

*Ajustement de la main-d'oeuvre*

L'Accord est sensible au besoin des entreprises et des travailleurs de s'adapter aux nouvelles possibilités qu'offre la concurrence. La période de transition, ainsi que les dispositions permettant à chaque pays d'instaurer des mesures de sauvegarde d'urgence et des mesures temporaires de retour au droit NPF, donnent à chaque gouvernement la marge de manoeuvre voulue pour mettre en place des mesures qui assureront une adaptation harmonieuse.

*Le Canada sera mieux en mesure de concurrencer le Mexique dans le cadre de l'ALENA qu'en dehors de celui-ci. Notre analyse montre que, si les coûts de la main-d'oeuvre représentent au Canada 7,5 fois ce qu'ils sont au Mexique, les travailleurs canadiens ont une productivité égale à 6,5 fois celle de leurs homologues mexicains. Le coût du capital est plus faible au Canada et la productivité du capital est plus élevée. Le Canada jouit donc d'un avantage concurrentiel dans la production de biens à forte intensité capitalistique et à productivité élevée, tandis que le Mexique est avantagé dans les productions qui font largement appel à une main-d'oeuvre peu qualifiée. L'ALENA placera tous les pays cocontractants sur un pied d'égalité, ce qui jouera à l'avantage du Canada.*

Ministère des Finances, *L'ALENA : Une évaluation économique selon une perspective canadienne*

Ces ajustements ne devraient pas être onéreux, étant donné que le Mexique profite déjà de tarifs relativement bas ou d'un accès en franchise de droits au Canada pour de nombreux produits. En fait, le défi le plus important que devront relever les Canadiens dans le cadre de l'ALENA consistera à identifier les meilleurs moyens de profiter des occasions qu'offrira le marché nord-américain plus grand.

On donne trop d'importance aux craintes soulevées dans certains milieux au sujet de l'avantage concurrentiel que constituent les salaires au Mexique. Le Canada a déjà concurrencé des pays où les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés, mais notre compétitivité se fonde sur d'autres facteurs que les coûts de main-d'oeuvre. La vigueur des services de nos secteurs privé et public, allant des communications, à l'assurance, aux soins de santé et aux routes, notre niveau de développement technologique, l'accès à des emprunts et à du capital d'investissement et leur coût relativement bas et les compétences et les connaissances des travailleurs canadiens, sont tous des facteurs qui donneront au Canada des avantages importants sur le marché nord-américain.

*Un accord commercial tourné vers l'extérieur*

L'ALENA assure un fondement solide pour l'avenir. Il comporte des dispositions visant à en élargir le champ d'application, tant en terme des enjeux qu'en terme de l'adhésion. Une clause d'accession semblable à celle du GATT est incluse dans l'Accord. Elle permet aux pays de négocier leur adhésion en acceptant les mêmes obligations que les autres membres. À l'avenir, l'élargissement de l'Accord n'exigera plus que les négociations repartent à zéro. Le Canada n'aura pas à renégocier ses modalités d'accès au marché américain ou mexicain toutes les fois qu'un nouveau pays adhèrera à l'ALENA.