

un meilleur pouvoir de négociation. Ils pourraient, par exemple, choisir de libéraliser le commerce sans pour autant adhérer aux règles d'investissement ou aux dispositions régissant les droits de propriété intellectuelle.

Le débat officiel sur l'intégration hémisphérique a tendance à ne pas tenir compte des effets à long terme des règles sur l'investissement, la propriété intellectuelle et les services. Il tend à évaluer les effets de l'intégration hémisphérique principalement sous l'angle de la théorie néo-classique du libre échange.

Le renforcement de la domination économique américaine

Ce sont clairement les États-Unis qui dominent en choisissant quand et comment les autres pays pourront adhérer à l'ALENA. Il serait naïf de croire que le Canada ou le Mexique pourraient renverser une décision des États-Unis visant à inclure ou à exclure un autre pays.

L'histoire du voyage en Amérique centrale de la représentante au Commerce américain, M^{me} Carla Hills, en août 1991, est très instructive. Au début de sa visite, les ministres du Commerce du Guatemala, du Honduras, du Salvador et du Nicaragua ont remis à M^{me} Hills une proposition écrite en dix points sur un accord de libre-échange qui prendrait forme au cours de l'année.

La proposition demandait la suppression «asymétrique réciproque» des barrières tarifaires et non tarifaires à l'avantage de l'Amérique centrale. Elle demandait également aux États-Unis de s'engager à faire en sorte que les autres accords régionaux de libre-échange (comme l'ALENA) ne nuisent pas à l'ouverture aux produits provenant d'Amérique centrale, ni à leur compétitivité, non plus qu'aux avantages dont bénéficiait cette région en vertu des ILDE et du SGP.

Selon un représentant commercial américain bien informé, «bien que M^{me} Hills ait accepté poliment la proposition en dix points, elle ne s'est nullement engagée à l'étudier, ni d'aucune façon à l'examiner sérieusement. Elle a plutôt prononcé un discours public qui expliquait le genre de libéralisation et d'intégration intérieures et régionales auxquelles l'Amérique centrale devrait se soumettre afin de mériter que soit étudiée son adhésion à un accord de libre-échange».

Dans cette allocution, M^{me} Hills déclarait que les pays doivent s'engager à long terme à ouvrir leurs économies aux produits, aux services et aux investissements étrangers et à améliorer la protection de la propriété intellectuelle s'ils veulent négocier une entente avec les États-Unis. En plus d'une réduction des barrières commerciales tarifaires et non tarifaires, un «très large» accès au marché des services est