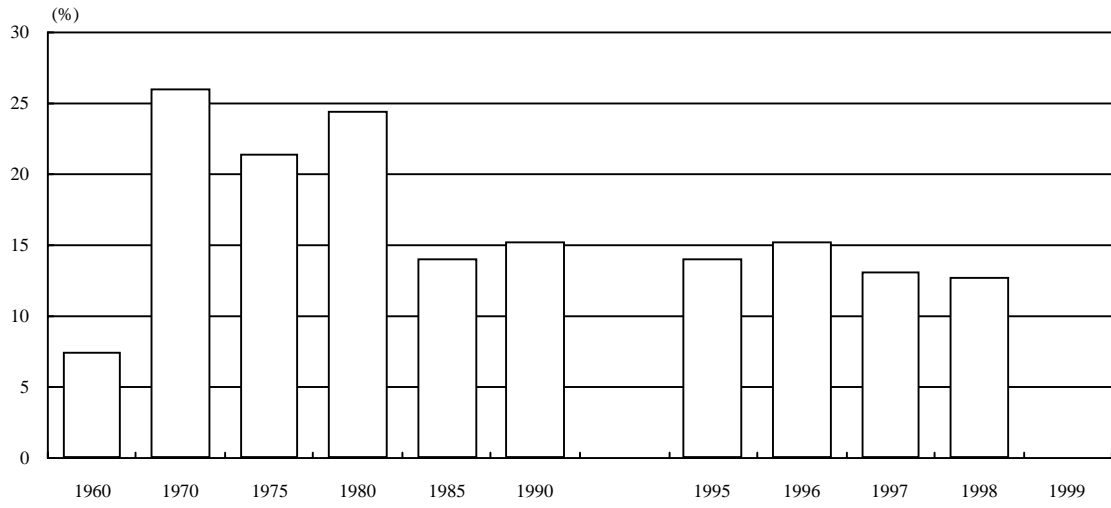
ALADI



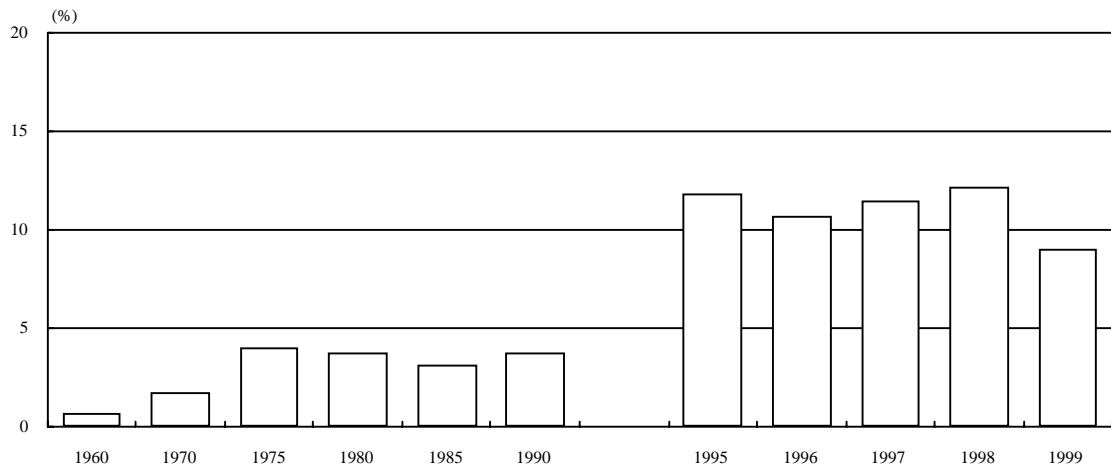
MERCOSUR

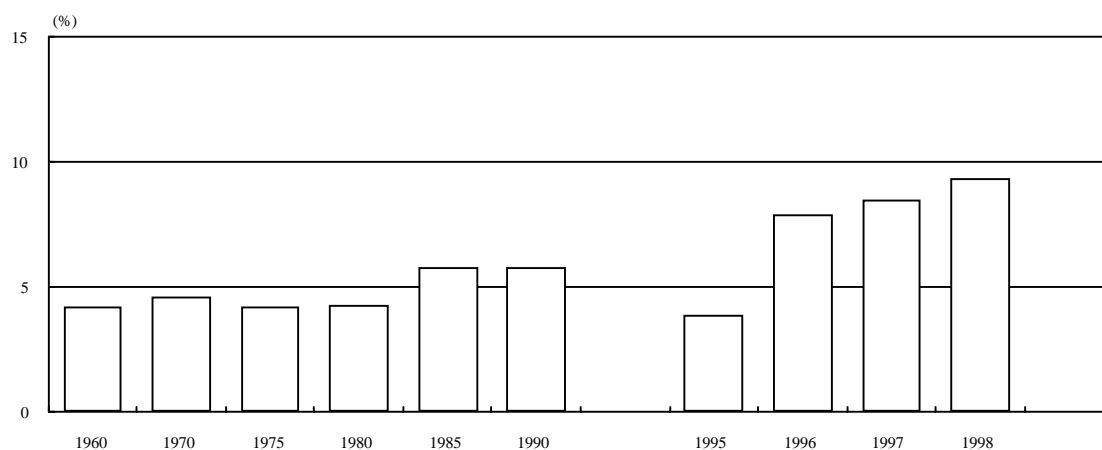
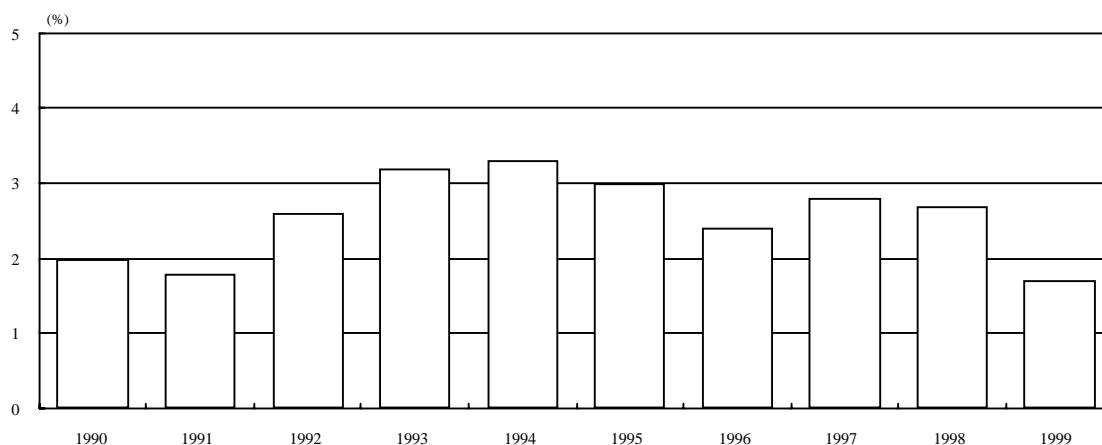


MCCA



Communauté andine



CARICOM**G3**

En somme et pour résumer, il ressort que pour le commerce intra-régional puisse se développer, il est nécessaire qu'il y ait diversification des exportations, donc création d'avantages comparatifs et développement de productions industrielles dans de nouveaux créneaux. En retour, le développement des échanges intra-régionaux, en consolidant les marchés, ne peut qu'accélérer le processus, et ce faisant, soutenir la croissance des pays concernés. Le processus reste fragile toutefois : tout changement dans l'environnement, qu'il s'agisse d'une dévaluation ou de l'adoption de mesures de protection, ne peut, par delà les perturbations que ces changements occasionnent sur le commerce intra-régional, qu'avoir des effets très négatifs sur la croissance économiques de ces pays. Ces effets sont d'autant plus négatifs que ceux-ci ne peuvent, la plupart du temps, trouver immédiatement sur les marchés internationaux les débouchés qui leur permettraient de compenser les pertes de marché engendrées par les chocs extérieurs. La multiplication des litiges commerciaux entre l'Argentine et le Brésil, avant et après la dévaluation du real, illustre bien ce problème¹⁶.

¹⁶ Voir à ce sujet, Soraia Tandel, *Stabilisation et développement économique au Brésil : le Plan real de 1994 à 1999*, Notes et Études, GRIC / GRES, Montréal, janvier 2000.

Cela dit, dans le cas de l'ALENA, l'effet combiné d'un environnement institutionnel plus favorable et de la dépréciation du change permet d'expliquer comment et pourquoi le Canada et le Mexique ont pu, non seulement profiter de l'effet de proximité du marché américain, donc de la vigueur et du dynamisme de ce marché affiché depuis une dizaine d'années, mais également consolider les changements structurels de leur économie amorcés à la faveur des réformes économiques et de la réorganisation des réseaux d'activité des transnationales, avec le résultat que ce n'est pas tant l'ampleur des excédents commerciaux qui doit attirer l'attention que les changements observés tant dans la composition en produits des exportations qu'en amont, dans la structure industrielle. Ainsi, dans le cas canadien, peut-on observer la part croissante prise par les produits finis dans les exportations, notamment le secteur des machines et équipements qui a vu sa part dans les exportations totales passer, entre 1992 et 1998, de 19,5 % à 29 % (à prix constants), ou encore la progression supérieure à la moyenne des exportations de produits électriques et électroniques. Les données du tableau 11 montrent aussi très bien deux choses : d'une part, que des trois pays, ce sont les États-Unis qui présentent le plus grand degré de diversification dans leurs exportations, mais aussi d'autre part, qu'en comparaison de 1980, non seulement le Mexique a considérablement diversifié ses exportations, mais il semble également avoir une structure des exportations plus diversifiée que celle du Canada.

Tableau 11: **Indices de concentration et de diversification des exportations**
1990, 1994, 1995

	Indice de diversification			Indice de concentration		
	1980	1994	1995	1980	1994	1995
ALENA						
Mexique	0,523	0,397	0,384	0,475	0,129	0,121
Canada	0,513	0,410	0,391	0,109	0,139	0,134
États-Unis	0,426	0,272	0,262	0,064	0,073	0,068
MERCOSUR						
Paraguay	0,884	0,879	0,860	0,275	0,321	0,336
Chili*	0,818	0,764	0,794	0,406	0,280	0,313
Bolivie*	0,881	0,841	0,797	0,389	0,225	0,215
Uruguay	0,779	0,696	0,688	0,235	0,176	0,163
Argentine	0,708	0,581	0,564	0,153	0,136	0,125
Brésil	0,556	0,509	0,517	0,148	0,087	0,088
MCCA						
Honduras	0,853	0,836	0,864	0,369	0,378	0,535
El Salvador	0,754	0,721	0,720	0,380	0,305	0,350
Costa Rica	0,759	0,712	0,718	0,316	0,294	0,303
Nicaragua	0,829	0,833	0,825	0,365	0,283	0,271
Guatemala	0,782	0,713	0,727	0,310	0,223	0,282
Communauté andine						
Venezuela	0,710	0,767	0,769	0,674	0,524	0,521
Équateur	0,686	0,803	0,808	0,547	0,366	0,373
Pérou	0,608	0,827	0,807	0,264	0,254	0,255
Colombie	0,778	0,638	0,631	0,579	0,238	0,223
Bolivie	0,881	0,841	0,797	0,389	0,225	0,215
Caricom						
Ste-Lucie	0,911	0,848	0,880	0,423	0,621	0,595
Jamaïque	0,875	0,846	0,850	0,769	0,493	0,502
Dominique	0,974	0,760	0,769	0,675	0,454	0,426
Belize	0,804	0,946	0,952	0,421	0,430	0,572
Guyane	0,938	0,888	0,885	0,545	0,381	0,350
Trinité-Tobago	0,704	0,790	0,781	0,636	0,343	0,361
Grenade	0,893	0,857	0,865	0,399	0,316	0,326
Barbade	0,831	0,770	0,759	0,367	0,234	0,199
Haïti	0,806	0,827	0,833	0,215	0,201	0,223
Autres						
Cuba	0,917	0,877	0,900	0,786	0,457	0,461
Panama	0,734	0,807	0,701	0,255	0,402	0,288
Rép. dominicaine	0,849	0,752	0,793	0,345	0,166	0,209

Source : CNUCED, Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1999.

Note : Les deux indices ont pour objet de montrer la déviation de la composition des exportations du pays en question par rapport aux exportations mondiales. Les deux indices montrent la même chose, et varient entre 0 et 1. 1 représente la concentration maximale, autrement dit une monoexportation. Plus l'indice se rapproche de 0, plus le pays a tendance à diversifier ses échanges. L'indice concentration, l'indice de Hirschmann, est surtout utilisé pour les pays dont la structure des exportations est déjà fortement concentrée, alors que l'indice de diversification sera préféré au précédent lorsqu'un pays présente un certain degré de diversification en produits dans ses exportations.

Commerce et changements structurels : le cas du Canada

Nous avons voulu aller un peu plus loin et cherché à voir dans quelle mesure il y a eu ou non des changements dans la structure industrielle et la composition des échanges dans les trois pays de l'ALENA. En particulier, nous nous sommes intéressés au contenu technologique des produits manufacturiers. Deux remarques préliminaires doivent cependant être faites. Tout d'abord, précisons que pour construire le tableau qui suit, nous avons utilisé la nomenclature de l'OCDE relative au degré d'intensité technologique. Le classement des industries comporte une certaine part d'arbitraire, mais néanmoins il nous permet de repérer les changements sectoriels en fonction d'un critère majeur de compétitivité, l'intensité technologique. Ensuite, même s'il y a tout lieu de penser qu'entre le libre-échange et les changements structurels, une relation étroite existe, d'autres facteurs jouent dans ces changements, à commencer par l'introduction des nouvelles technologies. Les résultats de nos calculs sont présentés pour les États-Unis, le Canada et le Mexique, et cela, pour deux années : 1985 et 1995¹⁷.

Le tableau 12 présente l'origine de la valeur ajoutée et la répartition des emplois dans le secteur manufacturier, de même que le degré d'ouverture, celui-ci étant mesuré par la part de la production exportée et par le taux de pénétration des importations. Le tableau est d'ailleurs d'autant plus intéressant que non seulement il permet de comparer les dernières données disponibles à celles de 1985, mais également les évolutions sectorielles au Canada à celles des États-Unis et du Mexique. On constatera, en passant, qu'au Canada, la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale de l'industrie a augmenté entre 1985 et 1995 alors qu'elle diminue aux États-Unis et au Mexique. Mais là n'est pas le plus important. Alors que durant les années qui avaient précédé le libre-échange, l'OCDE avait pu constater une diminution globale de la spécialisation au Canada, les données récentes montrent au contraire que d'importantes rationalisations sont en cours, et que ce sont surtout les secteurs de haute (HT) et de haute-moyenne (HMT) technologie qui en ont le plus profité. Ces deux secteurs ont vu leur contribution au PIB manufacturier passer, entre 1985 et 1995, de 35,8 % à 40,5 %, et leur part dans l'emploi manufacturier passer de 31,4 % à 34,7 %. On remarquera que les mêmes tendances s'observent dans le cas du Mexique, mais que par contre, aux États-Unis, si ces deux secteurs ont vu leur part légèrement augmenter dans la production manufacturière totale, pour passer de 47,2 % à 48,4 %, leur part dans l'emploi total a par contre baissé, de 41 % à 38,5 %. On notera également la progression des exportations dans ces deux secteurs, bien que curieusement, et contrairement aux prévisions les plus alarmistes, ce soient les secteurs de moyenne-faible et de faible technologie qui ont enregistré les plus grands gains.

¹⁷ Cette section reprend, pour partie, certains éléments développés dans Christian Deblock et Afef Bennessaïeh, *Commerce, croissance et emploi. Le cas canadien*, Cahiers du GRIC, n° 99-4, 1999. (<http://www.unites.uqam.ca/gric/cahiers.htm>)

Tableau 12 : **Secteur manufacturier sur la base de la technologie**
indicateurs structurels : États-Unis, Canada, Mexique. 1985, 1995 et 1996

	Origine de la valeur ajoutée		Répartition des emplois		Part de la production exportée			Taux de pénétration des importations		
	(en %)		(en %)		(en % de la production)			(en % de la demande intérieure)		
	1985	1995	1985	1995	1985	1990	1996	1985	1990	1996
États-Unis										
HT	14,6	15,8	13,5	11,1	7,5	11,3	14,1	12,3	14,5	18,2
HMT	32,6	32,6	27,5	27,4	16,4	25,6	29,4	16,8	23,4	33,0
MFT	21,8	21,4	23,2	24,2	12,8	18,4	21,8	17,4	21,0	25,2
FT	30,9	30,1	35,8	37,4	3,0	5,3	6,8	10,6	11,8	13,7
Total	100	100	100	100	3,4	5,4	6,7	8,0	8,9	10,8
Sect. man.*	22	20,1								
Canada										
HT	7,8	9,2	7	8	52,4	51,2	60,2	65,4	62,4	70,7
HMT	28	31,3	24,4	26,7	61,4	54,5	66,8	66,2	60,9	70,3
MFT	22,9	18,7	23,2	22,6	18,4	23,5	37,3	17,4	23,5	33,6
FT	41,2	40,8	45,4	42,7	23,9	25,8	37,8	14,1	17,1	23,9
Total	100	100	100	100	35,3	35,8	50,1	35,7	37,3	49,4
Sect. man.*	23,2	24,8								
Mexique										
HAT	4,4	7,8	nd	nd	nd	9,5	70,2	nd	26,8	66,2
HMT	26,3	28	nd	nd	nd	19,0	67,8	nd	24,4	64,6
MFT	25,7	23	21,5	19,8	nd	10,4	27,0	nd	13,9	36,7
FT	43,6	41,2	49,1	46,8	nd	3,0	14,5	nd	8,0	15,9
Total	100	100	100	100	nd	10,0	39,4	nd	15,7	40,3
Sect. man.*	21,5	21								

Sources : OCDE, *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, Paris, 1999.

OCDE, *la Base de données Stan de l'OCDE pour l'analyse de l'industrie, 1978-1997*, Paris, 1999.

Notes : * Part du secteur manufacturier (valeur ajoutée) dans l'ensemble des entreprises.

HT : secteurs de haute technologie ; HMT : secteurs de haute-moyenne technologie ;

MFT : secteurs de moyenne faible technologie ; FT : secteurs de faible technologie

Ces résultats vont dans le même sens que ceux auxquels arrive l'OCDE à propos du Canada¹⁸. L'organisme ne conteste pas, en effet, le fait que le libre-échange n'ait pas eu des effets positifs au niveau sectoriel, et conduit à des améliorations sur le plan de la compétitivité. Elle note qu'en comparaison des autres pays, des États-Unis notamment, la performance structurelle de l'industrie canadienne reste dans l'ensemble médiocre, particulièrement au chapitre de la productivité. Non seulement celle-ci a-t-elle augmenté beaucoup moins vite qu'aux États-Unis, avec le résultat que l'écart qui tendait à être comblé depuis la Guerre tend de nouveau à se creuser mais qui plus est "la perte de productivité se vérifie dans l'ensemble des industries

¹⁸ OCDE, *Études économiques : Canada*, Paris, 1998.

manufacturières, des secteurs protégés à ceux qui le sont relativement moins."¹⁹. Si les chiffres sur la productivité laissent quelque peu dubitatifs, d'autres études, plus nuancées toutefois, abondent dans le même sens²⁰. Elles confirment que les gains de productivité ont été, entre 1989 et 1997, dans l'ensemble, plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. Par contre, elles montrent également, ce qui est plus inquiétant, que c'est dans les secteurs porteurs comme les machines industrielles et le matériel électronique ou électrique que les gains aux États-Unis sont les plus notables et que l'écart avec le Canada se creuse, alors qu'au contraire, c'est dans les secteurs plus traditionnels, comme le papier, les produits textiles, le meuble, la transformation des métaux ou encore le matériel de transport, que l'avantage va au Canada. En somme, ce que ces chiffres révèlent ce n'est pas tant le fait que l'industrie canadienne connaisse d'inévitables rationalisations, que le fait que ces rationalisations se font surtout dans les secteurs de spécialisation traditionnels, et qu'en conséquence les mutations de la structure industrielle se font beaucoup moins rapidement que prévu. Sur ce point d'ailleurs, les données relatives aux exportations canadiennes montrent certaines tendances quelque peu étonnantes.

Selon Industrie Canada²¹ en effet, les secteurs qui ont le plus progressé au chapitre des exportations entre 1989 et 1998, soit ceux dont les exportations ont été supérieures à 15 % entre ces deux années, ont été ceux du vêtement (26 %), du textile de première transformation (22,4 %), du meuble (18,4 %), des produits en plastique (17,8 %), des autres industries manufacturières (15,8 %), et des produits électriques et électroniques (15,4 %). Vient ensuite un second groupe, dont le taux de croissance des exportations se situe entre 10 % et 15 %, composé de l'agriculture (14,4 %), des produits métalliques (13,9 %), du bois (13,9 %), de l'imprimerie et édition (13,1 %), des produits chimiques (13,1 %), du caoutchouc (12,7 %), de l'aérospatiale (12,5 %), de la machinerie (12,4 %), des minéraux non métalliques (12,1%) et des aliments (12,1 %). Le troisième groupe, dont le taux de croissance des exportations est inférieur à 10 %, est composé secteurs du pétrole et gaz (9,9 %), de l'automobile (9,3 %), des métaux de première transformation (9,3 %), du papier (5,7 %), et de l'extraction minière (5,2 %). Ces trois groupes de secteurs représentaient, respectivement, pour l'année 1998, 17 %, 30 % et 53 % des exportations totales canadiennes. La faiblesse du dollar et la vigueur affichée par l'économie américaine tout au long des années 1990 ne sont pas étrangers à la solide performance du Canada à l'exportations. Néanmoins, ces données tendent à montrer aussi que les exportations traditionnelles, celles pour lequel le Canada présente un avantage comparatif, augmentent moins rapidement que les exportations pour lesquelles de nouveaux créneaux ont été développés, de même que celles à forte intensité technologique. Le libre-échange avec les États-Unis aurait de la sorte eu pour effet de stimuler la capacité d'exportation des industries innovatrices, jusque-là peu tournées vers les marchés extérieurs, et de favoriser un certain déplacement de l'activité industrielle vers les nouveaux secteurs porteurs, à forte composante technologique notamment, mais pas avec encore suffisamment de force pour le moment pour que les effets se fassent sentir sur la structure des exportations.

Le commerce bilatéral avec les États-Unis

Après avoir vu ce qu'il en était du commerce intra-régional et de sa relation avec les restructurations industrielles, abordons maintenant le second point sur lequel nous avons voulu

¹⁹ *Ibidem*, p. 76.

²⁰ Voir à ce sujet le numéro spécial de la *Revue canadienne d'économie (Canadian Journal of Economics)* : Vol. 32, No 2, avril 1999

²¹ Industrie Canada, *L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis*, 1999.

porter une attention particulière dans cette section, soit l'importance des échanges bilatéraux avec les États-Unis.

Les États-Unis occupent une position centrale dans les Amériques, à l'image du moyeu et des rayons. À la question, leur position s'est-elle renforcée dans les années 1990 ? la réponse est oui. Dans le cas du Canada et du Mexique, leur part dans les exportations totales de ces deux pays est passée, entre 1989 et 1999, de 70,7 % à 87,2 % dans le premier cas, et de 70,1 % à 82,7 % dans le second. Quant à leur part dans les importations, elle est passée de 63,5 % à 70 % dans le cas du Canada, et de 68,2 % à 74,3 % dans le cas du Mexique. Dans le cas des autres pays du continent, il convient de distinguer entre les importations et les exportations d'une part, entre les pays qui gravitent autour du MERCOSUR et ceux qui font partie du deuxième cercle d'influence des États-Unis, d'autre part. Mais avant de revenir sur les tendances, il n'est pas inutile de revenir sur les tableaux 13 et 14.

Les deux tableaux donnent pour les pays de l'ALENA (tableau 13) et pour un certain nombre de pays des Amériques (tableau 14), le rapport des exportations et des importations au PIB, et ce par pays ou par région. Les données sont ici croisées de telle manière que le tableau nous permette immédiatement de lire, en ligne, l'importance relative du pays de destination ou d'origine du commerce dans l'économie du pays considéré, et en colonne, de comparer les taux de concentration géographique du commerce. Dans les deux cas, les données ne font que confirmer le poids relativement important que représente le commerce avec les États-Unis pour la plupart des économies du continent, mais à l'inverse, le poids relativement modeste que représente pour l'économie américaine, le commerce avec ces dernières. Nous n'insisterons pas sur le tableau 13. Le tableau 14 mérite par contre quelques mots. Sur la base des données du FMI, il montre que les exportations vers les États-Unis, en pourcentage du PIB, sont passées, entre 1990 et 1998, de 16,4 % à 30,3 % dans le cas du Canada, et de 7,2 % à 24,9 % dans celui du Mexique. Pour les importations, la tendance est la même, encore qu'un peu moins prononcée dans le cas du Canada. Les pourcentages passent de 12,9 % à 22,4 % entre ces deux dates, dans le cas du Canada, et de 7,6 % à 22,5 % dans celui du Mexique. Parallèlement, en poids de PIB, les exportations canadiennes représentent à peine 1,8 % du PIB des États-Unis en 1998, contre 1,4 % en 1990, et les exportations mexicaines 0,9 % en 1998 contre 0,5 % en 1990. Pour les importations, le rapport est un peu plus élevé dans les deux cas, le Canada comme le Mexique dégageant d'importants excédents de leur commerce avec leur puissant voisin. Ce que confirment ces chiffres, c'est le fait que la relation d'interdépendance asymétrique qui caractérise les relations du Canada et du Mexique avec les États-Unis, s'est accentuée.

Tableau 13 : **Intensité du commerce entre les pays de l'ALENA,**
1990, 1995, 1998

Exportations, en pourcentage du PIB du pays exportateur

1990	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	1,4	0,5	0,4	4,5	6,8
Canada	16,4	*	0,1	0,3	5,0	21,8
Mexique	7,2	0,1	*	0,7	2,4	10,3
1995	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	1,7	0,6	0,7	5,0	8,0
Canada	26,0	*	0,1	0,5	5,7	32,3
Mexique	23,4	0,7	*	1,6	2,3	28,1
1998	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	1,8	0,9	0,8	4,4	8,0
Canada	30,3	*	0,1	0,4	4,2	35,0
Mexique	24,9	0,4	*	1,4	1,8	28,4

Importations, en pourcentage du PIB du pays importateur

1990	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	1,6	0,5	0,6	6,2	9,0
Canada	12,9	*	0,3	0,4	6,9	20,6
Mexique	7,6	0,1	*	0,5	3,2	11,4
1995	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	2,0	0,9	0,6	7,1	10,6
Canada	18,5	*	0,6	0,5	8,1	27,8
Mexique	19,0	0,5	*	0,7	5,3	25,6
1998	ÉU	Can	Mex	ALC	RDM	total
États-Unis	*	2,1	1,1	0,6	7,2	11,1
Canada	22,4	*	0,8	0,6	8,7	32,5
Mexique	22,5	0,6	*	0,7	6,4	30,2

Sources : FMI, Direction of Trade Statistics ; World Economic Outlook Database.

Note : ALC : autres pays d'Amérique latine et de la Caraïbe ; RDM : reste du monde.

Tableau 14: Commerce intra-régional : pays choisis d'Amérique du Nord et du Sud

Exportations vers les autres pays

en pourcentage du PIB du pays exportateur, 1997

	Arg.	Brésil	Parag.	Urug.	Chili	Col.	Ven.	Mex.	Can.	É.-U.	Total
Argentine	*	2,4	0,2	0,2	0,5	0,1	0,1	0,1	0,0	0,6	7,8
Brésil	0,9	*	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,2	6,7
Paraguay	2,0	6,1	*	0,3	0,5	0,0	0,2	0,1	0,0	0,6	15,8
Uruguay	1,8	4,7	0,3	*	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,8	13,6
Chili	1,0	1,2	0,1	0,1	*	0,4	0,2	0,5	0,2	3,5	22,2
Colombie	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	*	0,9	0,1	0,2	4,8	12,3
Venezuela	0,1	1,2	0,0	0,1	0,3	1,6	*	0,5	0,8	14,8	28,7
Mexique	0,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	*	0,5	23,5	27,4
Canada	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	*	28,3	34,0
États-Unis	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,9	1,9	*	8,5

Total : exportations mondiales

Importations en provenance des autres pays

en pourcentage du PIB du pays importateur, 1997

	Arg.	Brésil	Parag.	Urug.	Chili	Col.	Ven.	Mex.	Can.	É.-U.	Total
Argentine	*	2,1	0,1	0,1	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	1,9	9,3
Brésil	1,0	*	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	1,8	7,7
Paraguay	5,6	11,6	*	0,6	0,7	0,2	0,1	0,2	0,1	11,3	34,5
Uruguay	3,9	4,0	0,1	*	0,3	0,0	0,4	0,3	0,1	2,2	18,5
Chili	2,4	1,6	0,1	0,1	*	0,3	0,4	1,4	0,6	5,6	24,7
Colombie	0,2	0,5	0,0	0,0	0,3	*	1,7	0,6	0,5	5,6	16,0
Venezuela	0,4	0,9	0,0	0,0	0,2	1,0	*	0,8	0,7	7,5	16,6
Mexique	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	*	0,5	20,4	27,3
Canada	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8	*	21,1	31,2
États-Unis	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	1,1	2,1	*	11,1

Total : importations mondiales

Source : IMF, *Direction of Trade Statistics Quarterly*, Mars 1999 ; *World Economic Outlook*, Data Base, mai 1999.

Cette vue d'ensemble tracée, voyons ce qu'il en est de l'évolution de la relation bilatérale avec les États-Unis depuis 1990.

Pour des raisons de comparaison statistique, nous utiliserons les données du FMI. Il faut noter qu'en comparaison des données canadiennes, les données du FMI tendent à surévaluer la part des États-Unis dans les exportations du Canada et, à l'inverse, à sous-évaluer leur part dans les importations. Sur la base de la balance des paiements, les données canadiennes nous indiquent qu'en 1997, 1998 et 1999, la part des États-Unis dans les exportations canadiennes a été, pour chacune de ces années, de 80,5 %, de 83,6 % et de 85,9 %. Pour les importations, cette part a été de 76,1 %, 77 % et 76,3 %. Les données du FMI (tableau 13). nous indiquent que les pourcentages ont été, pour ces trois années, de 83,2 %, 86,5 % et de 87,2 % pour les exportations, et de 67,5 %, 68 % et 70 % pour les importations. Les différences dans les taux sont importantes, mais ne changent en rien les tendances. Profitant de trois facteurs favorables, soit la vigueur de la croissance de l'économie américaine tout au long de la décennie le climat de confiance qu'a engendré l'ALENA sur les entreprises de ces deux pays, et la dépréciation de leur monnaie, le Canada et le Mexique ont consolidé leur position de premier et second partenaire commercial des

États-Unis. Entre 1989 et 1999, la part du Canada dans les exportations américaines est passée de 21,5 % à 24,3 %, et celle du Mexique de 6,9 % à 12,7 %. Au niveau des importations, la part de ces deux pays est passée, respectivement, durant la même période, de 18,2 % à 19,2 % et de 5,5 % à 10,6 %. Le tableau montre également que le libre-échange aura permis au Mexique d'augmenter sensiblement ses exportations vers le Canada ; celles-ci représentent 2,2 % des exportations totales du Mexique en 1998, contre 1,6 % en 1989. À l'inverse, du côté canadien, si les exportations vers le Mexique ont fortement augmenté, leur part dans les exportations totales reste inchangée ; les importations font quant à elle un véritable bond en avant, pour passer, en pourcentage des importations totales, de 1,3 % à 2,5 %.

En ce qui concerne les autres pays des Amériques, le tableau 16 nous permet de faire un autre constat. Les États-Unis sont parvenus à augmenter fortement leurs exportations vers les pays d'Amérique latine et de la Caraïbe, leur part dans les exportations totales, le Mexique exclus, passant de 5,5 % à 8,1 % entre 1989 et 1999. Ceux-ci, par contre, ne sont pas, dans l'ensemble, parvenus à renverser les tendances de fond des échanges de l'économie américaine, en particulier l'importance grandissante prise par les importations en provenance des pays de l'Asie du Sud-Est. Le Mexique mis à part, il est troublant de constater qu'en termes relatifs, les importations en provenance de l'Amérique latine et de la Caraïbe reculent, pour passer de 6,6 % des importations totales des États-Unis en 1989 à 5,7 % en 1999. L'analyse par groupe régional et par pays (tableau 17) montre par exemple, que dans le cas des pays membres (et associés) du MERCOSUR, la part des États-Unis dans les exportations totales a, d'une manière générale, tendance à décliner, mais qu'à l'inverse, au chapitre des importations, elle a tendance à augmenter fortement, l'Argentine faisant exception. Dans le cas des autres groupements régionaux, les données du tableau 17 tendent à montrer que, pour à peu près tous les pays, la dépendance envers les États-Unis s'est accentuée au chapitre des exportations, et davantage encore pour les importations. La combinaison des deux phénomènes, le renouveau du régionalisme économique d'un côté et l'application des réformes économiques libérales de l'autre, semblent avoir stimulé les échanges internationaux dans l'hémisphère, mais également provoqué des effets de détournement de commerce, moins au profit des pays impliqués dans les accords régionaux qu'au profit des États-Unis.

Les données du tableau 17 présentent, par groupe et par pays, les tendances du commerce avec les États-Unis. Une analyse synthétique de ce tableau, qui comporte 21 pays, montre que pour les exportations, 7 pays ont vu la part des États-Unis progresser de plus de 10 points de pourcentage entre 1989 et 1998. Cette part a progressé entre 0 et 5 points de pourcentage dans le cas de 3 pays, mais elle a baissé par contre dans 11 pays : de 0 à 5 points de pourcentage dans 7 pays, de 5 à 10 points dans 1 pays, et de plus de 10 points dans 3 pays. Pour les importations, 15 pays sur 21 ont vu la part des États-Unis progresser : de plus de 10 points dans 7 pays, de 5 à 10 points dans 3 pays, et de 0 à 5 points dans 5 pays. Elle a baissé, par contre, dans 6 pays : de 0 à 5 points dans 3 pays, de 5 à 10 points dans 2 pays, et de plus de 10 points dans un pays.

Tableau 15: Nombre de pays pour lesquels la part des États-Unis dans le commerce international a varié en nombre de points de pourcentage des exportations et des importations totales

Variation de la part des États-Unis dans le commerce international de 21 pays des Amériques entre 1989 et 1998

	sup. à 10 %	de 5 à 10 %	de 0 à 5 %	de 0 à - 5 %	de-5 à -10 %	sup. à - 10 %
Exportations	7	0	3	7	1	3
Importations	7	3	5	3	2	1

Tableau 16 : **ALENA : commerce bilatéral**
 en pourcentage des exportations et des importations totales, 1989-1999

	Exportations								
	États-Unis			Mexique			Canada		
	Canada	Mexique	Autres Am.	États-Unis	Canada	Autres Am.	États-Unis	Mexique	Autres Am.
1989	21,5	6,9	5,5	70,1	1,2	7,1	70,7	0,4	1,3
1990	21,1	7,2	6,5	69,3	0,8	6,6	75,4	0,4	1,2
1991	20,2	7,9	7,2	79,5	2,7	4,7	75,8	0,3	1,4
1992	20,2	9,1	7,9	81,1	2,2	5,6	77,8	0,5	1,4
1993	21,5	8,9	7,9	83,3	3,0	5,4	81,3	0,4	1,4
1994	22,3	9,9	8,1	85,3	2,4	4,5	82,5	0,4	1,4
1995	21,6	7,9	8,6	83,6	2,5	5,7	80,4	0,4	1,5
1996	21,3	9,1	8,5	84,0	2,3	6,5	82,3	0,4	1,3
1997	21,8	10,4	9,2	85,6	2,0	6,0	83,2	0,4	1,5
1998	22,7	11,6	9,3	87,9	1,4	5,0	86,5	0,4	1,2
1999	24,3	12,7	8,1	82,7			87,2		

	Importations								
	États-Unis			Mexique			Canada		
	Canada	Mexique	Autres Am.	États-Unis	Canada	Autres Am.	États-Unis	Mexique	Autres Am.
1989	18,2	5,6	6,6	68,2	1,6	4,7	63,5	1,3	2,4
1990	18,1	6,0	7,0	66,1	1,3	4,7	62,9	1,4	2,1
1991	18,4	6,3	6,7	73,9	1,4	3,8	62,3	1,8	1,9
1992	18,3	6,5	6,5	71,3	1,7	3,8	63,5	1,8	1,5
1993	18,9	6,8	6,2	71,2	1,8	3,8	65,0	2,0	1,5
1994	19,1	7,3	6,0	71,8	2,0	3,6	65,8	2,1	1,7
1995	19,2	8,1	5,9	74,5	1,9	2,7	66,7	2,3	1,7
1996	19,5	9,1	6,4	75,6	1,9	2,5	67,4	2,5	1,7
1997	19,1	9,7	6,4	74,8	1,8	2,4	67,5	2,5	1,7
1998	18,8	10,2	5,7	74,5	2,2	2,3	68,0	2,5	1,7
1999	19,2	10,6	5,7	74,3			70,0		

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics* ; USITC ; USTR ; Statistique Canada

Tableau 17 : Part des États-Unis dans le commerce international,
en pourcentage des exportations et des importations totales,
par groupement régional et par pays, 1989-1998

17-1 : MERCOSUR

	Exportations						Importations					
	Argentin e	Brés il	Paragua y	Urugua y	Bolivie *	Chili *	Argentin e	Brés il	Paragua y	Urugua y	Bolivie *	Chili*
1989	12,8	24,6	4,2	11,0	19,0	17,7	21,2	20,9	14,5	9,5	24,4	19,2
1990	13,8	24,6	3,9	9,5	20,0	17,2	21,5	19,8	12,5	10,5	22,3	18,8
1991	10,4	20,2	4,4	10,1	18,7	17,7	18,0	23,2	14,4	9,9	25,9	20,6
1992	11,0	19,1	4,9	10,7	14,2	15,6	21,7	24,5	13,6	9,3	24,2	20,1
1993	9,7	20,7	6,9	8,9	26,5	17,4	23,0	23,5	13,9	9,6	24,2	22,6
1994	10,6	20,6	7,0	6,3	26,9	17,2	21,5	20,6	11,7	9,3	19,9	22,7
1995	7,3	18,9	4,8	5,9	27,2	14,5	19,0	21,2	11,5	9,9	22,0	24,5
1996	8,2	19,5	3,6	7,1	26,1	16,6	19,9	22,1	10,9	12,2	26,3	23,6
1997	7,8	17,5	3,0	6,0	19,4	15,9	20,0	23,3	19,1	11,7	23,3	22,9
1998	7,9	19,4	2,6	5,8	22,9	15,9	19,4	23,6	20,3	12,1	26,3	21,9
1999												

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics*, années choisies.

Note : * membres associés

17-2 : Communauté andine

	Exportations					Importations				
	Bolivie	Colombie	Équateur	Pérou	Venezuela	Bolivie	Colombie	Équateur	Pérou	Venezuela
1989	19,0	43,1	58,1	22,2	51,0	24,4	36,0	33,7	34,0	44,3
1990	20,0	44,5	42,1	22,3	46,5	22,3	35,4	31,1	27,7	46,4
1991	18,7	39,0	48,0	21,2	53,5	25,9	37,2	31,0	25,0	47,7
1992	14,2	39,5	46,5	21,4	54,7	24,2	38,5	32,3	27,2	47,8
1993	26,5	40,5	46,3	21,2	58,0	24,2	35,6	31,7	30,1	47,7
1994	26,9	36,3	57,3	16,6	51,0	19,9	32,1	26,2	28,2	47,4
1995	27,2	34,1	42,8	17,3	49,0	22,0	39,1	30,8	26,7	41,5
1996	26,1	40,5	37,7	19,9	53,2	26,3	36,2	31,3	30,7	43,5
1997	19,4	40,7	38,0	23,4	51,2	23,3	35,3	32,4	31,8	45,0
1998	22,9	38,6	35,8	32,6	44,3	26,3	54,0	58,5	27,6	42,4
1999										

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics*, années choisies.

17-3 : MCAC

	Exportations					Importations				
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1989	45,4	36,3	35,3	49,5		40,7	39,9	3,7	40,6	3,6
1990	45,7	33,8	38,7	51,5	6,7	40,6	42,4	38,5	38,2	12,3
1991	46,7	33,8	37,7	53,8	20,2	43,5	39,9	41,4	40,6	25,6
1992	48,4	34,1	34,6	52,4	26,3	49,7	40,4	45,8	54,2	25,6
1993	55,6	30,1	38,0	65,3	47,1	50,8	43,8	45,7	52,8	22,9
1994	48,4	48,9	32,0	53,9	69,1	56,0	48,6	44,1	47,4	25,2
1995	50,9	48,9	31,3	66,4	46,4	51,4	41,1	44,9	55,5	26,5
1996	50,2	19,3	36,8	70,3	54,2	52,4	40,0	44,8	58,7	24,0
1997	53,3	55,7	45,5	73,8	53,9	52,0	46,4	42,3	61,5	25,2
1998	48,4	56,3	51,4	72,6	45,0	50,4	64,2	42,8	59,6	24,8
1999										

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics*, années choisies.**17-4 : CARICOM**

	Exportations				Importations			
	Barbade	Guyane	Jamaïque	Trinité-et-Tobago	Barbade	Guyane	Jamaïque	Trinité-et-Tobago
1989	21,0	22,5	36,4	56,2	35,1	37,2	50,3	51,0
1990	13,4	20,7	28,3	53,9	33,7	37,2	48,5	40,8
1991	13,6	31,2	29,8	50,1	36,2	30,1	51,4	39,8
1992	21,1	30,9	43,4	48,7	38,2	32,6	55,6	42,1
1993	23,0	22,8	46,8	46,8	38,2	27,1	56,2	39,4
1994	23,4	22,3	44,5	46,4	40,8	37,2	57,4	48,7
1995	14,6	23,4	45,0	42,9	42,4	37,4	58,6	50,6
1996	14,0	20,4	41,7	48,8	43,5	27,6	53,6	38,1
1997	14,8	20,3	38,8	43,0	45,4	28,2	48,8	44,6
1998	11,6	24,2	39,8	39,9	35,6	29,2	51,3	45,0
1999								

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics*, années choisies.

COMMERCE INTRA-FIRME

Malgré leur profondeur historique et leur importance grandissante dans l'économie mondiale, les données disponibles sur l'activité des firmes transnationales restent encore fort limitées et hétérogènes. Mis à part le ministère du Commerce des États-Unis et le MITI qui publient sur une base régulière les données sur l'activité des transnationales à l'étranger et sur place, de même que sur les échanges entre les sociétés mères et les filiales, les seules données disponibles proviennent des enquêtes réalisées à partir d'échantillons. À l'échelle internationale, la principale source de données reste le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales et son rapport annuel, le *World Investment Report* auquel nous avons déjà fait référence. L'OCDE ne s'est guère intéressé jusqu'à tout récemment à la collecte des données²². Au demeurant, celles-ci sont encore, pour le moment du moins, très parcellaires, les délais de traitement sont, comme pour l'investissement direct, encore longs, et les séries sont fort peu homogènes. Du côté canadien, les sources sont plus limitées encore, Statistique Canada ne s'étant jamais vraiment intéressé au phénomène, sinon que dans le cadre de la loi sur le contrôle étranger (CALURA). Industrie Canada et Investissement Canada ont produit plusieurs études qui apportent un certain éclairage sur l'importance du commerce des filiales étrangères dans le commerce total du Canada, de même que sur le commerce intra-firme²³. Dans le contexte des Amériques, la meilleure source d'information reste encore le ministère du Commerce, y compris en ce qui a trait à l'activité des transplants canadiens aux États-Unis et en ce qui a trait au commerce entre ceux-ci et leurs sociétés mères.

Deux questions seront soulevées dans cette partie de l'étude : quelle importance prennent les activités des transnationales, américaines et canadiennes en particulier, dans les Amériques ? et, comment le Canada est-il intégré à leurs réseaux ? Nous concentrerons plus particulièrement notre attention ici sur le commerce filiales, ainsi que l'étendue et la profondeur des réseaux des entreprises américaines sur le continent. Mais au préalable, rappelons quelques données.

Selon la CNUCED, les 100 plus grandes transnationales avaient 42,5 % de leurs actifs investis en dehors de leur pays d'origine et réalisaient 53,5 % de leurs ventes à l'étranger ; 51,4 % des emplois étaient également à l'étranger. La combinaison de ces trois indicateurs, donne, pour l'année 1997, un taux de transnationalité²⁴ de 55,4 %, contre 54,8 % en 1996. En 1990, le taux était de 51 %. Les secteurs qui présentent les plus fort taux de transnationalité sont, par ordre décroissant, le secteur des médias (72,8 %), celui de l'alimentation (72,5 %), celui de la construction (68,6 %), et celui de la chimie et des produits pharmaceutiques (65,9 %). Toujours

²² Voir à ce sujet la table ronde de l'OCDE sur les transplants : OCDE, *Échanges et investissements : les transplants*, Paris, OCDE, 1994

²³ Sur ces questions, voir John Stopford, "Multinational Corporations", *Foreign Policy*, hiver 1998 ; Marcos Bonturi, et Kiiichiro Kukasaku, "Globalization and Intra-firm Trade : An Empirical Note", *Études économiques de l'OCDE*, n° 20, printemps 1993, pp. 145-159 ; Ronald Corvari et Robert Wisner, "Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada", *Investissement Canada*, document de travail, n° 16, juin 1993 ; et Lorraine Eden, *Les multinationales comme agents de changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct*, Ottawa, Université Carleton, 1994. De même que son ouvrage collectif, *Multinationales en Amérique du Nord*, Calgary : University of Calgary Press, 1994.

²⁴ L'indicateur de transnationalité est calculé en prenant la moyenne des trois rapports, soit la part des actifs à l'étranger dans les actifs totaux, la part des ventes à l'étranger dans les ventes totales, et la part des emplois à l'étranger dans les emplois totaux.

pour ces 100 plus grandes transnationales, le taux moyen de transnationalité était, en 1997, pour les entreprises américaines de 44,2 % (38,5 % en 1990), de 39,5 % pour les entreprises japonaises (1990 : 35,5 %), et de 64,8 % pour celles de l'Union européenne (1990 : 56,7 %). Dans le cas des entreprises canadiennes, le taux moyen était de 81,2 % en 1997, contre 79,2 % en 1990. On notera en passant, qu'aucune entreprise américaine ou japonaise ne se trouve classée dans les dix premières en termes de degré de transnationalité, ce qui tend à montrer d'une part, que les grandes entreprises transnationales sont très liées à leur pays ou leur région d'origine, et d'autre part, que les entreprises globales restent l'exception plutôt que la règle. ce sont les entreprises des petits pays, comme le Canada, les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse ou la Suède, qui sont les plus transnationalisées. Il est significatif de relever que dans l'échantillon des 100 plus grandes transnationales, il n'y a que trois entreprises canadiennes (1997), mais que sur les trois, deux se retrouvent dans le *Top ten* : les compagnies, Seagram, qui, avec un indice de transnationalité de 97,6 %, se classe première, et Thomson, qui se classe au troisième rang, avec un indice de 95,1% ! Ajoutons pour conclure ce tour d'horizon, que les transnationales américaines concentrent environ le tiers des actifs totaux, alors que les transnationales canadiennes n'en concentrent que 3 % environ, un pourcentage en hausse dans les deux cas d'ailleurs par rapport à 1990.

L'activité des filiales étrangères au Canada et des entreprises canadiennes à l'étranger

La présence étrangère au Canada

Les informations disponibles sur l'activité des entreprises étrangères au Canada et celle des entreprises canadiennes à l'étranger convergent dans la même direction. Deux constats ressortent des données. Tout d'abord, la présence étrangère au Canada s'est considérablement accentuée ces dernières années. La tendance à la baisse observée entre les années soixante et les années quatre-vingts, en corollaire de la canadianisation de l'économie, a été renversée.

Selon les données de l'OCDE, la part des filiales étrangères dans la production manufacturière, est passée, entre 1992 et 1996, de 49,9 % de la production à 51 % dans le secteur manufacturier, et de 32,3 % à 35 % pour l'ensemble des secteurs d'activité. Près du quart de l'activité économique était sous contrôle américain en 1996. Dans le secteur manufacturier, la part des États-Unis est passée, toujours entre ces deux années, de 34,7 % à 36,9 %.

Selon les données de CALURA²⁵, le contrôle étranger est surtout concentré au Canada, dans le secteur manufacturier, trois branches affichant des taux supérieurs à 50 %, soit les branches des produits chimiques et textiles (64,4 % en 1996), du matériel de transport (57,8 %) et des produits électriques et électroniques (56,4 %). Entre 1990 et 1995, le contrôle étranger a augmenté dans toutes les branches, à l'exception de celle de l'énergie. Les augmentations les plus marquées ont été observées dans trois branches en particulier : le matériel de transport, le bois et papier et les communications. Les entreprises sous contrôle étranger ont également augmenté leurs parts de marché au Canada depuis le début des années 1990. En proportion des recettes totales, cette part était d'environ 25,5 % au tournant des années 1990 ; elle était de 31 % en 1996.

Second constat : la présence étrangère, américaine principalement, dans l'économie canadienne, est, en comparaison de tous les autres pays des Amériques, Mexique y compris, extrêmement forte. Les comparaisons internationales sont difficiles à faire. Néanmoins, si l'on prend la part de la production ou des recettes d'exploitation (chiffre d'affaires) sous contrôle

²⁵ Statistique Canada, CALURA-1996, Catalogue n°. 61-220-XPB, 1998.

étranger dans l'industrie manufacturière (OCDE uniquement), avec 51 %, le Canada se place immédiatement derrière la Hongrie et l'Irlande, les deux tiers de la production étant dans ces deux pays sous contrôle étranger. Les données américaines vont dans le même sens.

Le tableau 18 donne, en pourcentage du PIB du pays, la production des filiales américaines sous contrôle majoritaire. Le Canada, avec 9,2 % du PIB qui est imputable à ces dernières, est ainsi passé de la seconde à la troisième place entre 1996 et 1997, immédiatement derrière l'Irlande et Singapour. Le tableau fournit les données pour les six premiers pays, de même que pour les pays d'Amérique latine et de la Caraïbe pour lesquels les données sont disponibles. On le constatera, hormis le Canada, les deux seuls pays des Amériques pour lesquels la contribution des filiales américaines au PIB est supérieure à 5 %, sont le Honduras et le Costa Rica.

Nous ne disposons pas de données suffisamment fiables sur l'emploi au Canada pour établir des comparaisons avec les autres pays. L'OCDE nous fournit, par contre, quelques renseignements sur les dépenses en recherche et développement (R-D). La part des firmes sous contrôle étranger dans la R-D était au Canada, en 1995, de 40,3 %, les trois quart de ces dépenses étant imputables aux filiales américaines, soit 25,7 % du total. À ce chapitre, sur les 18 pays que compte l'échantillon, le Canada se classe au quatrième rang, derrière la Hongrie, l'Irlande et l'Espagne. En ce qui a trait par contre à l'intensité de R-D, mesurée par le rapport des dépenses à la production ou au chiffre d'affaires, le pourcentage était, en 1995, de 0,8 % pour les entreprises sous contrôle étranger, contre 1,2 % environ pour les entreprises sous contrôle canadien, ce qui place le Canada au douzième rang pour un échantillon de 14 pays. Selon Statistique Canada, les dépenses en R-D au Canada ont été, en 1995, pour l'ensemble des entreprises cette fois, de 5,2 milliards de \$ can. pour les entreprises sous contrôle canadien et de 1,8 milliards pour celles sous contrôle américain, ces dernières étant responsables de 25,7 % des dépenses. Cela ne doit pas surprendre dans la mesure où la fonction de recherche reste fortement concentrée dans le pays d'origine des transnationales²⁶. L'effet de proximité joue ici en quelque sorte en défaveur du Canada. Mais le constat doit être nuancé puisque, comme le montre le tableau 22 les dépenses en R-D des filiales américaines au Canada, mesurées en pourcentage des ventes, s'élevaient à 0,84 %, en 1997. Ce pourcentage est inférieur à celui que l'on peut observer pour les filiales installées en Europe (1,05 %), mais il est de loin supérieur à celui que l'on retrouve dans les autres pays du continent.

²⁶ Sur cette question, voir notamment P. Doremus, W. Keller, L. Pauly, et R. Reich, *The Myth of the Global Corporation*, Princeton, Princeton University Press, 1998. Et, John Dunning (dir.), *Governments, Globalization, and International Business*, Oxford, Oxford University Press, 1997.

Tableau 18 : **Produit brut des filiales américaines sous contrôle majoritaire,**
en pourcentage du PIB du pays d'accueil, pays choisis, 1989, 1995, 1996

	rang	1989	1995	1996	1997
Irlande	1	12,4	14,4	13,5	16,5
Singapour	2	8	8,8	10,6	9,4
Canada	3	9,5	8,9	8,9	9,2
Royaume-Uni	4	6,2	6,7	7,1	6,8
Honduras	5	5,6	8	6,2	6,4
Costa Rica	6	4	6,4	6,3	5,7
Panama		11,4	4,2	3,7	nd
Chili		2,7	3,7	3,6	3,7
Colombie		2,9	3,0	3,1	3,2
Venezuela		1,7	2,8	3	3,2
Mexique		2,4	2,7	3,1	3,0
Brésil		nd	2,5	2,7	2,9
Argentine		nd	2	2,1	2,1
Pérou		nd	1,8	1,6	2,1
Guatemala		1,9	1,6	1,5	1,7
Équateur		2,8	1,7	1,4	1,2

Source : *Survey of Current Business*, septembre 1998 ; juillet 1999.

La propension au commerce des filiales étrangères

Voyons ce qu'il en est du commerce des filiales étrangères. Le tableau 19 fournit quelques renseignements intéressants pour les trois pays de l'ALENA, soit les États-Unis, le Canada et le Mexique. Le tableau permet d'avoir certains ordres de grandeur sur leur propension à exporter et à importer, de même que sur les échanges avec leur maison mère. Précisons que dans le cas du Mexique, la part des États-Unis dans les exportations totales des filiales étrangères installées dans ce pays, de près de 70 % ; et dans le cas des importations, de 67,4 %. Les chiffres sont pour 1993. Dans le cas du Canada, leur part était de 81,3 % en 1993 et de 82,5 % en 1995 pour les exportations ; les chiffres pour les importations ne sont pas disponibles. Enfin, pour les États-Unis, les données du ministère du Commerce nous apportent certains renseignements sur les activités des filiales américaines à l'étranger plus intéressantes que celles de l'OCDE. Les données portent sur l'année 1997, et sur les filiales à contrôle majoritaire. En pourcentage des exportations totales des filiales américaines à l'étranger vers les États-Unis, la part du Canada était de 40,5 %, et celle du Mexique de 15,8 % (tableau 22). Ces deux pays concentraient, en retour, 32,7 %, et 10,9 %, respectivement, de toutes les importations réalisées par les filiales à l'étranger. Il est intéressant de constater que le Canada et le Mexique, à eux deux, concentrent plus de 56 % des exportations totales des filiales américaines à l'étranger vers les États-Unis, et en retour, reçoivent près de 44 % de toutes les importations qui leur sont destinées. On remarquera par ailleurs, que les autres pays de l'hémisphère occidental comptent pour très peu. Néanmoins, globalement, c'est 62 % de toutes les exportations américaines vers les filiales à l'étranger qui se font sur le continent, et près de la moitié des importations en provenance de ces dernières.

Tableau 19: **Propension à commercer et commerce intra-firme des filiales étrangères**
Canada et Mexique, années choisies

		1987	1990	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Propension au commerce*</i>								
Propension à exporter								
États-Unis								
	Total	6,9	9,1	9,3	9,3	9,5	9,9	11,3
	Canada	9,2	9,3	10,2	9,1	8,5	6,7	8,0
	Autres	6,3	9,1	9,2	9,3	9,6	10,2	11,6
Canada								
	Total	nd	nd	36,8	39,8	41,1	40,5	nd
	États-Unis	nd	nd	43,0	45,8	47,4	45,3	nd
	Autres	nd	nd	22,7	25,2	25,3	27,0	nd
Mexique								
	Total	nd	25,0	nd	25,3	nd	nd	nd
	États-Unis	nd	24,6	nd	25,5	nd	nd	nd
Propension à importer								
États-Unis								
	Total	10,9	11,9	12,4	12,7	13,0	14,6	15,0
	Canada	9,8	10,0	11,1	11,0	10,5	12,7	13,7
	Autres	11,1	12,2	12,6	13,0	13,4	14,8	15,2
Mexique								
	Total	nd	35,5	nd	38,0	nd	nd	nd
	États-Unis	nd	32,4	nd	37,1	nd	nd	nd
<i>Part du commerce intrafirme dans le commerce total</i>								
Exportations								
États-Unis								
	Total	46,5	41,6	48,4	48,2	49,4	52,2	49,3
	Canada	10,0	nd	18,6	18,6	21,6	44,1	52,8
	Autres	59,1	48,9	53,5	52,8	53	52,7	49,1
Canada								
	Total	nd	nd	61,4	61,2	60,6	nd	nd
	États-Unis	nd	nd	69,5	68,8	68,7	nd	nd
	Autres	nd	nd	26,2	28,3	30,4	nd	nd
Importations								
États-Unis								
	Total	76,3	77,8	78,8	77,5	80,3	84,2	83,2
	Canada	62,8	0,0	57,8	57,7	56,8	79,7	83,9
	Autres	79,2	88,6	81,7	80,2	83,1	84,6	83,1

Source : OCDE, *Mesurer la Mondialisation. Le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE*, 1999

Pour en revenir au tableau 19, nous pouvons constater que la propension à exporter des filiales étrangères est extrêmement élevée au Canada : 40,5 % en 1995, soit un pourcentage de beaucoup supérieur à ceux que l'on peut observer pour le Mexique, et ce, même si les données sous-estiment le commerce des *maquiladoras*. Comme on peut s'y attendre, la proportion à exporter des filiales américaines est nettement supérieure à celle des autres filiales étrangères : 45,3 % en 1995 pour les premières, contre 27 % pour les secondes. Comme au Canada, la propension à exporter des filiales étrangères installées aux États-Unis augmente, pour passer de 9,1 % à 11,3 % entre 1990 et 1996. Tout comme leur propension à importer, qui passe, quant, à elle de

11,9 % à 15 %. Il faut toutefois noter, ce qui laisse à réfléchir vu la contiguïté géographique du Canada et des États-Unis, que les filiales canadiennes aux États-Unis, exportent et importent moins, en pourcentage de leur chiffre d'affaires, que les autres filiales étrangères, et ce même si on peut noter une certaine augmentation de ce pourcentage, du moins dans le cas des importations. Cela laisserait clairement entendre que celles-ci achètent et vendent sur le marché américain davantage que leurs consoeurs. Les données parcellaires relatives au commerce intra-firme montrent toutefois que, si celui-ci, en pourcentage du commerce total des filiales, est beaucoup moins élevé au Canada qu'il ne l'est aux États-Unis, plus de 80 % environ pour les importations dans le cas des États-Unis contre 61 % environ dans le cas du Canada, ce pourcentage a tendance à augmenter fortement ces dernières années pour les filiales canadiennes aux États-Unis. Le tableau montre aussi, mais ceci ne doit pas nous étonner, que les filiales américaines au Canada réalisent davantage de commerce intra-firme que les autres filiales étrangères : 68,7 % de leurs importations totales pour les filiales américaines en 1994 contre 30,4 % pour les autres filiales étrangères. Rappelons que les chiffres portent uniquement sur le secteur manufacturier.

Les données de la CNUCED sur les filiales étrangères vont dans la même direction. En 1994, la part des filiales étrangères dans les exportations totales du Canada était de 45,1 % dans les secteurs primaire et secondaire, et de 45,5 % pour l'ensemble des secteurs. En 1990, les pourcentages étaient de 44,3 % et 44,9 %, respectivement²⁷. Pour les États-Unis, le pourcentage était, pour les secteurs primaire et secondaire, de 22,3 % en 1996, contre 26,2 % en 1985. Le pourcentage pour ces deux secteurs serait de 21,1 % en 1993. En pourcentage du chiffre d'affaires, l'indice de propension à exporter, tel que mesuré par le rapport des exportations au chiffre d'affaires, était aux États-Unis, pour les filiales étrangères, de 15,5 % en 1996 (1985 : 8,2 %), contre 18 % environ, pour les entreprises américaines. Au Canada, les taux étaient, respectivement, de 42 % et 21 %, mais pour l'année 1993.

Une étude récente réalisée par Industrie Canada sur les activités des entreprises étrangères au Canada montre des résultats quelque peu différents, mais qui vont néanmoins dans le même sens des observations précédentes²⁸. La propension à commercer des filiales de sociétés étrangères installées au Canada est supérieure à celle des sociétés canadiennes : 19,6 % en moyenne pour les exportations, pour les années 1990, 1991, et 1992, et 21,7 % pour les importations pour les premières, et 9 % et 7,4 % pour les secondes. Les chiffres diffèrent de ceux fournis par l'OCDE, mais la différence tient essentiellement au fait que les données sont rapportées aux ventes, et non à la production. L'étude estime également à 43,6 % la part des exportations canadiennes imputable aux filiales étrangères, les filiales américaines étant responsables de près de 40 % des exportations totales, et à 51,1 % la part des importations qui leur sont imputables, les filiales américaines étant responsables de 41,2 % des importations totales. Quant au commerce intra-firme, il représente, dans le cas des importations, 65,1 % en moyenne pour les trois années 1990, 1991, et 1992, et 68 % des exportations totales vers les États-Unis. Dans les cas des filiales américaines, ces pourcentages sont, respectivement, de 64,4 % et 71,5 %. Précisons toutefois que les exportations portent sur les États-Unis uniquement, alors que les importations portent sur tous les pays. Mais ceci ne change pas beaucoup les ordres de grandeur. Les chiffres correspondent sensiblement à ceux que nous avons donnés plus haut.

²⁷ Les données sont tirées du *World Investment Report* de 1999.

²⁸ Richard A. Cameron, *Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada*, Document de travail n° 26, décembre 1998, Industrie Canada.

Les multinationales américaines dans les Amériques

Les trois tableaux qui suivent nous donnent trois types de renseignements. Le tableau 20 tout d'abord, nous donne des renseignements sur l'importance et la nature du commerce associé aux multinationales américaines. Le tableau 21 ensuite, nous donne des renseignements sur le poids du commerce avec les filiales américaines à l'étranger dans le commerce total des États-Unis. Quant au tableau 22, il nous donne quelques informations sur les activités des filiales américaines à l'étranger.

Tableau 20 : Commerce des États-Unis associé aux transnationales américaines
1989, 1995, 1996, et 1997

	1989	1995	1996	1997
Part dans les exportations totales	65	64,0	64,9	63,0
Part dans les importations totales	42	40,2	41,0	40,2
Commerce intra-firme				
en pourcentage du commerce total des États-Unis				
exportations	25	26,1	25,9	26,6
importations	16	16,4	17,2	16,9
en pourcentage du commerce associés aux transnationales				
exportations	38	40,8	39,9	42,2
importations	38	40,9	42,0	42,1

Sources : Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, septembre 1998 ; juillet 1999.

Le tableau 20 nous indique que les multinationales américaines sont, d'une manière ou d'une autre, responsables de 63 % environ des exportations, et de 40 % environ des importations totales des États-Unis. Le commerce intra-firme représente plus du quart des exportations totales des États-Unis et plus de 42 % du total du commerce associé aux multinationales. Dans le cas des importations, les pourcentages étaient, respectivement, de 16,9 % et de 42,1 % en 1997. En ajoutant aux échanges intra-firmes, les échanges qui mettent en présence les multinationales avec les filiales des autres groupes américains, nous obtenons, en pourcentage du commerce total des États-Unis, 31,1 % pour les exportations, et de 20,4 % pour les importations en 1996. Ainsi que le montre le tableau 21, dans le cas du Canada, le commerce des multinationales avec leurs filiales ou celles des autres groupes concentre 45 % environ des exportations totales des États-Unis et entre 43 et 42 % de leurs importations. Les pourcentages sont également fort élevés pour le Brésil et le Mexique, soit plus du tiers du commerce dans le cas du Mexique, et un peu plus du quart dans le cas du Brésil.

Tableau 21 : **Part des filiales américaines dans le commerce des États-Unis**
en pourcentage des exportations et des importations totales avec le pays ou la région,
1989, 1995 et 1996

	Exportations			Importations		
	1989	1995	1996	1989	1995	1996
Tous pays	28,2	30,4	31,1	20,6	20,0	20,4
Canada	46,9	45,5	44,4	45,8	43,2	42,1
Am. lat.	25,7	26,3	27,4	20,6	25,2	25,4
<i>dont</i>						
Mexique	31,0	36,7	36,5	27,1	31,4	32,2
Brésil	32,0	27,5	30,2	23,7	23,0	26,5
Europe	30,8	36,3	36,3	14,6	16,6	16,2
Asie-Pacifique	16,7	20,9	21,9	12,8	9,7	10,7

Sources : Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*,
septembre 1998 ; juillet 1999.

Le tableau 22 nous donne deux types de renseignement sur les activités des multinationales américaines à l'étranger, du moins celles sous contrôle majoritaires. Il nous donne tout d'abord la répartition géographique de ces activités, et ce, pour 6 indicateurs : les actifs, les ventes (total et biens uniquement), la production brute, l'emploi, leurs importations en provenance des États-Unis, et leurs exportations vers les États-Unis. Il nous donne ensuite six type de ratios : le rapport des actifs aux ventes, le produit brut par travailleur (en dollars É.-U.), le rapport des revenus nets d'opération aux actifs, les importations et les exportations (en provenance et vers les États-Unis) par rapport aux ventes, et le rapport des dépenses en R-D aux ventes. Précisons que dans les différentes activités des multinationales à l'étranger, la part du Canada a, d'une façon générale, tendance à diminuer. Il est à cet égard particulièrement intéressant de regarder les chiffres de l'emploi. En 1989, les filiales américaines au Canada employaient 903 500 personnes. En 1996, le nombre était tombé à 832 600. En 1997, le nombre des emplois, en hausse de 26 000 par rapport à 1996, était de 858 300. Autrement dit, entre 1989 et 1997, le nombre d'emplois dans les filiales américaines au Canada a enregistré une baisse significative, de 45 200 emplois. Parallèlement, pour les mêmes années, le nombre d'emplois est passé, au Mexique, de 328 000 à 530 700, soit un gain de 202 700 emplois. Le nombre d'emplois a aussi augmenté en 1997 par rapport à 1996, mais de manière plus forte qu'au Canada : 29 200 emplois. Le poids du Canada dans les activités des multinationales à l'étranger reste malgré tout extrêmement important. Comme nous l'avons vu précédemment à propos du commerce, le Canada est pour les États-Unis un partenaire commercial majeur, stratégique en fait.

Les différents ratios du tableau 22 donnent plusieurs informations intéressantes. Tout d'abord, le commerce des filiales canadiennes avec les États-Unis uniquement représente près du tiers des ventes des filiales, un pourcentage toutefois inférieur à ceux que l'on observe pour le Mexique : près de 50 % dans le cas des exportations, et un peu plus de 43 % dans celui des importations. Le rapport des actifs au vente, un indicateur de roulement du capital, est relativement peu élevé au Canada, 1,1 contre 1,5 en moyenne, mais plus élevé qu'au Mexique : 0,7. La rentabilité des filiales au Canada se compare avantageusement à celle des filiales en Europe ; elle est plus faible par contre que celle que l'on retrouve au Mexique, au Brésil, ou au Costa Rica par exemple. Enfin, on notera que le produit brut par travailleur est de beaucoup plus faible au Canada qu'en Europe, voire dans certains pays d'Amérique latine comme le Brésil, l'Argentine ou le Chili. Il est par contre 3 fois plus élevé qu'au Mexique. En somme, il ressort de ceci que les filiales américaines au Canada se situent assez bien dans la moyenne en ce qui concerne la rentabilité, la

productivité, et la rotation du capital, mais par contre, que d'autres pays du continent, le Mexique en particulier, présentent des avantages indéniables, à commencer sur le plan de la rentabilité.

Tableau 22 : Opérations des multinationales américaines à l'étranger
répartition géographique des activités et ratios d'opération, 1997

	Actifs	Ventes total	Ventes biens	Produit brut	Emploi	Importations	Exportations
(en % du total)							
Total	100	100	100	100	100	100	100
Canada	9,0	12,6	13,1	11,1	13,2	32,7	40,5
Am. Lat./Car.	12,3	10,8	10,7	11,7	18,8	16,7	21,4
Brésil	2,3	3,0	3,2	4,5	4,6	2,0	1,6
Mexique	1,4	2,8	3,2	2,3	8,1	10,9	15,8
Argentine	0,9	1,0	1,1	1,3	1,2	0,7	0,1
Chili	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,3	0,3
Venezuela	0,3	0,5	0,4	0,5	1,1	0,7	0,1
Colombie	0,3	0,4	0,5	0,5	0,7	0,4	0,1
Costa Rica	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,5
Équateur	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0	0,2
Total, hém..	21,3	23,4	23,8	22,7	32,0	49,4	61,9
Europe	60,1	54,7	54,5	57,3	45,8	26,4	16,0
Afrique	1,0	1,4	1,2	1,7	1,7	0,3	1,6
M-O	0,5	0,5	0,4	0,8	0,7	0,2	0,4
Asie-Pac.	16,6	20,0	20,1	17,1	19,7	23,6	20,1
	Actifs/ Ventes (en %)	Produit brut/ Travailleur (en \$ É.-U.)	Revenu net / Actifs (en %)	Importations / Ventes (en %)	Exportations/ Ventes (en %)	R.-D./ Ventes (en %)	
Total	1,5	79582	4,6	12,5	10,0	0,85	
Canada	1,1	67056	4,6	31,4	31,0	0,84	
Am. Lat./Car.	1,7	49287	6,3	19,5	20,0	0,37	
Brésil	1,1	78398	6,2	8,1	5,0	0,83	
Mexique	0,7	22629	9,4	43,1	49,7	0,25	
Argentine	1,3	83379	3,9	8,4	0,9	0,23	
Chili	1,7	70050	6,3	8,5	5,9	0,09	
Venezuela	1,0	40577	7,8	20,6	1,4	0,15	
Colombie	0,9	56637	6,6	9,3	1,7	0,15	
Costa Rica	1,3	21518	10,3	8,8	35,5	0,18	
Équateur	1,0	21636	0,4	8,4	25,0	0,08	
Total, hém..	1,3	56593	5,6	26,0	26,1	0,63	
Europe	1,6	99646	4,2	6,1	3,0	1,05	
Afrique	1,1	81722	6,6	3,4	12,8	0,13	
M-O	1,6	100746	7,0	7,1	9,7	2,94	
Asie-Pac.	1,2	69178,7	4,9	14,7	10,0	0,6	

Sources : Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, septembre 1998 ; juillet 1999. Calculs de l'auteur.

CONCLUSION

Nous avons posé au début de cette étude cinq questions :

- Comment se compare le Canada par rapport aux pays du continent, en matière d'ouverture sur l'extérieur et en ce qui concerne la transnationalisation de son économie ?
- L'accord de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique a-t-il été l'occasion pour le Canada de diversifier davantage son économie, de même que ses échanges commerciaux, et de se tourner davantage vers le reste du continent, sinon vers le monde, comme cela était l'objectif recherché au moment de sa signature ?
- Observe-t-on une tendance à la régionalisation des échanges et des investissements dans les Amériques en général, et dans les différents groupements régionaux en particulier ?
- Quelle importance prend le commerce intra-firme dans le commerce dans les Amériques, et quelle place occupe le Canada dans les réseaux d'activité des transnationales ?
- Les États-Unis et les entreprises américaines en particulier, ont-ils renforcé ou non, et si oui dans quelle proportion, la position centrale qu'ils occupent dans les Amériques, tant au chapitre du commerce qu'au chapitre de l'investissement ?

Pour chacune de ces questions, notre étude fait ressortir des réponses relativement claires. L'ouverture du Canada sur le monde s'est notablement accentuée durant les années 1990, mais avec elle aussi, sa dépendance envers les États-Unis. Dans les débats qui ont entouré les négociations commerciales avec les États-Unis, trois arguments ont largement été invoqués : l'accès élargi et plus sécuritaire au marché américain devait à la fois consolider la croissance de l'économie canadienne dans l'avenir, permettre à l'industrie canadienne de se diversifier et de gagner en efficacité, et faire de ce marché le tremplin qui devait permettre aux entreprises canadiennes de mieux s'intégrer dans l'économie mondiale.

Les données montrent que les échanges avec les États-Unis ont considérablement progressé, ce qui n'a pas été sans effets sur la croissance de l'économie canadienne tout au long de ces années, et ce, même si à ce chapitre, comme au chapitre de la création d'emplois, la performance de l'économie canadienne reste en deçà de celle de l'économie américaine. Les résultats de notre étude montrent également que l'économie canadienne, son industrie en particulier, connaît d'importantes mutations, mais celles-ci sont lentes à faire sentir leurs effets, et, d'une façon générale, ce sont surtout les produits à moyenne technologie qui ont le plus profité de la croissance des échanges commerciaux avec notre voisin. L'ALENA a manifestement créé un environnement extrêmement favorable au développement de ces échanges ; il a surtout donné confiance aux entreprises canadiennes quant à leur capacité de pénétrer le marché américain. On peut toutefois se demander si la faible valeur du dollar canadien, en stimulant les exportations, n'a pour effet pervers de surévaluer la capacité concurrentielle des entreprises canadiennes. Par contre l'argument du tremplin semble faire long feu. Les échanges commerciaux avec les États-Unis sont très largement excédentaires, mais, en contrepartie, ils sont de plus en plus dépendants d'un seul marché. Les entreprises étrangères, américaines principalement, ont aussi accru leur présence dans l'économie canadienne, au chapitre du contrôle des actifs comme au chapitre des parts de marché. La dépendance canadienne envers les États-Unis s'est aussi accentuée en matière

d'investissements de portefeuille. En ce qui a trait aux investissements directs par contre, les investissements croisés entre les deux pays restent importants, mais on dénote deux tendances : une marginalisation grandissante du Canada comme destination des investissements américains à l'étranger d'une part, et une plus grande diversification géographique que par le passé des investissements canadiens à l'étranger.

Deux accords régionaux sont, dans les Amériques, une réussite, à la fois sur le plan du développement des échanges intra-régionaux et des investissements croisés : l'ALENA et le MERCOSUR. Dans le cas des autres accords régionaux, si on constate une certaine croissance de ces échanges, ceux-ci sont, le plus souvent, davantage bilatéraux que plurilatéraux. De même, est-ce avec beaucoup de difficultés que les pays impliqués tentent à travers ceux-ci de diversifier davantage la structure de leur commerce et créer entre eux des liens de complémentarité. Le commerce intra-régional apparaît également extrêmement sensible aux chocs extérieurs, qu'il s'agisse de changements de conjoncture ou de politiques.

Le commerce intra-firme est une réalité forte dans les Amériques, particulièrement là où les échanges commerciaux entre pays voisins sont importants et la présence des entreprises étrangères, marquée. Sur ce plan, les relations commerciales entre les États-Unis, le Canada, le Mexique se démarquent nettement. La plus grande partie du commerce passe par les transnationales, et une proportion importante de ce commerce est intra-firme. À eux deux, le Canada et le Mexique concentrent plus de 43 % de toutes les exportations et plus de 56 % de toutes les importations des États-Unis qui passent par les filiales de leurs entreprises à l'étranger. Par ailleurs, s'il apparaît que les entreprises canadiennes tendent à s'adapter au nouveau contexte engendré dans les Amériques par les réformes libérales d'une part, et par la perspective de voir se mettre en place sur le continent un marché unique d'autre part, il apparaît avant tout que ce sont les entreprises américaines qui semblent, pour le moment du moins, tirer le mieux leur épingle du jeu. Centre de gravité de l'économie mondiale, l'économie américaine est également, et plus que jamais, le véritable centre de gravité de l'économie continentale. Avec le résultat qu'à travers les restructurations et la réorganisation des activités, non seulement l'intégration économique du continent gagne en profondeur, mais également commence à émerger une nouvelle architecture économique, et surtout un nouvel agencement des économies nationales les unes vis-à-vis des autres. Notre étude montre que le Canada dispose de nombreux atouts dans ce nouveau contexte, mais également que son statut de partenaire commercial privilégié des États-Unis sur le continent commence à être remis en question au profit de nouveaux joueurs, le Mexique et le Brésil en particulier.