

L'ALENA APRÈS DIX ANS

Dix ans après sa signature, les effets de l'Accord de libre-échange nord-américain se font sentir dans l'ensemble de l'économie du Canada — et dans ses supermarchés.

Dans les supermarchés et les grands magasins d'un océan à l'autre, les consommateurs canadiens se trouvent devant un choix presque infini de produits. Mais ils sont rares à savoir que ce large éventail de produits à prix abordables qui leur est offert découle de la participation du Canada au plus vaste accord commercial du monde.

Cette abondance n'a fait que s'accroître au cours des dix années qui ont suivi la conclusion, par le Canada, le Mexique et les États-Unis, d'un accord qui a fait date : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Le produit intérieur brut (PIB) combiné de ses membres, à 11 billions de dollars américains, soit près de 30 p. 100 du PIB mondial total, témoigne de la réussite de l'ALENA tant sur le plan économique que diplomatique. L'accès au vaste marché américain que l'accord a procuré au Canada fait également envie aux nations commerçantes du monde entier.

Cette année a marqué non seulement le dixième anniversaire de l'entrée en

vigueur de l'ALENA, mais aussi le quinzième anniversaire de son prédécesseur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces deux accords ont conduit à l'abolition des droits de douane sur la plupart des marchandises, établi des règles claires régissant le commerce et créé un marché plus étendu et intégré. Ces accords ont fait de l'Amérique du Nord l'une des régions du monde les plus propices aux affaires. Parmi ceux qui en ont le plus largement profité figurent les consommateurs canadiens.

« Les consommateurs canadiens sont doublement gagnants, a indiqué John Curtis, économiste principal à Commerce international Canada. Ils jouissent, d'un côté, d'un choix abondant en raison du plus grand nombre de biens et de services importés et, de l'autre, de prix plus bas car l'ALENA a rendu les trois partenaires plus compétitifs. »

Mais les consommateurs ne sont pas les seuls à profiter de la libéralisation des échanges : l'économie tout entière en bénéficie aussi. Grâce à l'ALENA, le Canada a consolidé sa position de premier partenaire commercial des États-Unis. En 2003, c'est près de 80 p. 100 de ses exportations totales que le Canada a destinées à son voisin du Sud, comparativement à 71 p. 100 en 1989. Les États-Unis ont gagné en importance comme marché d'exportation pour la plupart des provinces et presque toutes les branches de production canadiennes.

« L'ALENA a été un moteur puissant pour les fabricants canadiens », a affirmé Perrin Beatty, président des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, ajoutant que l'établissement de règles commerciales prévisibles et l'abolition des droits de douane avaient stimulé, aux États-Unis, la demande de pièces et de produits fabriqués au Canada. « S'il est vrai que les fabricants ont dû traverser une période d'adaptation,

l'ALENA, tout compte fait, a été énormément positif pour le Canada et a mis en évidence notre compétitivité. »

Il arrive cependant que ce tableau généralement éclatant soit parfois assombri par d'occasionnels différends commerciaux, qui peuvent avoir de graves répercussions sur les secteurs touchés, comme c'est le cas pour les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

Comme l'a indiqué le ministre du Commerce international, James Peterson : « Les différends sont l'exception plutôt que la règle. Quatre-vingt-quinze pour cent des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se déroulent sans problème. » Néanmoins, lors de la visite récente au Canada du président américain George W. Bush, nos deux pays ont convenu de procéder à un examen conjoint du mécanisme de règlement des différends de l'ALENA en vue de l'améliorer.

Aiguillonné par le succès de l'ALENA, le Canada cherche à profiter d'autres occasions commerciales à l'échelle des Amériques. Le Canada a conclu des accords de libre-échange bilatéraux avec le Chili en 1997 et le Costa Rica en 2003 et est en train d'en négocier d'autres avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. De plus, le Canada, le Mexique, les États-Unis et les 31 autres pays démocratiques du continent américain œuvrent en vue de créer une Zone de libre-échange des Amériques.

Ces accords ne peuvent que bénéficier au Canada qui, étant donné sa population relativement faible, est tributaire de l'exportation pour maintenir sa prospérité économique.

« Il ne fait aucun doute que la santé financière de notre pays dépend de la libéralisation des échanges commerciaux et de l'investissement à l'échelle internationale, a conclu M. Curtis. »



Aubaine pour les consommateurs : l'ALENA a aboli les droits de douane sur la plupart des produits importés, établi des règles commerciales limpides et créé un marché plus vaste et plus intégré en Amérique du Nord, faisant de cette région l'un des endroits les plus propices aux affaires dans le monde.