

donc être interprété comme constituant la limite supérieure par rapport aux gains qui découleraient de leur élimination, car elles ne peuvent être éliminées complètement. Selon les auteurs, le coût du statu quo se situe à environ 1 p. 100 du PIB. Ils constatent également un recul dans le recours à l'ALENA, qui a connu un sommet en 1998, mais qui est depuis descendu à 50 p. 100 du commerce canado-américain. D'après les auteurs, cette situation est en grande partie le résultat du rétrécissement de l'écart entre les taux de la NPF et de l'ALENA.

Papadaki et ses collaborateurs examinent les répercussions économiques de deux chocs politiques à l'aide d'un modèle CGE. Dans le premier scénario, ils supposent la création d'une union douanière canado-américaine, avec un tarif extérieur commun pour les deux pays fixé au taux NPF américain ou au taux minimum du Canada ou des États-Unis, que les auteurs désignent comme les scénarios 1a et 1b respectivement. Dans chacun des deux scénarios, les auteurs constatent un effet minimum pour l'un ou l'autre pays au niveau global. À un niveau plus détaillé, l'effet pour certains secteurs qui avaient été protégés par des droits élevés est plus important, notamment : industries de l'agriculture et de la foresterie, des aliments, boissons et tabac et des textiles et vêtements.

Dans le second scénario envisagé, ils éliminent la totalité des « coûts commerciaux latents ». Les auteurs n'établissent aucune distinction entre les sources éventuelles de ces coûts et interprètent leurs résultats comme étant les limites supérieures des gains éventuels d'une totale intégration économique entre le Canada et les États-Unis. Comme on pouvait le prévoir, les gains attendus de cette expérience sont très importants, entraînant une amélioration de l'aide sociale de l'ordre de 6 p. 100 à 7 p. 100 du PIB et une hausse appréciable des échanges commerciaux bilatéraux.

Papadaki et ses collaborateurs établissent également une comparaison utile des prévisions *ex ante* du modèle informatique d'équilibre général (CGE) pour l'ALE Canada-États-Unis et l'ALENA d'après une gamme d'hypothèses. Les premiers modèles, reposant sur l'hypothèse de rendements d'échelle constants et d'une concurrence parfaite, offrent au Canada des gains modestes. Toutefois, les modèles ultérieurs, assouplissant ces hypothèses et élargissant les modèles en y intégrant des éléments comme la mobilité du capital, indiquaient des gains beaucoup plus considérables. En comparant ces prévisions aux résultats *ex post* résumés par Harris, on pourrait conclure que les premiers modèles CGE donnaient la limite inférieure des répercussions, tandis que les modèles ultérieurs en donnaient une limite supérieure. En outre, même si, dans tous les modèles CGE, il y avait constamment sous-estimation des répercussions des deux ententes sur les flux commerciaux, il est possible que les hypothèses les plus simples soient celles ayant permis de mesurer au plus près les répercussions sur le PIB et l'aide sociale.

Conclusions

Quinze ans après l'ALE Canada-États-Unis et dix ans après l'ALENA, nous pouvons maintenant affirmer que ces accords ont eu des répercussions importantes et favorables sur l'économie canadienne. Ils ont contribué à la croissance de la productivité du Canada, laquelle permet aux entreprises établies au pays de soutenir efficacement la concurrence sur les marchés étrangers et ont amélioré le niveau de vie des Canadiens.