

CHAPITRE DEUX

LE PROCESSUS D'INTEGRATION REGIONALE EN AMERIQUE DU NORD ET SES EFFETS SUR LA RELATION CANADA-MEXIQUE

Le présent chapitre aura pour tâche d'établir des liens entre les théories discutées dans le chapitre précédent et la réalité économique et politique de l'Amérique du Nord. Le premier sujet qui sera abordé sera celui de la redéfinition de l'hégémonie américaine, question soulevée par plusieurs auteurs. Il s'agit parfois d'un unilatéralisme agaçant, au point de vue de la sécurité par exemple,¹ et parfois de l'impression que l'évolution de la relation entre le Canada et le Mexique dépend de leur relation respective avec les Etats-Unis.² L'hégémonie américaine a peut-être changée depuis la fin de la guerre froide, elle reste cependant peut-être encore un facteur à considérer dans les relations économiques et politiques régionales. Poursuivant sur les bases de cette discussion, il sera ensuite question du processus d'intégration régionale comme tel.

L'Amérique du Nord, c'est d'abord et avant tout trois pays avec des histoires, des cultures et des mentalités différentes qui ont décidé d'entamer un processus d'intégration régionale. D'abord à deux, puis à trois, l'intégration s'est faite selon la définition de Grinspun et Kreklewich, i.e. « joignant deux ou plusieurs unités sociales [ici, les Etats], par le fait même renforçant les liens économiques et sociaux, la communication et les échanges entre eux ».³ D'abord, ce sont le Canada et les Etats-Unis qui se sont unis, puis

¹ Chalmers Larose, "Les *tres amigos* au Sommet de Texas: un consensus nord-américain sur l'obsession sécuritaire", *La Chronique des Amériques* No.15 (Mai 2005), sur le site Internet: <http://www.ceim.uqam.ca>, consulté le 20 avril 2007.

² Víctor López Villafaña, "La dinámica de México y Canadá en el TLCAN. 1994-2004", *Revista Mexicana de Estudios Canadienses* No.7 (Primavera 2004), 109.

³ Ricardo Grinspun et Robert Kreklewich, "Institutions, Power Relations and Unequal Integration in the Americas: NAFTA as Deficient Institutionalality", dans Kirsten Appendini et Sven Bislev (eds.), *Economic Integration in NAFTA and the EU* (New York: St. Martin Press, 1999), 19.

le Mexique aux deux précédents, formant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), une intégration strictement économique qui allait s'assurer d'éliminer les barrières tarifaires s'appliquant au commerce entre les trois pays. Dans cette optique, et suivant les courants de la mondialisation, il allait de soi que cette initiative allait ouvrir la porte à la construction de nouvelles structures politiques internationales tout en modifiant et favorisant l'expansion de celles déjà existantes.⁴ En Amérique du Nord, on ne parle pas encore de l'établissement d'institutions supranationales, mais certes de régimes et d'institutions trilatérales qui auront des conséquences tant économiques que politiques sur la région. Cependant, bien que les régimes internationaux créés par l'intégration économique soient efficaces dans la sphère d'activités qui leur correspond, c'est-à-dire l'ouverture commerciale et le flux des capitaux, il y a d'autres questions qui sont tout simplement ignorées, le bien-être social en étant une.⁵ Le présent chapitre tentera donc d'analyser les résultats économiques et sociaux de l'ALÉNA, qui, pour certains, sont plutôt « mitigés ».⁶

Pour finir, j'entamerai une discussion sur les conséquences politiques de l'intégration régionale, qui ont probablement pris de l'ampleur et de l'importance depuis l'établissement en 2005 du Partenariat pour la Sécurité et la Prospérité en Amérique du Nord. Louangé par les uns et critiqué par les autres, il s'agit d'un sujet incontournable si l'on veut comprendre le contexte dans lequel le Canada et le Mexique tentent de se rapprocher.

⁴ Morten Ougaard, "NAFTA, the EU and Deficient Global Institutionalility", dans Appendini et Bislev, 53.

⁵ Ougaard, dans Appendini et Bislev, 63.

⁶ Larose.

2.1 Redéfinition de l'hégémonie américaine ?

La fin de la guerre froide annonce le début d'une nouvelle ère mondiale dans les années 1990, qui allait faire des Etats-Unis d'Amérique l'unique superpuissance sur la planète. L'incontestable poids militaire américain n'allait pas jusqu'à ce jour trouver d'équivalent. Toutefois, l'économie américaine montrait déjà des signes d'essoufflement alors que d'autres économies prenaient peu à peu leur place sur la scène internationale. Le Japon et l'Allemagne (et peu après l'Union Européenne dans son ensemble) allaient tranquillement devenir une source de préoccupations pour les États-Unis, qui selon toute vraisemblance n'étaient pas prêts à laisser tomber leur hégémonie jusqu'alors incontestée aussi sur le plan économique, d'où le besoin de se replier sur eux-mêmes et chercher une alternative à la projection de leur pouvoir hégémonique : l'Amérique du Nord.⁷ En se concentrant davantage qu'auparavant sur la région, sur le Canada et le Mexique, cela allait inévitablement susciter des réactions au sein des trois pays, surtout au cours des premières années de ce nouveau siècle qui ont démontré de manière assez flagrante un « appétit grandissant dans la politique étrangère américaine actuelle pour des actions unilatérales »⁸, alors que l'on a observé un dédain du gouvernement américain pour les institutions multilatérales. Qu'en est-il alors des deux petits voisins du géant étatsunien ? Il semblerait que dans ce contexte, tant le Canada que le Mexique se sont retrouvés dans l'obligation de se définir (ou redéfinir) par rapport à leur puissant voisin et par conséquent se sont possiblement vus forcés à définir leur propre relation (Canada-

⁷ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al mercado de América del Norte* (México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1997), 75-6.

⁸ Robert J. Jackson et autres, *North American Politics* (Toronto: Pearson Education Canada Inc., 2004) 235.

Mexique) selon cette réalité.⁹ Si redéfinition de l'hégémonie américaine il y a, toutefois, et s'il doit en résulter une omniprésence du gouvernement américain et surtout une grande influence sur ses deux plus proches partenaires, il existe deux courants de pensée qui en débattent la véracité. Il y a ceux qui croient qu'il s'agit d'un processus naturel et qu'il n'y a absolument rien d'autre à faire, alors que certains croient plutôt (preuves à l'appui) que le Canada et le Mexique n'ont pas nécessairement cédé aux pressions américaines lors du processus d'intégration régionale et qu'au contraire, ils en ont même bénéficié.

2.1.1 Un processus naturel

Il y a plusieurs façons de voir l'intégration nord-américaine et d'en critiquer son fonctionnement et ses résultats. Pour ceux qui convergent vers une approche « défaitiste », il n'y a rien de plus simple que de la décrire comme un processus naturel inévitable auquel on devrait plutôt se conformer. Historiquement parlant, pour Stephen Clarkson, le Canada, par exemple, ayant trop longtemps pensé devenir un État-nation à part entière est tout simplement passé de la dépendance à l'empire britannique à l'état de satellite de l'hégémonie américaine.¹⁰ Étant considérés comme des « économies complémentaires aux besoins du développement des États-Unis »¹¹, le Canada et le Mexique devaient nécessairement s'intégrer à l'économie de leur voisin, répondant ainsi à ses besoins et non pas aux leurs. Mais comment s'exprime ladite hégémonie

⁹ Perrin Beatty, "Canada in North America: Isolation or Integration?", dans Peter Hakim et Robert E. Litan (eds.), *The Future of North American Integration – Beyond NAFTA* (Washington D.C.: The Brookings Institutions, 2002), 40.

¹⁰ Stephen Clarkson, "Political Culture and Petroleum policy: Comparing Canada and Mexico under NAFTA", dans Juergen Gebhardt (ed.), *Political Culture and the Culture of Politics: A Transatlantic Perspective* (Munich: Bayerische Amerika-Akademie, 2007), 5 (article en attente de publication).

¹¹ López Villafañe, 110.

américaine ? Elle se reflète sous différentes formes. Pour commencer, l'essence même de l'ALÉNA et son organisation institutionnelle sont basées uniquement sur l'une des trois cultures, l'américaine, refroidissant quelque peu les espoirs de la création d'une identité commune aux trois pays que partagent les partisans d'une union nord-américaine.¹² Parlant de culture, il ne faut pas oublier la forte présence de la culture populaire américaine dans chacun des deux autres pays, eux qui sont en quelque sorte victimes d'un « surplus » de l'offre culturelle des États-Unis.¹³ L'influence culturelle peut certes démontrer la puissance de projection qu'exerce son pays d'origine, mais de là à en faire un élément de *soft power* qui contraint peu à peu les deux partenaires « minoritaires » à s'incliner vers la position de l'hégémonique leader du groupe, il reste encore à en faire la preuve.

Ce qui a effectivement été prouvé, c'est que mis à part les questions reliées au commerce et à l'investissement, la plupart des problèmes transnationaux de la région vont être résolus ou du moins abordés de manière unilatérale, en ce qui concerne l'immigration et la sécurité par exemple.¹⁴ Il en va de soi pour ce qui est du Partenariat pour la Sécurité et la Prospérité (PSP) en Amérique du Nord (analysé plus loin dans ce chapitre), qui consiste ni plus ni moins en ce qui semble être un « agenda trilatéral dont les thèmes reflètent fidèlement les objectifs immédiats [des États-Unis] »¹⁵, la sécurité de l'hémisphère en étant la principale préoccupation. Les événements de septembre 2001 ont

¹² Edmé Domínguez Reyes, "Regionalism: The Case of North America", dans Appendini et Bislev (eds.), 161.

¹³ L'offre culturelle étant l'ensemble des produits culturels américains qui envahissent le Canada et le Mexique. Voir María de la Luz Casas Pérez, "México y Canadá. Identidades culturales en transformación a diez años del TLCAN" *Revista Mexicana de Estudios Canadienses* No.11 (Verano 2006), 157.

¹⁴ Isabel Studer, "Obstacles to Integration: NAFTA's Institutional Weakness", dans Isabel Studer et Carol Wise (eds.), *Requiem or Revival? The Promise of North American Integration* (Washington D.C.: The Brookings Institution, 2007), 55.

¹⁵ Larose.

eu des répercussions bien au-delà du territoire américain et des pertes humaines et matérielles, et le monde entier en sait quelque chose. Depuis lors, tous ont vu les États-Unis mettre de côté les institutions internationales et préférer une guerre du type « œil pour œil, dent pour dent » pour satisfaire une soif de vengeance (et de démocratisation...) insatiable. Cette remontée de l'hégémonie américaine par l'expression de sa suprématie militaire n'aura eu pour effet que de faire redoubler de prudence toutes les nations désireuses de faire affaire avec les États-Unis. Ce serait le cas du Canada et du Mexique, entre autres, dans le contexte du PSP, alors que le Canada, par exemple, « [p]rivé d'une identité propre ou d'un caractère distinct, dépourvu de la force nécessaire pour imposer sa volonté, [...] n'avait d'autre choix que d'accepter avec courage et résignation la domination de son puissant voisin. »¹⁶ En marge du PSP, il existe un cas qui confirme sans équivoque l'affirmation antérieure. Dans le but de protéger (pour ne pas dire surprotéger) l'approvisionnement de son équipement militaire, le Département d'État américain a établi un règlement discriminatoire (*l'International Traffic in Arms Regulations*) qui stipule que pour tous les contrats militaires il est strictement interdit que des travailleurs originaires de certains pays puissent être à l'emploi de l'entreprise sous-traitée. Bien qu'il s'agisse d'une disposition du gouvernement américain, un employé de Bell Helicopter de Montréal a dû être renvoyé aux suites de l'ajout de son pays (le Venezuela) à la liste des pays discriminés, avec 23 autres employés qui provenaient aussi de pays suspects.¹⁷ Faisant fi des droits et libertés en vigueur au Canada et au Québec, il semble bien que l'ingérence étatsunienne en soit arrivée à confirmer cette « résignation »

¹⁶ Allan Smith, *Le Canada: une nation américaine? Réflexions sur le continentalisme, l'identité et la mentalité canadienne* (Saint-Nicolas, Québec : Les Presses de l'Université Laval, 2005), 129.

¹⁷ Teresa Healy, "Deep Integration in North America: Security and Prosperity for Whom?", Research Paper #42 *Canadian Labour Congress* (20 février 2007), 13. Sur le site Internet suivant: <http://www.canadianlabour.ca>, consulté le 18 janvier 2008.

du Canada face à la puissance de son voisin du sud. Cependant, il ne s'agit là que d'une version de l'histoire, puisque comme mentionné au début de ce chapitre, il existe aussi des gens qui croient que ni le Canada ni le Mexique n'ont succombé à l'hégémonie américaine.

2.1.2 L'hégémonie contestée ou négociée

Aussi surprenant que cela puisse paraître, les plus extrémistes s'opposant au processus d'intégration régionale se trouvent au cœur même de l'Oncle Sam. Ne croyant pas que leur pays est au contrôle du processus, ils croient plutôt qu'il s'agit d'une conspiration entre les trois chefs d'État et les élites du monde des affaires. C'est le cas entre autres de Lou Dobbs, un coloré journaliste de CNN, qui est d'ailleurs cité par un autre extrémiste qui élabore un peu plus sur ladite conspiration.¹⁸ Le plus engagé, toutefois, semble être le chevronné collaborateur du *New York Times* Jerome Corsi. Corsi est persuadé que la souveraineté de son pays est en danger, et il exhorte les « patriotes américains » à se lever comme défenseurs de cette souveraineté qui leur est si chère, de manière à ce que ne puisse jamais voir le jour le projet d'une union nord-américaine. Pour appuyer ses dires, il va même jusqu'à accuser le Mexique d'avoir violé la souveraineté des États-Unis en intervenant à deux reprises dans l'application des mesures légales visant à protéger la frontière, défendant ses ressortissants dans les deux cas avec succès.¹⁹ Les « extrémistes », comme je les identifie ici, ont certainement une voix (et des moyens) pour se faire entendre, mais ne représentent pas la majorité des citoyens

¹⁸ Patrick Wood (ed.), "Toward a North American Union" *The August Review* (2007), sur le site Internet suivant: <http://www.augustreview.com>, consulté le 10 janvier 2008.

¹⁹ Jerome R. Corsi, *The Late Great USA – The Coming Merger with Mexico and Canada* (Los Angeles: WND Books, 2007), xii, 1 et 189.

américains, qui, dans leur ensemble, semblent plutôt favorables à une plus grande intégration nord-américaine. Lorsqu'on leur a demandé en 2005 s'ils seraient en faveur du développement de politiques nord-américaines intégrées dans plusieurs domaines clefs, la majorité l'était pour tous les domaines sauf pour la monnaie et l'industrie bancaire (59% et 51% respectivement s'y opposaient ou ne s'étaient pas prononcés). Les deux domaines où ils étaient le plus favorables à une plus grande intégration des politiques étaient la qualité de l'environnement (80%) et la sécurité frontalière (70%).²⁰ Bref, il ne faut peut-être pas donner tant d'importance à la critique interne aux Etats-Unis. Au Canada et au Mexique, toutefois, l'opposition populaire est plus marquée. Le même sondage réalisé par la firme EKOS en fait foi, ainsi que l'apport intellectuel de Carlos Fuentes au Mexique, qui exprime son dédain à l'égard des « prétentions impérialistes » des Etats-Unis, et de Stephen Clarkson et Michael Adams au Canada qui affirment que « le Canada est différent et doit se protéger des inévitables efforts faits par les Etats-Unis pour prendre le contrôle de son destin ».²¹ Somme toute, il semble que les opinions contre le processus d'intégration régionale, d'une part, et contre le pouvoir hégémonique américain, d'autre part, soient notables et dignes de respect. Cependant, il faut aussi présenter l'envers de la médaille et les opinions favorables d'abord au processus d'intégration, et ensuite qui croient que l'hégémonie américaine peut en quelque sorte être « négociée », c'est-à-dire que ni le Canada ni le Mexique n'est vraiment inconscient

²⁰ Voir Annexe 1 pour l'ensemble des statistiques reliées à cette question. Source: EKOS, "Wave I: General Public Survey. Canada, the U.S. and Mexico. Part of the Rethinking North America Study." (Summer 2005), 51, sur le site Internet suivant: <http://www.consejomexicano.org/download.php?id=850202.668.2>, consulté le 5 mars 2008.

²¹ Robert A. Pastor, "North America: A Partial Eclipse and a Future Community", dans Imtiaz Hussain (ed.), *North American Political Economy: Forever Bonded?* (Mexico City: Universidad Iberoamericana, 2007), 35.

de l'importance de sa souveraineté et que bien au contraire, au cours des dernières décennies chacun a su en faire usage et la faire respecter.

Effectivement, ce n'est pas tout le monde qui craint pour la souveraineté des plus petits partenaires en Amérique du Nord. Pour Daniel Caron, chef de mission adjoint à l'Ambassade du Canada au Mexique, la relation trilatérale est faite de relations bilatérales qui sont composées de pays « qui ont des objectifs différents, mais qui veulent travailler ensemble. » En effet, M. Caron met l'emphase sur l'importance pour le Canada de ne pas être isolé, au point de vue économique, et qu'il est à son avantage de poursuivre le partenariat avec les Etats-Unis et le Mexique, puisque c'est de cette façon qu'il sera possible de « construire et d'améliorer [la] compétitivité [du Canada] face aux géants asiatiques ou à l'Union européenne », entre autres. Par ailleurs, au-delà du commerce et de l'investissement, il existe aussi « des problèmes globaux qu'on doit aborder de manière globale, et des défis régionaux qu'on doit aborder de manière régionale.» Dans cette optique, on peut peut-être parler d'une érosion de l'autonomie des nations, qui se voient dans l'obligation de partager la responsabilité de certaines questions d'intérêt commun, mais on ne parle certes pas d'une érosion de la souveraineté. Il s'agit plutôt d'une évolution normale des affaires internationales que de résoudre des problèmes en commun pour le bien de tous.²²

Le Canada est un excellent exemple de l'évolution des affaires internationales, en ce sens qu'il a fait sa marque au cours des dernières décennies précisément en s'assurant du contrôle de ses relations extérieures par l'entremise des institutions multilatérales internationales. Ces dernières ont toujours « offert aux Etats les plus petits et les plus

²² Selon les commentaires recueillis lors de l'entrevue de M. Daniel Caron, chef de mission adjoint à l'Ambassade du Canada au Mexique, réalisée le 21 décembre 2007.

faibles l'opportunité d'exprimer leurs désirs, de faire usage de leur souveraineté et de faire des alliances entre eux pour donner du poids à leur position. »²³ En ce sens, d'en arriver à la création d'institutions trilatérales plus intégrées en Amérique du Nord offrirait un contexte familier au Canada qui pourrait non pas affecter sa souveraineté, mais bien au contraire en favoriser la défense grâce à une alliance avec l'autre petit partenaire, le Mexique, lorsque nécessaire. Comme l'explique Pastor, une intégration plus profonde n'implique pas nécessairement que les pays cèdent leur souveraineté, ou réduisent leur capacité d'action. « L'opposé serait plus prêt de la vérité, en ce sens [...] qu'elle permettrait un développement plus efficace, une autonomie plus effective ainsi qu'une plus grande capacité de faire face aux problèmes transnationaux »²⁴, ce qui confirme les dires de M. Caron. Bref, il n'y aurait rien à craindre tant et aussi longtemps que chaque pays membre serait partie prenante du processus sur une base volontaire et équitable dans la mesure du possible. L'inégalité représente d'ailleurs l'un des maux dont souffre l'Amérique du Nord, et la troisième partie de ce chapitre en fera foi grâce à l'analyse du PSP.

Avant d'en arriver aux conséquences politiques du processus d'intégration régionale, il faut certainement souligner le fait que malgré le comportement hégémonique des États-Unis dans la région au cours des dernières décennies, le Canada et le Mexique ont su maintenir leur politique étrangère respective en marge d'une quelconque influence américaine. Un exemple que partagent les deux pays, ce sont leurs relations avec Cuba, bastion du communisme castriste anti-américain durant la guerre froide (et encore aujourd'hui), qui démontrent une certaine indépendance de la politique étrangère

²³ Mark R. Brawley, *The Politics of Globalization* (Toronto: Broadview Press, 2003), 206.

²⁴ Robert A. Pastor, *Toward a North American Community – Lessons from the Old World for the New* (Washington, DC: Institute for International Economics, 2001), 188.

américaine.²⁵ Bien qu'aujourd'hui la *Third Option Policy* de Pierre Trudeau ne soit plus en vigueur, le Canada continue de prendre position en accord avec ses propres valeurs, et ce, malgré une opposition forte ou modérée au sud de la frontière. On pense à la décision du Canada de ne pas envoyer de troupes en Irak par exemple, que le Mexique a aussi refusé, le refus du gouvernement canadien de Paul Martin de participer au projet de bouclier anti-missile de George W. Bush, et finalement l'appui du Canada au Protocole de Kyoto (qui aujourd'hui est menacé par le gouvernement Harper).²⁶ Ce sont tous des exemples qui démontrent non seulement une force de caractère du gouvernement canadien, mais surtout qu'il est capable d'exercer sa souveraineté lorsqu'il le désire, et ce malgré les pressions politiques au sud, ce qui devrait calmer les ardeurs de ceux qui craignent la fin du Canada souverain. De ce fait, il est d'ailleurs de la responsabilité du Canada de se concentrer sur ses valeurs, mais aussi sur ses forces lorsqu'il s'agit d'entamer des discussions avec le puissant voisin, pour éviter que leur relation bilatérale soit définie uniquement par la taille et le poids des Etats-Unis. Les forces que le Canada devrait considérer sont les suivantes : 1) sa situation géographique stratégique, qui peut en faire un coussin ainsi qu'un partenaire de grande valeur contre les terroristes ; 2) ses vastes ressources énergétiques, d'eau et de minéraux ; et 3) l'avantage diplomatique d'être bien reçu et écouté dans bien des endroits où les Etats-Unis ne sont pas les bienvenus.²⁷ Il s'agit là de contreponds à ne pas négliger. Dans le cas du Mexique, les Etats-Unis ont toujours du mal à exiger un certain comportement de la politique extérieure mexicaine, qui demeure exceptionnellement indépendante grâce à une clause

²⁵ William A. Orme, Jr., *Understanding NAFTA – Mexico Free Trade and the New North America* (Austin: University of Texas Press, 1996), 297.

²⁶ Larose.

²⁷ Beatty, dans Hakim et Litan (eds), 59-60.

constitutionnelle qui empêche le Mexique de s'impliquer dans les affaires internes d'autres pays. C'est la clause qu'invoqua Vicente Fox alors que le Mexique était membre non permanent du Conseil de Sécurité de l'ONU et qu'il devait se prononcer sur le projet de guerre des Etats-Unis. En somme, le Canada et le Mexique possèdent des outils leur permettant de négocier ou tout simplement neutraliser l'influence hégémonique américaine en matière de politique extérieure. D'ailleurs, il faut se rappeler que dans le cadre de l'intégration « à trois », il ne s'agissait pas de l'imposition des Américains. Bien au contraire, le Mexique s'est imposé en quelque sorte aux Etats-Unis, montrant un intérêt certain pour le libre-échange, et le Canada, de son côté, d'abord méfiant, a décidé par lui-même de s'inclure dans les négociations avec les Etats-Unis et le Mexique, qui, à leur tour, ont fait preuve d'une certaine hésitation.²⁸ Bref, je le répète, ce n'était pas nécessairement une obligation...

Ceci étant dit, et ayant discuté de la possible évolution de l'hégémonie américaine en Amérique du Nord, il reste encore des aspects du processus d'intégration à analyser. Pour commencer, il faudra bien entendu parler des résultats économiques (et sociaux) qui en découlent, puisque les économies du Canada et du Mexique ont évolué depuis la mise en place de l'ALÉNA (et depuis CUFTA pour le Canada), une économie de régions transfrontalières caractérisant désormais chacune des deux frontières et faisant du Canada et du Mexique deux pays encore plus intégrés à l'économie des Etats-Unis d'Amérique, et ce, par la force des choses (ou des marchés !).²⁹

²⁸ Frederick W. Mayer, *Interpreting NAFTA – The Science and Art of Political Analysis* (New York: Columbia University Press, 1998), 31-2.

²⁹ López Villafaña, 112-3.

2.2 Les résultats économiques et sociaux de l'ALÉNA

Il est impossible de parler de l'évolution des relations trilatérales en Amérique du Nord sans aborder l'ALÉNA et ses résultats concrets. Cette partie du chapitre tentera d'évaluer les succès et les échecs économiques et sociaux de l'accord, d'abord pour le Mexique, ensuite pour le Canada et finalement pour l'ensemble de la région. Il faudra ensuite déterminer quel impact l'intégration économique aura-t-elle eu sur les relations trilatérales ainsi que bilatérales jusqu'à aujourd'hui, avant de passer à l'analyse des conséquences politiques du processus d'intégration représentées par le PSP.

2.2.1 Le Mexique

Le Mexique, qui aspire à l'élite mondiale industrialisée, a connu sa part de changements tant politiques qu'économiques au cours des dernières décennies. Au point de vue politique, on fait allusion aux déboires d'un parti au pouvoir depuis 71 ans qui a dû laisser sa place au *Partido Acción Nacional* PAN de Vicente Fox en l'an 2000. Au point de vue économique, ce qui retient l'attention, c'est surtout le processus d'ouverture de l'économie mexicaine qui mena en 1994 à la concrétisation de l'ALÉNA, et les résultats qui en suivirent. Bien que le traité ait été louangé par les trois principaux intéressés, soit les gouvernements mexicain, canadien et américain, il n'est pas nécessairement acquis que les résultats dudit traité soient entièrement positifs et incontestablement la meilleure chose qui aurait pu se produire pour sortir du marasme l'économie mexicaine et le Mexique lui-même. La question qui en ressort soulève donc l'interrogation à savoir quels ont été les véritables impacts de l'ALÉNA et jusqu'à quel point peut-on dire qu'il aura été et est encore bénéfique pour le Mexique et son économie.

Il sera ici question des cas plus spécifiques du secteur agro-alimentaire mexicain et de l'industrie maquila et leur évolution depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994, puis d'une vue d'ensemble de l'économie mexicaine pour ainsi arriver à tirer une conclusion qui devrait être plus nuancée que le discours officiel.

2.2.1.1 Le secteur agro-alimentaire

Les trois gouvernements se plaisaient à dire dans leur rapport de l'an 2002 que l'ALÉNA continuait d'être directement responsable de procurer « des avantages aux consommateurs, aux agriculteurs et aux gens d'affaires du Canada, du Mexique et des États-Unis. »³⁰ Certes, ils n'auraient pas avantage à crier le contraire sur toutes les tribunes. Mais lorsque l'on sait que l'intégration économique du secteur plus spécifique de l'agro-alimentaire a commencé dès la fin des années 1950 entre les États-Unis et le Mexique,³¹ peut-on croire que ce soit l'ALÉNA qui soit réellement responsable des avantages que l'on veut lui attribuer ? Et y a-t-il que des éléments positifs reliés à cette intégration économique depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994 ?

Certains analystes s'entendent pour dire que la signature de l'ALÉNA *ainsi que* la dévaluation du peso de 1994 auront permis de renforcer les liens déjà présents entre les économies agro-alimentaires américaine et mexicaine, mais qu'au cours des 20 dernières années, ce qui aura véritablement approfondi ces liens et permis à l'agriculture et la production horticole du Mexique de prendre de l'expansion, ce sont beaucoup plus « les autres dévaluations du peso, une diminution constante du salaire réel ainsi qu'une

³⁰ « L'ALÉNA APRÈS HUIT ANS – DES ASSISES POUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE », document téléchargé à partir du site Internet suivant : <http://www.naftaworks.org/>, consulté le 10 octobre 2006.

³¹ Carol Zabin, « U.S.-Mexico Economic Integration: Labor Relations and the Organization of Work in California and Baja California Agriculture » *Economic Geography*, Volume 73, No. 3 (Juillet 1997), 337.

libéralisation commerciale unilatérale du Mexique dans ce secteur.»³² Parmi les conséquences « positives » relevant du processus de libéralisation déjà enclenché ainsi que des premiers balbutiements de l'accord de libre-échange, on observait entre 1991 et 1994, par exemple, une baisse des coûts de production de la tomate en Baja California de près de 50 cents américains, soit une baisse en pourcentage d'environ 10%. Cette situation rendait ainsi les coûts de production presque équivalents à ceux de deux régions californiennes américaines et propulsait les deux économies dans un marché de saine concurrence.³³ Cependant, cet avantage commercial pour l'employeur mexicain de pouvoir concurrencer ses homologues américains est bel et bien un avantage hérité d'une libéralisation précédemment enclenchée et non pas celui d'un ALÉNA naissant, tout comme la venue au Mexique de capitaux agricoles américains.³⁴

Concrètement, selon des statistiques officielles du Mexique, l'ALÉNA aurait contribué positivement à ce secteur de l'économie de la façon suivante : une forte croissance des exportations agro-alimentaires du Mexique passant d'une moyenne de 2,8 milliards \$US entre 1989 et 1993 à 6,3 milliards de 1994 à 1998, puis 7,7 milliards en 1999; une croissance de l'ouverture commerciale passant de 22% entre 1989 et 1993 à 39% de 1994 à 1999; des ventes de melons ayant crû de 17% à 25% grâce à l'ALÉNA et les exportations de sucre étant passées de 64,000 \$US en 1993 à 35 millions en 1999.³⁵ En 2006, le commerce total du Mexique dans le secteur agro-alimentaire et de la pêche

³² Zabin, 337.

³³ Zabin., 341.

³⁴ Zabin, 342.

³⁵ Rita Schwentesius Rindermann et Miguel Angel Gómez Cruz, « NAFTA and the Mexican Agro-alimentary Sector » *Comercio Exterior*, Volume 51, No. 6, México, D.F. (Juin 2001). En ligne: <http://www.bancomext.com.mx> (consulté le 20 novembre 2007).

atteignait presque les 30 milliards \$US, 2,6 fois ce qu'on pouvait observer en 1994.³⁶ Des chiffres qui ne peuvent que susciter des louanges à l'égard du libre-échange et de ses défenseurs.

Ce boum économique doit cependant être analysé de façon plus objective. Alors qu'il y a les exportations en forte croissance d'un côté, il ne faut surtout pas minimiser le second élément entrant dans le calcul de la balance commerciale : les importations. De 1994 à 1999, le déficit commercial était tombé de 2,1 milliards \$US à 900 millions, mais l'on s'attendait à un déficit à la hausse à 1,3 milliard pour la fin de l'année 2000.³⁷ Une situation peu reluisante puisque cela signifie que l'économie mexicaine n'arrive toujours pas à vendre plus de produits agro-alimentaires qu'elle n'en achète, et que l'an 2000 annonçait l'échec de sa tentative d'approcher le déficit zéro, au profit de l'industrie étrangère qui maintient son avantage et ses bénéfices sur ce commerce. En 2005, on constatait cet échec sans équivoque, alors que 5% des exportations américaines vers le Mexique provenaient de l'élevage, l'agriculture et la pêche et que ce secteur ne figurait même pas parmi les principaux secteurs d'importations du Mexique vers les Etats-Unis.³⁸

Pour en revenir à la forte croissance des exportations dans ce secteur, il n'est toujours pas clair, comme il a été mentionné précédemment, que l'ALÉNA soit l'unique responsable de cette situation. En effet, certains disent même que l'accord de libre-échange aurait eu un impact limité et que d'autres facteurs conjoncturels doivent être considérés pour expliquer le dynamisme et les changements survenus dans le commerce agro-alimentaire mexicain, soit les suivants : un déclin de la demande intérieure; une

³⁶ "El TLCAN a quince años" (Enero 2008), 16. En ligne: http://www.coparmexchihuahua.org/E-Publicaciones/15_HC.pdf (consulté le 22 avril 2008).

³⁷ Schwentesius Rindermann et Gómez Cruz.

³⁸ Morales, 88.

chute des prix mondiaux des produits agricoles; le ralentissement de la croissance démographique mexicaine; la situation économique aux États-Unis; le taux de change; le développement technologique ainsi que les effets du climat et des intempéries.³⁹ Chacun de ces facteurs aura permis à sa façon de procurer des avantages ou bénéfices au Mexique dans ce secteur en particulier, indépendamment de l'impact qu'a pu avoir l'ALÉNA. Le gros désavantage ou plutôt le réel coût auquel l'ALÉNA peut être associé, c'en est un à caractère social qui touche la majorité des fermiers mexicains qui voient leurs produits surpassés par leurs concurrents étrangers que l'on importe, alors qu'une poignée d'entreprises agricoles profitent de la manne des exportations à grande échelle permises par le libre-échange.⁴⁰ Ayant peu d'influence sur l'ensemble de la croissance dans ce domaine due vraisemblablement à la présence d'autres facteurs antérieurs ou conjoncturels, l'ALÉNA arrive quand même à laisser sa marque grâce à la facilitation des échanges commerciaux, alors que les riches industriels mexicains s'en mettent plein les poches, laissant croire à la présence d'une économie revigorée par le libre-échange et recouvrant la santé. Pendant ce temps, des milliers de petits fermiers perdent le peu de marché qu'ils pouvaient avoir pour la vente locale au profit des étrangers mieux nantis, les uns abandonnant leurs terres et émigrant vers le nord, les autres continuant leur production de subsistance leur procurant encore moins de revenus, dans tous les cas demeurant considérablement pauvres.⁴¹

³⁹ Schwentesius Rindermann et Gómez Cruz, 9.

⁴⁰ Schwentesius Rindermann et Gómez Cruz.

⁴¹ Gustavo Vega-Cánovas, « NAFTA at Ten : A Mexican View », *FOCAL Point* Volume 3, Number 3 (March 2004), 3.

2.2.1.2 L'industrie maquila

Le secteur exportateur des maquiladoras est sans aucun doute celui dont on aura le plus parlé en regard avec la mise en œuvre de l'ALÉNA. Les défenseurs du traité sont évidemment d'accord pour dire qu'il est à l'origine du dynamisme ressenti dans ce secteur depuis la dernière décennie et croient qu'il n'en aurait pas été ainsi sans la signature du traité. Pourtant, comme c'était le cas pour le secteur agro-alimentaire, on avait déjà enclenché un processus d'ouverture du secteur maquila bien avant, ce qui pourrait laisser sous-entendre, comme dans le premier cas, la présence d'autres facteurs pouvant être responsables de cette croissance.⁴²

D'abord, il faut reconnaître les conséquences factuelles positives observées depuis 1994. Par exemple, de 1993 à 2000, le secteur maquiladora a vu son nombre d'employés croître de plus du double en passant de 546,000 à 1,3 million de personnes⁴³, s'étant stabilisé en 2005 comptant un peu plus de 1,2 million de travailleurs.⁴⁴ Durant cette dernière décennie, les exportations provenant de ce secteur ont aussi constitué un peu plus du tiers de toutes les exportations de l'économie mexicaine dans son ensemble.⁴⁵ C'est dire à quel point l'industrie maquila est devenue depuis un membre vital de la stratégie commerciale du Mexique. On observe encore l'importance de son rôle lorsque

⁴² « Le programme Maquiladora a commencé en 1965 et a établi un régime douanier spécial au Mexique qui permettait à certaines firmes (surtout américaines) qui y étaient installées des importations temporaires exemptes de tarifs douaniers en entrant au Mexique, pour ce qui est des matières premières, de l'équipement, de la machinerie, des pièces de rechange et autres items nécessaires pour l'assemblage ou la manufacture de produits finis subséquentement exportés. » Traduction libre, voir « THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) AT FIVE YEARS: WHAT IT MEANS FOR THE U.S. AND MEXICO », sur le site Internet de la United States – Mexico Chamber of Commerce, <http://www.usmcoc.org/n6.html>.

⁴³ Daniel Yergin et Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights – The Battle for the World Economy* (New York: Touchstone, 2002), 265.

⁴⁴ Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, « Empleos generados » (2005). En ligne: <http://www.cnime.org.mx> (consulté le 22 avril 2008).

⁴⁵ William C. Gruben, « Was NAFTA Behind Mexico's High Maquiladora Growth ? » *Economic and Financial Review*, 3^e trimestre (2001), 14.

l'on sait qu'entre 1994 et 2001, elle a joui d'un taux de croissance de 22,1% par année, alors que durant ces mêmes années l'économie mexicaine n'a connu un taux de croissance que d'environ 3,5% annuellement.⁴⁶ Encore tout récemment, en 2005, elle représentait plus de 46% des exportations nationales.⁴⁷ Ces chiffres semblent bel et bien appuyer encore l'argument selon lequel l'ALÉNA serait synonyme d'une grande prospérité pour le Mexique et qu'il n'aurait été que bénéfique dans la plupart des secteurs touchés par son instigation.

En effet, s'il n'en avait été que de l'ALÉNA, le Mexique ne serait pas entré en récession en 2001, alors que l'industrie maquila voyait son taux de croissance passer de 22% par année à un taux presque nul et insignifiant de 0,2% lors de la fermeture des livres pour l'année 2002.⁴⁸ Cette dramatique baisse de régime s'expliquerait plutôt par un autre facteur, certes pas étranger à l'ALÉNA, comme dans le cas du secteur agro-alimentaire, soit la santé de l'économie américaine. Le secteur maquila illustre très bien l'accroissement important de la dépendance du Mexique envers les États-Unis, et le fait que la récession mexicaine corresponde à une période où l'économie américaine ne va nulle part ne fait que confirmer cette situation, alors que « l'économie nationale mexicaine n'arrive pas à prendre le relais du secteur exportateur. »⁴⁹ Cette incapacité devient d'autant plus inquiétante pour le Mexique alors que les prochaines années risquent dangereusement de lui faire perdre ces maquiladoras qui constituent le cœur de son économie. Le fait d'avoir ouvert ses portes à une intégration nord-américaine lui aura

⁴⁶ Mathieu Arès, « Les maquiladoras sont-elles toujours le moteur de la croissance au Mexique ? », *Observatoire des Amériques*, Université du Québec à Montréal (Novembre 2002).

⁴⁷ Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, «Balanza comercial de la industria maquiladora de exportación» (2005). En ligne: <http://www.cnime.org.mx> (consulté le 22 avril 2008).

⁴⁸ Mathieu Arès, « L'année mexicaine 2002: une année à oublier pour Fox », *Observatoire des Amériques*, Université du Québec à Montréal (Janvier 2003).

⁴⁹ Arès, « Les maquiladoras sont-elles toujours le moteur de la croissance au Mexique ? ».

certes procuré une relative prospérité dans ce secteur pendant plusieurs années, mais le fait est que quelques pays asiatiques (notamment la Chine, qui représente la plus sérieuse compétition) commencent à lui ravir ses firmes grâce à des avantages salariaux et qu'une éventuelle Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) ne ferait qu'accentuer ce processus, d'autres pays latino-américains octroyant de plus faibles salaires et pouvant dès à présent causer le transfert de ces maquiladoras.⁵⁰ L'adhésion à l'ALÉNA ayant déclenché le processus de la ZLÉA pourrait alors nous faire croire que l'ALÉNA n'était en fait pour le Mexique qu'un attrape-nigaud et qu'il s'est bien fait rouler. Si c'était effectivement le cas, le Mexique perdrait le plus gros rouage de son économie et ferait face à des conséquences négatives non seulement sur le plan économique, mais aussi social et politique. Pour l'instant, du moins, le projet de la ZLÉA a été laissé sur la glace, ayant pour cause, entre autres, la montée des mouvements de gauche en Amérique latine, mais le développement d'autres accords de libre-échange bilatéraux entre les Etats-Unis et des pays latino-américains demeure une source de préoccupations.

Pour terminer sur ce point, il est important de souligner que l'économiste William C. Gruben confirme lui aussi par ses calculs économétriques que « l'ALÉNA n'a pas permis aux maquiladoras de croître plus rapidement [et qu'] on ne peut pas affirmer que l'ALÉNA ait eu quelque effet que ce soit sur les maquiladoras. »⁵¹ Bien que l'ALÉNA ait pu avoir des effets quelconques sur le commerce entre les États-Unis et le Mexique, cet économiste de la Réserve Fédérale américaine demeure mathématiquement convaincu que d'autres facteurs seraient responsables de la dynamique entourant l'industrie maquila,

⁵⁰ Arès, « Les maquiladoras sont-elles toujours le moteur de la croissance au Mexique ? ».

⁵¹ Gruben, 19. Voir son analyse complète dans cette édition de la *Economic and Financial Review*, 11-9.

tel que la mondialisation du secteur manufacturier par exemple.⁵² Bref, jusqu'ici, on en vient à conclure que l'ALÉNA n'est qu'une pièce d'un plus large casse-tête conjoncturel et qui reflète une situation bien plus complexe. Après avoir mis l'emphase sur deux grands secteurs de l'économie mexicaine, il est temps de regarder plus globalement jusqu'où les récentes conclusions peuvent aller.

2.2.1.3 Regard sur l'ensemble de l'économie du Mexique

Lorsque le Mexique a pris la décision de s'intégrer au marché de libre-échange nord-américain, il n'avait pas l'intention d'y arriver afin d'en faire profiter que les deux gros secteurs que sont l'agro-alimentaire et l'industrie des maquiladoras. Au contraire, lorsque les représentants du Mexique ont pris siège à la table des négociations, ils avaient pour objectifs d'aller chercher le plus d'avantages possibles afin que l'ensemble des secteurs de l'économie mexicaine liés aux exportations puisse en bénéficier. C'est pour cette raison que les négociateurs se sont avancés sur des terrains aussi incongrus que ceux de l'industrie du cinéma et de l'industrie pharmaceutique, par exemple.⁵³ Depuis qu'ils ont pris cette décision au début des années 1990, « le Mexique est devenu le second partenaire économique des États-Unis, surpassant de ce fait le Japon, et si le rythme de croissance des échanges se maintient, il pourrait même devancer le Canada et devenir le principal partenaire commercial de son voisin du Nord. »⁵⁴

⁵² Gruben, 12.

⁵³ Maryse Robert, *Negotiating NAFTA* (Toronto: University of Toronto Press, 2000), 55 et 219.

⁵⁴ Mathieu Arès, « Gérer la dépendance envers les États-Unis – La politique commerciale mexicaine de Salinas à Fox », *GRES-Chaire Raoul-Dandurand* Université du Québec à Montréal, Volume 4, No 3 (Mai 2002), 12.

2.2.1.4 Bilan global positif

Parmi les éléments qui expliquent cette position « privilégiée » qu'occupe désormais le Mexique dans son partenariat économique avec les États-Unis et le Canada, on observait en 2003, 9 ans après son introduction, que l'ALÉNA avait permis au Mexique de quadrupler ses exportations vers ses partenaires depuis 1993. En chiffres plus explicites, cela signifie une hausse des exportations de 55,2 milliards \$CAN à 205,7 milliards \$CAN de 1993 à 2003,⁵⁵ un boum impressionnant qui laisse croire que les objectifs des penseurs du traité ont probablement été atteints sinon largement dépassés en ce qui a trait à une intégration économique qui venait à peine de voir le jour. Ce qui ressort aussi de ces chiffres, c'est que l'ALÉNA a par la même occasion suscité une vague de modernisation permettant d'accroître la productivité des industries mexicaines et aussi obtenir un avantage considérable sur leurs concurrents étrangers, qui eux devaient toujours calculer des frais de douanes lorsqu'ils exportaient vers le marché nord-américain.⁵⁶ La modernisation a d'ailleurs aussi permis au Mexique de développer plusieurs secteurs de son économie et ainsi de diversifier sa production. En effet, alors qu'en 1986 les 22 milliards \$US que rapportaient les exportations mexicaines étaient constitués à 80% des revenus de la vente du pétrole, on recevait en 1998 une manne de 120 milliards \$US dont seulement 10% provenait des exportations de pétrole, le reste étant attribué aux produits manufacturés.⁵⁷ Un revirement de situation qui permet au Mexique de ressembler un peu plus à un pays industrialisé qu'à un pays en voie de développement, commercialement parlant. Poursuivant dans la même veine, on a

⁵⁵ Standing Senate Committee on Foreign Affairs, 4.

⁵⁶ Renaud Bouret, *Relations économiques internationales* (Montréal : Chenelière/McGraw-Hill, 1999), 119.

⁵⁷ Olga Leticia Gil Gaytan, « NAFTA: EXPECTATIONS AND REALITY » *El País*, México, D.F., 21 avril 1999.

également remarqué qu'entre 1994 et 2000 on avait atteint annuellement une moyenne de près de 12 milliards \$US en mouvements de capitaux vers le Mexique, soit un retour de l'investissement direct étranger (IDE) correspondant à près de trois fois le montant moyen annuel des sept années précédant l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, cela dû à un regain de confiance des investisseurs envers le Mexique et le recouvrement de sa crédibilité internationale.⁵⁸ En 2001, l'IDE a atteint un sommet culminant à 27,7 milliards \$US.⁵⁹

Toutefois, les effets positifs de l'ALÉNA sur l'économie mexicaine n'ont pas seulement été d'agréables « surprises » résultant de l'application du traité. En effet, ils trouvent aussi leur origine dans le processus de négociations l'ayant précédé, comme mentionné précédemment, alors que les négociateurs mexicains ont su tirer leur épingle du jeu et obtenir quelques concessions de la part des Américains. Par exemple, ils auront récupéré des droits d'auteurs sur de « vieux » films mexicains exploités aux États-Unis; ils ont obtenu une grande victoire en l'élimination graduelle des quotas imposés sur les produits textiles; et ils ont aussi obtenu l'élimination graduelle mais rapide des tarifs douaniers imposés sur les véhicules automobiles produits au Mexique exportés au Canada et aux États-Unis.⁶⁰ De plus, d'une façon générale, les États-Unis ont réduit leurs barrières par rapport au Mexique d'une façon nettement plus importante que ce que le Mexique a fait dans le sens contraire, soit dans des proportions de 92% et de 61% des produits entrant en franchise chez le voisin en 1999, pour citer l'exemple de cette année-

⁵⁸ « L'ALÉNA APRÈS HUIT ANS – DES ASSISES POUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE », document téléchargé à partir du site internet suivant : <http://www.naftaworks.org/> (consulté le 10 octobre 2006).

⁵⁹ Vega-Cánovas, 2.

⁶⁰ Robert, 55, 107 et 160.

là.⁶¹ Pour ajouter à l'image d'une saine alliance qui régnait désormais entre ces deux pays, on a aussi entrepris des mesures conjointes visant à la protection de l'environnement dans les zones frontalières. Ainsi, de 1994 à 2002, 41 projets ont vu le jour et ont nécessité des investissements de près d'un milliard de dollars américains et qui devaient avoir un impact positif sur près de 9 millions de citoyens mexicains et américains.⁶² Sauf que là ne s'arrête pas le bilan des retombées.

2.2.1.5 Le revers de la médaille

Effectivement, contrairement au discours officiel, l'ALÉNA n'a pas que des fleurs à recevoir, du moins lorsque l'on demeure du point de vue mexicain, bien entendu. Un premier aspect négatif, étrangement, nous apparaît de prime abord comme un aspect positif : la hausse des salaires, surtout dans le secteur manufacturier relié aux exportations. C'est que bien que cela puisse être fièrement cité par les autorités comme une preuve de leur entrée très prochaine dans un monde auquel ils aspirent depuis peu, « la hausse des salaires et des revenus signifie que le Mexique doit faire face à une féroce compétition de la part des pays à bas salaires. »⁶³ C'est d'autant plus vrai que le secteur des maquiladoras commence déjà à goûter à la médecine de quelques pays asiatiques, et que l'éventuelle concrétisation de la ZLÉA, bien qu'aujourd'hui moins probable, pourrait venir assener un violent coup de poing à la figure de cette industrie au Mexique, comme nous l'avons vu précédemment dans ce travail. Cette réalité pourrait bien vite ramené les deux pieds sur terre au président Vicente Fox qui avait déclaré en entrevue peu après son élection en 2000 que « le véritable gagnant de l'ALÉNA, à la fin, ce sera le Mexique

⁶¹ Bouret, 120.

⁶² « L'ALÉNA APRÈS HUIT ANS – DES ASSISES POUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE. »

⁶³ Yergin et Stanislaw, 266.

parce qu'[il] a le capital humain, cette ressource vitale au succès de l'économie américaine. »⁶⁴ Il apprendra vite que les multinationales n'ont pas vraiment de sentiments d'appartenance à leur hémisphère ou à leur continent lorsqu'il s'agit de réduire les coûts de production. D'ailleurs, parlant de capital humain, le Mexique tire de l'arrière par rapport à d'autres pays en voie de développement, notamment la Chine et l'Inde, en ce qui a trait au développement des compétences et de la productivité de sa main d'oeuvre, sur quoi il devra travailler s'il veut assurer sa place au sein du partenariat nord-américain durant les prochaines décennies.⁶⁵

Malgré les performances macro-économiques impressionnantes attribuées à l'ALÉNA (voir Annexe 1 et Annexe 2), certains analystes demeurent encore sceptiques quant à la profondeur et la durabilité de la croissance économique au Mexique, alors qu'encore aujourd'hui le Mexique a démontré qu'il était incapable de « soutenir les progrès réalisés en matière de croissance des salaires, de l'emploi formel et du revenu per capita. »⁶⁶ En effet, il apparaît plutôt que les différences de revenus se sont accentuées entre les riches et les pauvres, que la qualité de vie de la classe moyenne a constamment diminué et que la pauvreté en général s'est étendue.⁶⁷ Pour ce qui est du revenu per capita, après avoir doublé entre 1995 et 2000, il s'est pratiquement stabilisé de 2000 à 2004, passant de 5,799\$US à 6,478\$US, alors qu'au Canada et aux Etats-Unis on passait

⁶⁴ Vicente Fox, dans une entrevue accordée à l'équipe de *Commanding Heights*, sur le site internet de la série télévisée: <http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/lo/index.html>

⁶⁵ Studer, dans Studer et Wise (eds.), 55.

⁶⁶ Carol Wise, "No Turning Back: Trade Integration and the New Development Mandate", dans Studer et Wise (eds.), 3.

⁶⁷ Bouret, 120.

pour les mêmes années de 23,537\$US à 31,030\$US et de 34,445\$US à 39,722\$US respectivement.⁶⁸

Dans la même optique, on peut se demander si les gouvernements n'utiliseraient pas les chiffres pour camoufler d'autres réalités. Par exemple, dans un document officiel, on affirme que l'économie mexicaine serait sortie plus vite de la récession de 1995 à cause de l'ALÉNA.⁶⁹ Bien entendu, lorsque l'on connaît les milliards de dollars et les pourcentages exprimés plus tôt dans ce travail, on est porté à croire facilement cette version des faits. Pourtant, Jorge Castañeda⁷⁰ stipule plutôt que ce sont les dévaluations du peso de 1994 et 1995 qui ont favorisé les exportations mexicaines vers les États-Unis.⁷¹ Et ce serait un argument tout à fait logique dans la mesure où les Américains tirent davantage profit de leur forte devise. L'accroissement notable du commerce et de l'investissement, qui est toujours l'argument utilisé pour démontrer les bienfaits de l'ALÉNA, arrive à cacher des réalités moins agréables pour les Mexicains : « la création d'emplois [qui] n'a pas suivi le rythme des exportations, [la croissance] de la migration [illégal] vers les États-Unis malgré le niveau de danger accru, et les salaires réels [qui] sont moindres qu'avant la mise en œuvre de l'accord. »⁷² Bref, une hausse de la dépendance économique du Mexique envers ses partenaires nord-américains (principalement les États-Unis) qui n'a pas que ses bons côtés.

⁶⁸ Carol Wise, "Unfulfilled Promise: Economic Convergence under NAFTA", dans Studer et Wise (eds.), 34.

⁶⁹ « THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) AT FIVE YEARS: WHAT IT MEANS FOR THE U.S. AND MEXICO », sur le site internet de la United States – Mexico Chamber of Commerce, <http://www.usmcc.org/n6.html> (consulté le 10 octobre 2006).

⁷⁰ Membre de la Faculté de Science politique de la UNAM, en 1999, avant d'être embauché par Vicente Fox.

⁷¹ Gil Gaytan.

⁷² Christine Fréchette, « Quel avenir pour la ZLEA ? : perspective mexicaine. » *La Chronique des Amériques* No.1 (Janvier 2006).

2.2.2 Le Canada

Etant donné le degré de développement pratiquement équivalent du Canada et des Etats-Unis, il ne sera pas nécessaire ici d'entrer dans les détails des conséquences de l'ALÉNA sur le Canada, puisque dans le cas du Mexique, il s'agissait plutôt de déterminer si l'intégration allait lui permettre de bénéficier d'une alliance avec le « premier monde », ou si tout simplement ce dernier allait profiter de lui. Dans le cas du Canada, une simple analyse de coûts bénéfiques sera suffisante.

Malgré les niveaux de développement presque équivalents en termes de niveau de vie, développement industriel et technologique, infrastructures, etc., il est clair que la relation entre le Canada et son voisin du sud a toujours été asymétrique et que la majorité des flux économiques canadiens ont été dirigés vers ce même voisin.⁷³ La dépendance envers le marché américain a été en constante croissance au cours des deux dernières décennies, amenant le Canada à devenir le principal partenaire commercial de son voisin, ainsi que son principal fournisseur de pétrole brut et de gaz naturel. En ce qui a trait au commerce, de 1996 à 2005, le Canada a affiché un surplus avec les Etats-Unis passant de 66,225 milliards \$CAN à 150,595 milliards \$CAN, une hausse de 227%.⁷⁴ Il est assez évident que les deux accords de libre-échange ont permis à ces deux pays d'être encore plus intégrés qu'auparavant. La croissance de l'économie canadienne en découlant aura aussi permis une plus grande diversité et internationalisation de cette dernière, faisant du Canada à l'aube de l'an 2000 le pays du G-8 le plus orienté vers le commerce.⁷⁵

Il n'y a toutefois pas que de bonnes statistiques reliées à l'ALÉNA en ce qui concerne le Canada. Par exemple, pour ce qui est du commerce avec l'autre partenaire, le

⁷³ Marcos Buzo de la Peña, 100.

⁷⁴ Healy, 2.

⁷⁵ Pastor, dans Hussain (ed.), 29.

Mexique, le Canada est plutôt sorti perdant, augmentant son déficit commercial avec ce pays passant de 4,775 milliards \$CAN en 1996 à 11,229 milliards \$CAN en 2005,⁷⁶ une hausse de 235%. Pour en revenir aux forts liens économiques entre le Canada et les Etats-Unis, il est à noter que peu à peu l'intégration aura aussi eu pour effet de rediriger le commerce interne au Canada vers le sud, alors que neuf des dix provinces canadiennes exportent dorénavant plus aux Etats-Unis qu'aux autres provinces.⁷⁷ On ne peut peut-être pas blâmer les provinces pour leur orientation commerciale, puisqu'il en va de leur prospérité respective, mais une chose est certaine, c'est que toutes n'ont pas accueilli les accords de libre-échange avec le même enthousiasme. En effet, certaines restrictions au commerce qui ont dégénéré en conflits de longue haleine n'ont pas plus à tous, et la Colombie-Britannique en est la preuve. La foresterie étant l'un des moteurs du commerce de cette province, les problèmes occasionnés par le conflit du bois d'oeuvre ont bien entendu eu un impact négatif sur la perception du libre-échange dans cette province. En fait, pour les cinq premières années de l'ALÉNA, l'économie de la Colombie-Britannique a plutôt montré des signes d'essoufflement, le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) étant à la baisse et l'IDE étant demeuré stable. Au point de vue politique, il y a toujours eu aussi de profondes divisions. La province voisine, l'Alberta, a toutefois connu un autre scénario, alors qu'elle a vu croître le taux de croissance du PIB, de la production manufacturière ainsi que de l'IDE. De plus, la sphère politique a toujours été favorable au libre-échange, le fait d'être un énorme producteur de ressources énergétiques étant probablement un facteur déterminant puisqu'il s'agissait aussi de

⁷⁶ Healy, 2.

⁷⁷ Villafaña, 112.

satisfaire les besoins grandissant de l'Amérique, exponentiels, et par conséquent extrêmement lucratifs.⁷⁸

Pour terminer cette section sur les conséquences économiques de l'ALÉNA sur le Canada, il est important de faire allusion aux conflits commerciaux opposants le Canada à son puissant voisin. Conscients de leur poids économique et de la dépendance accrue de l'économie canadienne sur leur propre économie, les Américains en ont profité pour faire pression sur le Canada injustement à quelques reprises afin de rappeler au petit partenaire qu'il faisait partie de sa sphère hégémonique. L'exemple le plus notoire, c'est bien évidemment le conflit du bois d'oeuvre, mentionné dans le cas de la Colombie-Britannique, mais qui a eu un impact sur des producteurs aussi dans l'Est du Canada. De fausses accusations de subventions gouvernementales ont fait perdre beaucoup de temps et d'argent aux Canadiens. Un autre exemple de l'impuissance du Canada devant son partenaire hégémonique, c'est celui du cas de vache folle de l'Alberta qui s'est retrouvé dans un troupeau de vaches au sud de la frontière. Il en a fallu peu pour convaincre le Département de l'Agriculture américain de fermer la frontière au boeuf canadien et d'occasionner des pertes de l'ordre de 75 millions \$US en exportations de bovins par semaine au Canada, ce que Pastor a identifié non pas comme une mesure visant à protéger les troupeaux américains de la maladie, sinon de la compétition...⁷⁹ Comme on peut le constater, les relations économiques approfondies ont aussi entraîné un approfondissement des relations politiques, et c'est précisément ce dont il sera question dans la dernière partie de ce chapitre qui traitera brièvement des accords parallèles et des

⁷⁸ Edward J. Chambers, "Canadian Provinces under Free Trade: Alberta and British Columbia", dans *NAFTA in the New Millenium*, ed. Edward J. Chambers et Peter H. Smith (Edmonton: The University of Alberta Press, 2003), 105-24.

⁷⁹ Robert A. Pastor, "A North American Beef" *FOCAL Point* Volume 2, Number 7 (July 2003), 3.

mécanismes de résolution de conflits de l'ALÉNA, mais principalement du Partenariat pour la Sécurité et la Prospérité en Amérique du Nord, la plus récente initiative trilatérale qui a suscité et continue de susciter plusieurs interrogations.

2.3 Les conséquences politiques de l'intégration nord-américaine.

L'intégration économique s'est construite autour d'une série de règles qui allaient libéraliser les marchés de plus en plus sur une période de 15 ans, terminant cette année, en 2008. Pour assurer le respect de ses règles, on a dû instaurer des mécanismes de résolution de conflits qui, comme on l'a vu précédemment dans ce chapitre, ont plutôt servi les intérêts hégémoniques des Etats-Unis. En plus des mécanismes de résolution des conflits commerciaux, deux accords parallèles à l'ALÉNA sont venus compléter le fragile cadre institutionnel régional : l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail et l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement. Ces accords permettront en quelque sorte une plus grande transparence gouvernementale, alors que le PSP, nouveau projet trilatéral, démontrera plutôt le contraire.

2.3.1 Les accords parallèles

Les accords parallèles sont aussi formels que l'ALÉNA lui-même, c'est-à-dire qu'ils sont eux aussi signés par les trois pays membres et ratifiés devant leurs législatures respectives. Ils ont donné lieu à la création de deux institutions permettant aux citoyens, aux entreprises, aux syndicats et aux organisations non gouvernementales (ONGs) de faire des plaintes formelles en matière de violation des normes du travail ou de protection

de l'environnement : la Commission pour la Coopération dans le domaine du travail (CCT) et la Commission pour la Coopération Environnementale (CCE). Bien que leur objectif soit noble, pas tous s'entendent sur l'impact réel de leur création. Pastor, lui, croit que les deux commissions ont fait du bon travail jusqu'à maintenant, alors que la CCT par exemple a reçu 23 plaintes depuis 1994 et que les ONGs canadiennes et américaines ont pu donner un coup de main à leurs homologues mexicaines dans la poursuite de leurs propres plaintes.⁸⁰ Il faudrait pourtant être naïfs pour traduire le dépôt de plusieurs plaintes en un franc succès institutionnel. En effet, Isabel Studer parle plutôt de « l'inefficacité et de la nature conflictuelle des commissions nord-américaines. »⁸¹ L'inefficacité que Studer mentionne fait référence au statut même des accords constitutifs des commissions. Prenons l'exemple de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT), que certains considèrent comme un échec. Lance Compa est de cet avis, et il mentionne que cet échec se caractérise par l'impossibilité de traduire ses dispositions en amélioration de la qualité de vie des travailleurs et en création d'emplois pour les travailleurs des trois pays. Malgré des beaux principes établis par l'ANACT, ces derniers ne peuvent créer aucune obligation, l'ANACT « ne [disposant] pas d'un mécanisme d'application supranational. »⁸² En effet, ces résultats ne sont pas immédiatement perceptibles, ces « avantages [étant] obtenus indirectement, [...] en faisant pression sur les sociétés et les gouvernements afin qu'ils modifient leur comportement, en sensibilisant l'opinion publique et en adoptant d'autres mesures pour

⁸⁰ Pastor, dans Hussain (ed.), 28.

⁸¹ Studer, dans Studer et Wise (eds.), 56.

⁸² Lance Compa, "L'ALÉNA et l'ANACT: Les enseignements de dix années de mise en oeuvre", dans le cadre du Séminaire sur la dimension sociale de l'intégration économique des Amériques. Chaire de recherche du Canada en politique étrangère et de défense canadiennes (6 février 2004), 1-2. En ligne: http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/spip.php?page=article-pedc&id_article=1414 (consulté le 10 novembre 2007).

changer le climat en vue de l'avancement des droits des travailleurs.»⁸³ Plus un instrument de *soft power*, il se base donc sur le pouvoir de la persuasion, et non pas sur l'application effective des lois en vigueur. Cela reflète la méfiance des trois gouvernements en matière de protection de leur souveraineté respective, n'étant pas encore prêts à la déléguer entièrement à des institutions supranationales, même s'il s'agissait de quelques domaines d'autorité seulement. Il en sera question dans le chapitre suivant alors que sera analysée la coopération bilatérale entre le Canada et le Mexique ainsi que son potentiel.

L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement (ANACDE), pour sa part, n'est qu'un autre reflet de la dominance américaine dans les affaires trilatérales, démontrant clairement que les asymétries existantes entre les trois partenaires ainsi que les intérêts plus importants des États-Unis font en sorte que ce dernier a inévitablement plus d'influence dans ce domaine en particulier.⁸⁴ Il s'agit là d'un autre constat expliquant le cadre institutionnel existant en Amérique du Nord.

2.3.2 Le Partenariat pour la Sécurité et la Prospérité en Amérique du Nord

La dimension politique de l'intégration régionale atteint toutefois son apogée tout récemment, en 2005, alors que naît le PSP, un « consentement » trilatéral pour assurer la sécurité du développement économique de la région ainsi que sa sécurité « physique », c'est-à-dire non pas sa protection contre les concurrents commerciaux sinon contre les menaces militaires (le terrorisme...). Je dis « consentement », puisque ce n'est pas un

⁸³ Compa, 7.

⁸⁴ Comité d'examen décennal de l'application de l'ANACDE, « Dix ans de coopération environnementale en Amérique du Nord », Rapport au Conseil de la Commission de coopération environnementale (Juin 2004), 7. En ligne : http://www.ccc.org/files/PDF//TRAC-Report2004_fr.pdf, consulté le 22 avril 2008.

traité signé par les trois pays intéressés au même titre que l'ALÉNA ou ses accords parallèles, ce qui soulève d'ailleurs des questions « sur la légitimité juridique de cet accord négocié en marge des parlements nationaux. »⁸⁵ Jerome Corsi, l'un des principaux opposants au processus d'intégration régionale, fait mention du statut légal du PSP comme étant ni plus moins que celui d'une conférence de presse !⁸⁶ La nature juridique du PSP est discutée dans un article de David Chapdelaine pour *La Chronique des Amériques*. Chapdelaine explique comment le PSP a été constitué non pas selon les règles d'un « accord international classique », mais bien selon une « approche évolutive » permettant aux groupes de travaux créés de procéder à des négociations ultérieures, créant une atmosphère obscure entourant le PSP. D'ailleurs, comme Chapdelaine (et d'autres) le souligne, « les négociations se sont faites à l'extérieur du débat public et des Parlements », laissant des représentants d'entreprises et de hauts fonctionnaires composer les groupes de travail et mener à bien leur propre agenda, pas celui des citoyens supposément représentés. En matière de droit canadien, l'essence même du PSP laisse entrevoir un « déficit de la légitimité démocratique » qui devrait nous préoccuper.⁸⁷ Mais là ne s'arrête pas la description des « péchés démocratiques » du PSP. En effet, Dorval Brunelle a lui aussi souligné les fautes notoires de l'accord, notamment le fait que les groupes de travail obtiennent « un cumul de mandats » pour lesquels ils « n'ont aucun compte à rendre ni auprès des parlements, ni non plus auprès de leurs citoyens et citoyennes. » Aussi, Brunelle fait resurgir le spectre de l'hégémonie américaine, alors

⁸⁵ Janette Habel, « Washington a-t-il perdu l'Amérique latine? » *Le Monde Diplomatique* (Décembre 2007), 10. Version électronique sur le site Internet suivant : <http://www.monde-diplomatique.fr/2007/12/HABEL/15380>, consulté le 28 février 2008.

⁸⁶ Corsi, 20.

⁸⁷ David Chapdelaine, « Le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité: un processus d'intégration continentale en déficit démocratique », *La Chronique des Amériques* No.16 (Août 2007), 1-2.

qu'il rappelle les motifs principaux du PSP qui tournent autour d'exigences sécuritaires imposées par le partenaire dominant : les Etats-Unis.⁸⁸ Il semble bien qu'il s'agit d'une autre initiative américaine ayant pour dessein un contrôle plus accru sur sa région immédiate. Toutefois, Carol Wise vient apporter un bémol aux peurs exprimées ci-haut, alors que selon elle, le PSP était déjà « pratiquement mort à son arrivée » et que les groupes de travail ont été depuis le début « pauvrement coordonnés ».⁸⁹ Bref, jusqu'ici, un bilan pas très reluisant des « succès » du PSP et de son acceptation au sein des populations concernées.

Malgré tout, il existe des défenseurs du PSP, qui, sans surprise, sont pour leur majorité des représentants de l'autorité. David Wilkins, l'ambassadeur américain au Canada, parle du PSP et du processus d'intégration régionale en général comme d'un phénomène non pas dirigé par les gouvernements, mais qui s'est fait et continue de se faire « du bas vers le haut ».⁹⁰ Voilà une affirmation des plus naïves, encore une fois, ou qui sous-estime le bon sens des citoyens et citoyennes de nos pays. Emilio Goicoechea, l'ambassadeur du Mexique au Canada, pour sa part, fait mention du PSP comme étant un projet ayant « respecter nos cadres politiques et légaux distincts ainsi que nos identités culturelles. »⁹¹ Encore ici, on ne peut qu'être sceptiques... Le dernier défenseur du PSP qu'il est important de présenter ici, c'est Carlo Dade, directeur exécutif du *FOCAL Point*. Selon Dade, le PSP a été « l'un des moyens les plus efficaces permettant d'adresser un ensemble de problèmes nord-américains, comme la sécurité commune. [...] [Le PSP

⁸⁸ Dorval Brunelle, «La rencontre trilatérale de Cancun des 30 et 31 mars 2006: le Partenariat sur la sécurité et la prospérité un an plus tard», *La Chronique des Amériques* No.15 (Avril 2006), 5.

⁸⁹ Wise, «No Turning Back: Trade Integration and the New Development Mandate», dans Studer et Wise (eds.), 6.

⁹⁰ David H. Wilkins, «North American Leaders Reinforce the Benefits of Cooperation», *FOCAL Point* Special Edition (August 2007), 2.

⁹¹ Emilio Goicoechea, «Achieving True Security and Prosperity for North Americans: The Leaders' Summit in Montebello», *FOCAL Point* Special Edition (August 2007), 4.

relève] du bon sens [!] »⁹² Suite à l'analyse présentée dans cette section du chapitre, il est clair que tous n'ont pas la même définition de ce que c'est que le « bon sens » en Amérique du Nord.

2.4 Conclusion

Ce chapitre aura démontré dans quel contexte le Canada et le Mexique ont dû évoluer au cours des dernières décennies par l'entremise du processus d'intégration régionale. Leur position respective et le futur de leur propre relation bilatérale reposent sur une possible redéfinition de l'hégémonie américaine, sur des résultats socio-économiques de l'ALÉNA plus ou moins bien reçus, ainsi que sur les conséquences politiques d'une plus grande intégration. Le chapitre suivant aura donc pour tâche de situer la relation Canada-Mexique dans ce contexte et d'en explorer le potentiel. Comme on l'avait déjà observé il y a quelques années,

[...] Mexico can be a strategic ally for Canada in NAFTA. After all, Canada and Mexico may not be in the same boat together, but they are in the same ocean, and when the seas get rough, they will surely count on each other for support. Developing a distinct bilateral relation nurtured outside the trilateral demands of NAFTA is profoundly important, lest we lose sight of each other in high seas.⁹³

⁹² Carlo Dade, "Foreword: Common Sense and the SPP", *FOCAL Point* Special Edition (August 2007), 1.

⁹³ Brian J.R. Stevenson, *Canada, Latin America, and the New Internationalism – A Foreign Policy Analysis, 1968-1990* (Montreal & Kingston: McGill-Queen's University Press, 2000), 233.