



Exemples de réussite

Du fait qu'il a entraîné une baisse des obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, l'ALENA a favorisé l'efficacité au sein de l'économie canadienne et ouvert de nouveaux débouchés aux entreprises. Les instruments de mesure statistique en rendent compte de manière plutôt aride mais, dans les faits, ces retombées se traduisent par de nouveaux emplois et par des emplois de meilleure qualité, par un élargissement des choix des consommateurs et par une baisse des prix, et enfin par un enrichissement de la qualité de vie grâce à la multiplication des échanges interpersonnels dans toute l'Amérique du Nord.

C'est ainsi que Denis Coderre, président de la société de transport SGT 2000, qui a son siège au Québec, affirme qu'en assouplissant les restrictions et en abaissant les tarifs douaniers, l'Accord a facilité le transport de toutes sortes de produits. « Pour nous, dit-il, cela s'est traduit par une hausse des volumes et des emplois. » Conjugée aux règles détaillées de l'Accord qui s'appliquent au commerce et à l'investissement, la compétitivité des entreprises canadiennes leur a permis de rivaliser avec d'autres pour obtenir de nouveaux contrats et conquérir de nouveaux marchés dans toute la zone de l'ALENA. Le président de Testori Americas Corporation, une entreprise de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte, principalement vers les États-Unis, 80 % de sa production de composants pour avions et d'autres éléments semblables, estime que l'ALENA a eu pour effet d'uniformiser les règles du jeu en Amérique du Nord, où les contrats sont accordés strictement en fonction des critères d'efficacité économique et du rapport qualité-prix.

L'ALENA a eu des effets particulièrement bénéfiques pour les entreprises canadiennes qui hésitaient à s'implanter sur le marché mexicain, ou ne pouvaient le faire, à cause des barrières tarifaires élevées et des restrictions visant les investissements qui existaient avant l'entrée en vigueur de l'Accord. Arie van der Lee, vice-président de l'entreprise albertaine Alternative Fuel Systems Inc., croit que les Mexicains désirent vivement traiter avec des entreprises canadiennes mais qu'avant l'ALENA, il existait des obstacles aux échanges, dont la plupart ont été éliminés au cours des cinq dernières années.

L'Accord a également stimulé la mise en commun de technologies et l'apparition de nouvelles formes d'alliance stratégique grâce à un climat commercial plus stable et plus prévisible. Bob Richards, de Genesis Organic Inc., à Terre-Neuve, fait valoir que l'ALENA a ouvert la voie à d'importantes possibilités de transfert de technologie dans le secteur environnemental entre d'éventuels partenaires de coentreprises nord-américaines. Mark Zenuk, du Commodity Marketing Group (Saskatchewan Wheat Pool), estime pour sa part que l'ALENA joue un rôle crucial du fait qu'il permet d'améliorer les rapports commerciaux et facilite la planification stratégique à long terme entre le Canada et ses partenaires nord-américains.

Les dispositions de l'ALENA relatives à l'admission temporaire facilitent les déplacements des gens d'affaires à travers l'Amérique du Nord et rehaussent la qualité des relations productives entre les Canadiens et leurs collègues américains et mexicains. Gordon Maynard, de McCrea and Associates, une firme de Vancouver, dit que l'Accord tient compte des besoins des entreprises à cet égard sans leur imposer un fardeau bureaucratique excessif. Chez Brownstein et Brownstein, un cabinet d'avocats de Montréal, on croit que l'ALENA a grandement facilité les déplacements des membres du personnel aux États-Unis et au Mexique.

De nombreux chercheurs universitaires canadiens conviennent que l'ALENA a joué un rôle important du fait qu'il a favorisé l'efficacité économique des entreprises canadiennes et les a aidées à affronter les défis que posera l'économie mondiale au prochain millénaire. Le professeur John Kirton, du Centre for International Studies de l'Université de Toronto, soutient que l'ALENA nous a forcés à rationaliser nos opérations, à abaisser la structure de nos coûts et à apprendre à produire et à vendre des