

## **Les relations économiques trilatérales en Amérique du Nord**

ADRIENNE WARREN

Le dixième anniversaire de l'ALENA semble un moment opportun pour réévaluer les succès et les échecs de cet accord. En effet, presque toutes les restrictions au commerce ont été éliminées. De plus, il s'est écoulé suffisamment de temps pour établir un compte rendu fiable de l'impact de l'accord sur les trois pays parties. Dans le cas des États-Unis d'Amérique (EUA) et du Canada, l'évolution en cours remonte à la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) en 1988, tandis que l'intégration du Mexique, avec son identité culturelle et économique distincte, a sans doute ajouté une nouvelle dimension à cette évolution.

Étant donné l'ampleur des négociations en cours portant sur la libéralisation des échanges, il est essentiel d'avoir une bonne compréhension de l'environnement économique à l'intérieur duquel ces négociations se déroulent afin de prévoir les effets éventuels d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) négociée entre 34 pays. Bien qu'il y ait de nombreux avantages à établir une zone commerciale plus vaste dans un contexte multilatéral au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'échec des pourparlers à Cancún, en septembre 2003, met en lumière les obstacles importants auxquels un accord aussi ambitieux fait face. Pour cette raison, on peut penser qu'un partenariat continental devrait constituer le « passage obligé » le plus probable dans un contexte commercial nord-américain en constante évolution.

Au cours des deux dernières années, nous avons assisté, pour la première fois en deux décennies, à un ralentissement économique mondial et à une réduction du volume d'échanges, à un accroissement du protectionnisme, à l'expression de nouvelles inquiétudes concernant la sécurité et

à d'importantes fluctuations des monnaies. Dans de telles conditions, il est fort probable que l'ALENA n'aurait pas été interprété de la même façon si l'évaluation en avait été faite durant la période de boom économique de la fin des années 90.

De toute évidence, il y a de nombreux aspects sociaux et politiques à traiter concernant les relations commerciales en Amérique du Nord. Nous laissons cette tâche difficile aux autres auteurs de ce collectif. Nous proposons plutôt une analyse purement statistique de l'impact de l'accord dans quatre domaines : les échanges de biens, les échanges de services, l'investissement direct étranger (IDE) et les dynamiques régionales. Cette démarche pourra sans doute permettre de soulever quelques questions au sein de débats plus larges concernant notre avenir. En attendant, les conclusions générales proposées sont les suivantes : 1) le volume des échanges de biens et services a considérablement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA ; 2) en revanche, si les échanges intra-régionaux de biens croissent, ce n'est pas le cas pour les services et l'investissement direct étranger ; 3) les échanges de biens de même nature, semblables ou comparables, sont devenus beaucoup plus importants ; 4) le Mexique est devenu une force en croissance en Amérique du Nord ; 5) certaines régions à l'intérieur des pays ont davantage bénéficié de l'accord que d'autres ; et enfin 6) chaque partenaire doit faire face à une concurrence de plus en plus forte vis-à-vis des producteurs opérant avec des prix encore plus bas en Asie et en Amérique latine.

### **Les échanges de biens en Amérique du Nord**

Conformément aux prédictions de ses défenseurs, l'ALENA a eu un impact considérable sur le volume du commerce entre les trois pays. Les exportations de marchandises nord-américaines ont augmenté de 6% par an en moyenne depuis que l'accord est entré en vigueur. De plus, on note un taux de croissance comparable à celui des pays d'Asie du Sud-Est et des économies émergentes d'Amérique latine, à part le Mexique, et, enfin, une performance meilleure que celle de l'Europe ou du Japon. Ainsi, l'Amérique du Nord est parvenue à maintenir sa part des exportations mondiales aux alentours de 17% au cours de la dernière décennie, tandis que les autres économies développées ont plutôt eu tendance à perdre du terrain face aux productions à plus faibles coûts.

Mais l'impact le plus important s'est fait sentir au niveau de la circulation des marchandises. Les exportations de biens à l'intérieur de l'espace ALENA ont augmenté au rythme de 8 % par année depuis 1994, soit plus de deux fois le taux de croissance des exportations à l'extérieur de l'espace en question. Les exportations intra-ALENA ont compté pour 56 % des exportations nord-américaines totales en 2002, soit une augmentation de 10 % par rapport aux niveaux précédents. La concentration plus élevée du commerce sur le continent reflète une tendance mondiale à former de grands blocs commerciaux en Europe, en Asie et en Amérique latine.

Un aspect frappant de la composition des échanges de biens en Amérique du Nord est la croissance rapide des échanges de biens similaires. Ceci a permis aux compagnies de bénéficier d'économies d'échelle et d'une spécialisation verticale de la production ainsi que de la mise en valeur des points forts de leurs produits. Ces liens intra-industriels sont devenus de plus en plus importants dans le secteur de l'équipement de bureau et des télécommunications, ainsi que dans celui de l'automobile. Ces deux secteurs ont bénéficié de taux d'exportation supérieurs à la moyenne tout au long de la dernière décennie et, dans les deux cas, la part de l'Amérique du Nord sur le marché mondial s'est accrue.

Parmi les trois économies nord-américaines, le Mexique a connu, et de loin, la plus grande croissance en accaparant une part grandissante du volume d'exportation de marchandises sur l'immense marché des EUA. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, la part du Mexique dans les importations américaines a doublé pour atteindre près de 12 %, tandis que la part canadienne est restée stable aux alentours de 18-19 %. Une simple extrapolation de cette tendance devrait permettre au Mexique de dépasser le Canada en tant que partenaire économique principal des EUA d'ici une décennie. En attendant, le Canada a su conserver son rang du plus important fournisseur de produits sur le marché des EUA, tandis que plusieurs autres pays, notamment le Japon, ont perdu du terrain.

Les gains du Mexique sur le marché des EUA sont assez diversifiés. Le Canada et le Mexique sont en concurrence sur des produits similaires, comme l'équipement de transport, l'électronique et l'industrie de la machinerie. Par ailleurs, le Canada n'a dépassé le Mexique que dans quelques grands groupes industriels, la plupart d'entre eux fondés sur des ressources. Ainsi, les biens manufacturés représentaient 89 % des exportations mexicaines en 2002 alors qu'ils n'en

représentaient que 82 % en 1993, ce qui constitue une nette augmentation. La part des biens manufacturés dans les exportations canadiennes est, pour sa part, restée stable à 83 %. La présence de ressources explique la part à peu près égale des exportations des deux pays avant l'ALENA, mais elle est maintenant un peu plus importante pour le Canada.

L'extension des échanges de marchandises à la grandeur des Amériques devrait s'avérer relativement facile à atteindre puisqu'une bonne partie du chemin a déjà été accomplie, non seulement grâce à l'ALENA, mais grâce surtout à d'autres accords bilatéraux et régionaux. Si nous nous fions à l'expérience acquise avec l'ALENA, cette extension aura sans doute pour effet de produire davantage de gains d'exportations pour les pays concernés et de concentrer le commerce à l'intérieur de la région dans son ensemble.

Bien que la valeur des exportations nord-américaines vers l'Amérique centrale et du Sud soit encore relativement modeste, ce marché est celui qui croît le plus rapidement. En revanche, étant donné la présence dans ces pays de producteurs opérant à coûts très faibles, le Canada et le Mexique feront face à une forte concurrence sur les marchés d'importations des EUA. Bien qu'il sera difficile pour le Canada de maintenir sa grande part du marché américain, il devrait s'en tirer mieux que les économies développées qui ne sont pas Parties à l'accord. Le défi le plus important sera sans doute de mieux promouvoir la production de produits manufacturés à haute valeur ajoutée, faute de quoi le pays devra compter encore davantage sur le secteur des ressources naturelles pour maintenir sa présence sur les marchés d'exportations.

Le resserrement des liens commerciaux exigera des dépenses de restructuration à court-terme, puisque les firmes inefficaces se trouveront consolidées. Les coûts de cet ajustement seraient moindres cette fois-ci étant donné le volume réduit des échanges impliqués au départ. Le fait d'exposer les entreprises nationales à une concurrence plus vive devrait avoir des retombées positives, puisque cela exigera des investissements productifs, tout en leur procurant des débouchés sûrs et en leur permettant de faire des économies d'échelle. De plus, la croissance de la productivité du travail et les gains salariaux ont tendance à être plus forts dans le secteur des exportations à cause d'une intensité capitaliste plus élevée et d'une plus grande spécialisation des produits.

## **Les échanges de services en Amérique du Nord**

Les échanges de services en Amérique du Nord ont aussi augmenté de manière importante sous l'ALENA, bien qu'ils n'aient pas tout à fait atteint le niveau des échanges en matière de biens. Ainsi, les exportations de services en Amérique du Nord ont connu une croissance annuelle de 5 % entre 1994 et 2002, comparativement au taux annuel de 6 % des exportations de marchandises. Au niveau mondial, les taux de croissance des échanges de services et des échanges de biens sont comparables, ce qui démontre que l'espace nord-américain tire de l'arrière dans ce secteur important.

La lenteur de la croissance du commerce des services à l'intérieur de la région reflète le fait que l'ALENA a maintenu des barrières à la circulation dans plusieurs industries des services, alors que l'accord a éliminé les tarifs sur la quasi totalité des biens, à l'exception de quelques produits agricoles soumis à la gestion de l'offre. Cependant, l'ALENA couvre davantage de services que ne le faisait l'ALE, comme le transport terrestre et les services aériens spécialisés, tout en étendant la couverture des marchés publics. Pourtant, de nombreux autres secteurs sont exclus, entre autres, le secteur des télécommunications, les services judiciaires, les services médicaux et les services de garderie, ainsi que les services fournis par les gouvernements, tels que les services de santé et d'éducation. Certaines industries de services ne se prêtent tout simplement pas à la concurrence étrangère.

Contrairement au commerce des marchandises, le commerce nord-américain des services est géographiquement diversifié. Par exemple, seulement 60 % des exportations canadiennes de services sont destinées au marché des EUA, tandis que 90 % des exportations de biens le sont. En fait, la tendance vers une plus grande intégration régionale des échanges de biens en Amérique du Nord ne se vérifie pas dans les échanges de services. Ainsi, la part des exportations intra-ALENA de services n'était que de 22 % des exportations totales de services en Amérique du Nord en 2002, c'est-à-dire un peu moins que les niveaux d'avant 1994. Par ailleurs, comme pour les exportations de marchandises, les marchés d'exportations des services qui ont les taux de croissance les plus élevés sont ceux des pays en développement d'Amérique latine et de l'Asie.

En Amérique du Nord, la part des services dans les exportations totales varie considérablement d'un pays à

l'autre. Ainsi, les services comptent pour 28 % des recettes des exportations des EUA, mais pour seulement 13 % des recettes canadiennes et pour à peine 7 % des recettes mexicaines. Par ailleurs, au niveau mondial, le Canada et le Mexique occupent un rang assez bas en termes d'exportations de services, puisque ces derniers ne représentent que 20 % de leurs exportations totales. Bien sûr, ce genre de calcul ne fournit tout au plus qu'une mesure assez grossière de la compétitivité à l'échelle internationale ou de la valeur ajoutée, puisque celle-ci ne rend pas compte de la composition de ces exportations. Néanmoins, le calcul a l'avantage de mettre en lumière le *leadership* des EUA dans la fourniture de services et laisse envisager la possibilité de la diversification des exportations canadiennes et mexicaines.

Concernant la composition des exportations de services en Amérique du Nord, les services commerciaux (financiers, architecturaux, de génie, d'audiovisuels, de même que la recherche et développement) ont de loin le taux de croissance le plus élevé, tant au niveau mondial que nord-américain. Les services commerciaux comptent pour à peu près 50 % des revenus du secteur des services au Canada et aux EUA, mais pour moins de 20 % au Mexique où le tourisme demeure, et de loin, la source principale de revenus.

La promotion des échanges de services est une tendance naturelle dans le processus à long-terme de l'intégration économique à l'échelle continentale et internationale. Même une ZLEA axée sur le commerce des biens devrait conduire à une expansion des échanges de services. Mais, à moins d'incorporer d'une façon plus agressive le secteur des services dans de futures négociations, la région risque de perdre beaucoup de terrain dans un domaine d'activité qui, à l'échelle globale, représente une très grande part des industries à forte concentration d'expertise et à hauts niveaux de salaires. Des politiques ou des mesures incitatives qui encouragent l'expansion de petites et moyennes entreprises (PME) de part et d'autre des frontières pourraient aider, puisque les exportateurs de services sont plus susceptibles d'être des PME que les producteurs de produits. Cependant, en dernière analyse, les obstacles à une intégration plus forte en matière de services, tels que les difficultés liées à l'accréditation dans des juridictions étrangères, les obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre, la langue, les différences culturelles et juridiques et les inquiétudes concernant la perte de souveraineté nationale, demeureront plus importants que les obstacles à l'intégration en matière d'échanges de biens.

Une fois la ZLEA entrée en vigueur, les EUA conserveraient très certainement le premier rang en tant qu'exportateurs de services, mais la marge de manoeuvre du Canada et du Mexique croîtrait également. Le Canada a un avantage concurrentiel comparé aux autres pays des Amériques grâce à sa population active éduquée et qualifiée, et à son secteur de services commerciaux bien développé. La langue et des ressemblances culturelles entre les EUA et le Canada portent à croire que les EUA demeureront le marché d'importation le plus important pour le Canada. Par contre, ce dernier devrait aussi se tourner vers la demande de services des économies émergentes, une demande sans doute plus réduite mais en croissance rapide. Le Mexique, quant à lui, pourrait bénéficier de l'expansion des échanges de services avec les pays hispanophones au Sud. Notamment une poussée vers la production de services commerciaux pourrait contribuer à atténuer la forte dépendance de ce pays au tourisme, secteur dont le taux de croissance est plus faible et au sein duquel les salaires sont plus bas.

L'importance d'avoir un marché d'exportation de services hautement compétitif apparaîtra sans doute avec plus d'évidence au fur et à mesure que la concurrence s'intensifiera dans le secteur des marchandises. Les exportateurs nord-américains font déjà face à une concurrence féroce de la part de fabricants à faibles coûts dans une panoplie d'industries de biens, incluant les textiles, l'électronique et les véhicules à moteur. Cette concurrence est encore la plus marquée dans le cas de la Chine, dont la part dans le commerce mondial et l'investissement international, depuis son entrée à l'OMC, a augmenté de manière prononcée au cours des dernières années. En 2001, la Chine a déclassé le Canada et elle occupe désormais le quatrième rang en termes d'exportations de biens à l'échelle mondiale, (excluant le commerce intra-UE). En fait, sa part dans les importations des EUA a augmenté à un tel rythme durant les dernières années, qu'avec 11 % en 2002, elle était presque à égalité de celle du Mexique.

En plus d'accroître la diversité régionale et industrielle, l'expansion du commerce des services pourrait aussi contribuer à la stabilité économique. En général, les exportations de marchandises, (ou le secteur des biens dans son ensemble) sont davantage affectées par suite d'un fléchissement de l'économie que ne le sont les services, parce qu'elles sont frappées beaucoup plus durement et rapidement par la surcapacité et les variations de prix. C'est ce qui s'est produit durant le ralentissement économique des dernières années en Amérique du Nord, alors que les revenus des

services plafonnaient et que ceux des exportations de biens chutaient de près de 10%.

### **L'investissement direct étranger (IDE)**

Les liens nord-américains en matière d'investissement direct ont été considérablement renforcés depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les stocks d'IDE de la région ont augmenté à raison d'un taux annuel de 12 % entre 1994 et 2002, soit le double de l'augmentation du revenu des exportations de biens ou de services. À eux trois, le Canada, les EUA et le Mexique accaparent le quart du stock mondial total d'IDE. La croissance des investissements a été poussée par un nombre record (et toujours croissant) de fusions et d'acquisitions d'entreprises. La plupart d'entre elles ont été des fusions et des acquisitions horizontales, c'est-à-dire entre entreprises appartenant à une même industrie. Ces investissements ont été consentis à des fins d'économies d'échelle ; ils ont permis de faire des gains de spécialisation et ils ont favorisé les synergies sur le plan technologique. Le déclin de la part du secteur primaire et celui des industries à main-d'œuvre intensive dans les investissements transfrontières laissent croire que les moteurs traditionnels de l'IDE, comme les richesses naturelles et la main-d'œuvre « bon marché », jouent un rôle moins important.

C'est l'investissement direct bilatéral entre les trois partenaires de l'ALENA qui compte pour la plus grande part de la croissance de l'IDE. Le stock d'investissement direct à l'intérieur des frontières de l'Amérique du Nord a atteint 240 milliards de dollars américains en 2002, soit deux fois son niveau d'avant 1994. Mais, comme ce fut le cas pour le commerce des services, le taux moyen de croissance de l'IDE intra-ALENA n'a été que de 11 % par année, alors qu'il s'établissait à 13 % à l'extérieur de la zone ALENA. Ceci a eu pour effet que la concentration des stocks d'IDE à l'intérieur de la région est tombée de 23 % en 1993 à 20 % en 2002.

En général, les IDE et les flux commerciaux sont complémentaires, essentiellement parce que l'investissement direct favorise le commerce intrafirme. Par ailleurs, la libéralisation commerciale et l'intégration régionale encouragent l'IDE en intensifiant la concurrence et en provoquant la restructuration et la consolidation des entreprises. Dans de nombreux cas, par contre, la réduction des barrières tarifaires pourrait réduire l'incitation des



étrangers à investir en réduisant l'attrait d'une implantation géographique pour accéder au marché local.

Les EUA sont, de loin, le plus grand bénéficiaire de l'investissement de capital étranger à l'intérieur de l'Amérique du Nord. En 2002, 78 % des 1 700 milliards de dollars de stocks d'IDE nord-américain étaient situés aux EUA, un niveau comparable à celui qui prévalait avant l'ALENA. Les EUA ont toujours été un lieu de prédilection de l'IDE, en partie à cause de leurs marchés déréglementés. De plus, le long boom économique et boursier des années 90 a exercé un attrait important sur les flux de capitaux.

Grâce aux efforts consentis en matière de déréglementation et de privatisation, le Mexique a connu une croissance rapide de l'IDE au cours des dernières années. Son stock d'IDE a atteint le chiffre record de 154 milliards de dollars en 2002, soit presque 10 % du total de la région et le double de sa part avant l'ALENA. Bien que les EUA demeurent le plus grand investisseur au Mexique, ce sont surtout les IDE provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord qui ont augmenté. Ce qui laisse croire que cet accroissement serait lié à des facteurs qui ne sont pas directement imputables à l'ALENA.

En termes relatifs, le Canada perd du terrain face aux EUA et au Mexique en tant que destination pour les IDE, même s'il continue d'attirer d'importants flux de capitaux. La part canadienne des IDE nord-américains est tombée de 18 % en 1993 à 13 % en 2002 (221 milliards de dollars). Ceci reflète en grande partie le déclin de l'IDE des EUA, mais le Canada reçoit aussi une part moins importante des IDE nonaméricains en Amérique du Nord.

Comme c'est le cas pour les échanges de biens et de services, la concurrence mondiale pour attirer les investissements directs s'intensifie, et les marchés qui ont la plus grande croissance sont l'Asie et l'Amérique latine. En 2002, la Chine est devenue le plus grand pays d'accueil mondial, attirant un flux record de 53 milliards de dollars, bien que son stock d'investissement demeure encore faible.

La ZLEA, en intégrant et en élargissant l'aire d'application des dispositions de l'ALENA concernant l'investissement, ferait augmenter encore davantage le volume d'IDE à l'intérieur de la région, mais pas nécessairement sa concentration. Si on se fie aux tendances de la dernière décennie, les grands gagnants en termes de parts du marché seraient sans doute les pays en développement des

Amériques. Le Canada, tout comme les EUA, seraient les joueurs-clés qui fourniraient ces nouveaux investissements et ils deviendraient vraisemblablement des exportateurs nets d'IDE de plus en plus importants. Cependant, il leur faudra peut-être adopter des politiques nationales plus agressives pour attirer les investissements étrangers sur leur propre territoire.

Comme pour le commerce, le renforcement des liens d'investissement procure des gains en matière d'économie d'échelle et de spécialisation. L'investissement représente une source importante de transferts de technologie, de compétences et de financement de capital. Bien sûr, il est essentiel d'attirer des investissements de haute qualité, (c'est-à-dire des entreprises disposant de hautes technologies et d'expertises, ayant de solides liens à l'intérieur de l'économie nationale, ou ayant une forte propension à exporter), tout comme il est important de développer des secteurs d'exportation à haute valeur ajoutée.

### **Les dimensions régionales du commerce nord-américain**

L'accroissement de l'intégration continentale a également eu un effet remarquable sur la configuration régionale des échanges commerciaux, de la production et de l'investissement en Amérique du Nord. La décision d'un exportateur concernant l'emplacement de son entreprise est influencée par un grand nombre de facteurs, dont l'avantage comparé, la disponibilité de ressources naturelles, la proximité géographique avec ses acheteurs et ses fournisseurs potentiels, ainsi que l'existence d'accords sous-régionaux ou de mesures incitatives à l'investissement.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, toutes les provinces du Canada ont connu une forte augmentation de leurs exportations, mais la croissance la plus impressionnante vient des provinces des Prairies et des Maritimes. La croissance des exportations dans les Prairies et le Canada atlantique était en moyenne de 10 % par année entre 1994 et 2002, c'est-à-dire un peu plus que la moyenne de 9 % du centre du pays et le double du taux de 5 % de la Colombie-Britannique. Ces deux régions ont fait de nombreux gains sur le marché américain grâce aux prix en hausse et à la demande toujours croissante de l'énergie. Les provinces des Prairies ont aussi fait des gains sur le marché mexicain, en particulier dans l'industrie agro-alimentaire. En 2002, elles ont accaparé plus du tiers des exportations totales du Canada vers le Mexique.

La raison principale de ce succès est imputable aux accords de coopération dans le secteur privé, ainsi qu'entre gouvernements régionaux dans les deux pays.

Aux États-Unis, les États du Sud et de l'Ouest ont été les principaux gagnants de l'ALENA. Les exportations du Sud-Est, du Sud-Ouest et des Montagnes Rocheuses ont augmenté à un taux annuel de 9 % entre 1994 et 2002, comparativement à une moyenne annuelle de 6 % dans les cinq autres régions. Durant cette période, la part des trois régions dans le total des exportations américaines vers des destinations nord-américaines a augmenté de 6 points de pourcentage pour atteindre 40 %. Leur avance reflète leur prépondérance dans le secteur manufacturier de haute-technologie et, de plus en plus, dans celui de l'automobile. Cette dernière industrie profite aussi de mesures incitatives directes adoptées par les gouvernements.

Malgré la plus grande liberté de mouvement induite par l'ALENA, la proximité par rapport à la frontière des EUA est toujours aussi importante. En 2002, 53 % des exportations des EUA vers le Canada venaient des 16 États qui longent soit la frontière américano-canadienne soit les Grands Lacs. La part des exportations américaines vers le Mexique provenant des quatre États du Sud qui longent la frontière est encore plus importante, soit 66 %. Des mesures incitatives importantes favorisant l'implantation des immobilisations de production près des frontières sont toujours en place, essentiellement parce que le transport est toujours un élément très important dans les coûts de production. Sans doute, et de manière plus significative, l'augmentation constante du commerce intrafirme en Amérique du Nord favorise l'expansion d'un nombre croissant de grappes industrielles le long de la frontière des EUA.

Au Canada, par contre, ces mesures incitatives paraissent avoir diminué au cours des dernières années. Le commerce avec des États non-frontaliers a connu un taux de croissance moyen de 7 % annuellement depuis 1994, plus rapide que le taux de 5 % avec les États frontaliers. En 1988, tout juste avant l'ALE, les États frontaliers comptaient pour 62 % du commerce américano-canadien, presque 10 % de plus qu'aujourd'hui. La part des flux commerciaux originaires des États frontaliers EUA-Mexique est demeurée plus stable et pourrait refléter le rôle spécial des *maquiladoras* qui produisent presque la moitié des exportations du Mexique. Bien que les règles d'origine concernant les ventes des produits issus des *maquiladoras* sur le marché interne aient été essentiellement

éliminées, la majeure partie de la production est toujours destinée au marché américain. Avant la mise en place des règles d'origine prévues à l'ALENA en 2001 et afin d'éviter l'imposition de droits de douanes sur les intrants des produits vendus directement sur le marché mexicain, il y avait de fortes incitations pour que les manufacturiers mexicains s'installent près de la frontière.

L'importance continue des échanges frontaliers met en relief un obstacle important pour les exportateurs canadiens qui cherchent à élargir leurs exportations vers le Mexique, ou pour les exportateurs canadiens et américains qui portent leur regard vers l'Amérique centrale et du Sud. Les flux des échanges entre le Canada et le Mexique ont augmenté de manière importante sous l'ALENA, mais la part de chacun dans l'économie totale de l'autre reste minuscule. Moins de 1 % des exportations canadiennes en 2002 étaient destinées au Mexique, une situation qui n'a pas essentiellement changé depuis la mise en place de l'ALENA, tandis que les exportations des EUA ont presque doublé à 14 %.

Advenant l'instauration de la ZLEA, le Mexique conserverait l'avantage d'être à la frontière des États des EUA qui connaissent les plus hauts taux de croissance et gagnerait du fait d'être un point d'accès vers le Sud et le reste de l'Amérique latine. Bien que le Canada soit la plus importante destination pour les exportations de 39 des États américains, le Mexique est le premier marché d'exportation pour trois d'entre eux, l'Arizona, la Californie et le Texas, tout en occupant le deuxième rang après le Canada dans deux autres, le Nouveau-Mexique et la Louisiane. Le Canada, et peut-être les EUA, devront cibler certains pays de manière plus agressive, comme l'a fait la province de l'Alberta, afin de ne pas perdre de parts de marché. Ceci laisse entendre que la concurrence deviendra plus intense à l'intérieur des pays autant qu'entre eux. Un autre résultat possible du raffermissement des liens commerciaux pourrait être la création d'un plus grand nombre de grappes industrielles régionales basées sur des économies d'échelle et sur la spécialisation le long des frontières entre les pays.

## **Conclusion**

Lorsqu'on suit l'évolution du commerce et de l'investissement en Amérique du Nord tout au long de la dernière décennie, on s'aperçoit que le paysage économique s'est transformé de manière significative. De manière

générale, les impacts directs de l'ALENA en matière d'échanges et d'investissements ont été importants et, dans l'ensemble, positifs, mais les coûts et les bénéfices ont été partagés de façon asymétrique. Le Mexique a gagné le plus en termes de parts de marché, mais on s'attendait à cela étant donné le partenariat commercial qui existait déjà de longue date entre les EUA et le Canada. Globalement, la région s'est révélée être un leader dans l'expansion rapide du commerce et de l'investissement au niveau mondial et paraît avoir renforcé sa position concurrentielle.

À l'heure actuelle, l'établissement d'une ZLEA constitue l'étape suivante dans cette progression. Ce qui risque d'être d'autant plus facile à réaliser, tout au moins concernant les échanges de biens, car les barrières tarifaires ont été considérablement réduites en vertu de l'ALENA et des autres accords bilatéraux et régionaux, à l'exception des secteurs qui ont toujours été litigieux historiquement, comme l'agriculture. En effet, les débats sur ce front sont déjà bien articulés et documentés. Bien qu'une entente sur une série de règlements continentaux portant sur les échanges de services et sur les investissements soit plus difficile à négocier étant donné les différences réglementaires, les préoccupations concernant la sécurité nationale et les objectifs de politiques nationales, l'objectif fondamental ne devrait pas être abandonné. Notre propre réévaluation de l'ALENA tend à suggérer que la région dans son ensemble, bénéficierait d'une intégration approfondie sur les trois fronts. Plus significativement, les pays membres gagneraient un accès sûr au plus grand bloc économique régional du monde, dans un contexte caractérisé par l'accentuation de la concurrence à l'échelle internationale.