

Res  
HF1766  
N661  
1992

---

---

# L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD- AMÉRICAIN

---

ÉVALUATION ÉCONOMIQUE SELON  
UNE PERSPECTIVE CANADIENNE

---

Novembre 1992

Canada 

Fin/TB Library - Bibliothèque Fin/CT



3 0145 00082089 1

---

---

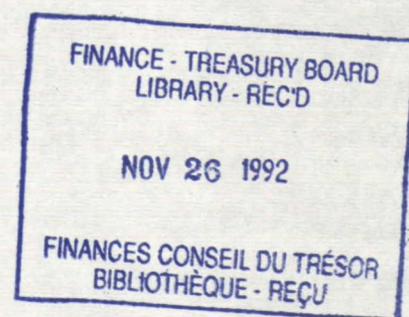
# L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD- AMÉRICAIN

---

ÉVALUATION ÉCONOMIQUE SELON  
UNE PERSPECTIVE CANADIENNE

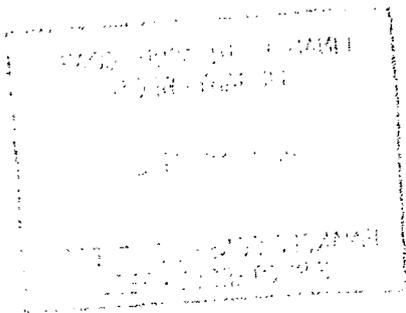
---

Novembre 1992



Ministère des Finances  
Canada

Department of Finance  
Canada



This publication is also available in English.

---

**TABLE DES MATIÈRES**


---

<b>CHAPITRE 1 : LA POURSUITE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DU CANADA</b> .....	1
<b>CHAPITRE 2 : LES BIENFAITS DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES : LES ENJEUX DE L'ALÉNA POUR LE CANADA</b> .....	4
<b>Origine des gains de la libéralisation des échanges</b> .....	4
Gains d'efficacité au niveau de la consommation et de la production .....	4
Économies d'échelle .....	4
Effets de la concurrence .....	5
Diminution de l'incertitude .....	5
<b>Les gains de la libéralisation des échanges au niveau international</b> .....	5
<b>Les gains de la libéralisation des échanges au Canada</b> .....	6
<b>Évolution du commerce international et de sa libéralisation</b> .....	8
Importance des investissements.....	9
<b>L'ALÉNA : pourquoi le Canada y participe-t-il?</b> .....	11
Extension de l'ALÉ au Mexique .....	12
Préservation et amélioration des gains de l'ALÉ.....	13
Protection des intérêts commerciaux du Canada : ce que signifie pour le Canada un accord commercial É.-U.-Mexique .....	13
Détournement d'achats américains de produits canadiens au profit du Mexique .....	14
Détournement d'achats mexicains de produits canadiens en faveur des É.-U. ....	16
Besoins d'intrants intermédiaires du Canada .....	17
Attrait du Canada pour les investisseurs .....	17
<b>CHAPITRE 3 : LES ÉCONOMIES NORD-AMÉRICAINES</b> .....	18
<b>Caractéristiques économiques</b> .....	18
Population et population active .....	18
Stock de capital .....	19
Investissement direct étranger .....	20
Produit intérieur brut.....	21
<b>Commerce dans la zone de l'ALÉNA</b> .....	25
<b>Barrières commerciales entre le Canada et le Mexique</b> .....	27
<b>Évolution de la politique structurelle au Mexique</b> .....	28

<b>CHAPITRE 4 : RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES POUR LE CANADA .....</b>	<b>31</b>
<b>Compétitivité de l'économie canadienne .....</b>	<b>31</b>
Compétitivité croissante du Mexique.....	31
Compétitivité comparative du Canada et du Mexique .....	33
Évolution prévue de la balance commerciale et de la balance des capitaux entre le Mexique et le Canada .....	35
<b>Estimations chiffrées de l'incidence à long terme de l'ALÉNA.....</b>	<b>36</b>
<b>L'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la Communauté européenne .....</b>	<b>39</b>
<b>CHAPITRE 5 : ADAPTATION AU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN .....</b>	<b>41</b>
<b>Souplesse et adaptabilité de l'économie canadienne .....</b>	<b>41</b>
Souplesse de la main-d'oeuvre .....	41
Adaptabilité des entreprises.....	42
Changements structurels permanents .....	42
Efficience des marchés financiers.....	43
<b>Programmes fédéraux d'aide à l'adaptation .....</b>	<b>43</b>
Programmes d'aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre .....	43
Programmes d'adaptation industrielle .....	45
<b>CHAPITRE 6 : RÉSUMÉ DES AVANTAGES DE L'ALÉNA.....</b>	<b>47</b>
<b>ANNEXE 1 : LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN .....</b>	<b>49</b>
<b>ANNEXE 2 : INDICE DE SIMILITUDE DES EXPORTATIONS .....</b>	<b>52</b>
<b>ANNEXE 3 : COMPARAISON DES COÛTS UNITAIRES DE PRODUCTION AU CANADA ET AU MEXIQUE .....</b>	<b>54</b>

---

## CHAPITRE 1 : LA POURSUITE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DU CANADA

---

L'entrée du Canada dans la nouvelle zone de libre-échange nord-américaine représentera pour lui un nouveau progrès sur la voie de la libéralisation des échanges commerciaux qui lui a apporté une prospérité croissante au cours des 50 dernières années.

Le commerce international est une nécessité vitale pour le Canada. C'est pourquoi les efforts visant à assurer et à améliorer l'accès aux marchés extérieurs constituent l'une des grandes priorités du gouvernement, dans le cadre de son programme de renforcement de l'économie canadienne. Les exportations représentent l'un des principaux moteurs de la croissance et de la création d'emplois dans notre économie; elles augmentent beaucoup plus vite que les autres composantes de la production. De nos jours, un emploi sur trois au Canada dépend des exportations. De l'autre côté de l'équation commerciale, les importations se composent à la fois d'intrants essentiels à la production de biens et de services par les entreprises canadiennes et d'un large éventail de biens et de services finals qui répondent à la demande des consommateurs canadiens.

Les avantages de la libéralisation des échanges sont indéniables. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a jugé que la libéralisation du commerce était le principal facteur à l'origine de la croissance économique des pays occidentaux depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Dans un rapport qui a fait date, cette organisation qui regroupe les principaux pays industrialisés et dont le siège est à Paris a déclaré :

«La libéralisation des échanges multilatéraux entre pays a été l'une des réussites exemplaires de la coopération économique internationale au cours des 20 premières années de l'après-guerre. Le processus de libéralisation est loin d'être achevé et l'on peut même dire, à certains égards importants, qu'il a fait marche arrière depuis quelques années; cependant, l'expérience des dernières décennies montre bien qu'un élargissement considérable des possibilités d'échanges, une fois qu'elles sont durablement établies, ont d'importants effets positifs sur les résultats économiques.»<sup>1</sup>

Seuls des accords internationaux comportant des règles commerciales claires peuvent assurer des possibilités d'échanges durables. Ils fournissent un accès stable aux marchés de même qu'une interprétation cohérente des règles internationales : ces deux éléments bénéficient à toutes les nations commerçantes, mais ils sont particulièrement profitables pour les pays comme le Canada, qui ont un marché intérieur relativement petit et dont le bien-être dépend en bonne partie du commerce extérieur. Faute de règles de ce genre, les exportations d'un pays pourraient subir des variations brutales selon l'humeur de ses partenaires commerciaux, laquelle pourrait obéir davantage aux aléas de la politique qu'à des facteurs d'ordre économique. Ces règles deviennent d'autant plus importantes que le protectionnisme change de forme, la protection évidente que constituent les droits de douane faisant place aux obstacles moins apparents que représentent les barrières non tarifaires, telles que les règles régissant l'octroi des marchés publics, les obstacles techniques au commerce, le contingentement, la limitation «volontaire» des exportations,

---

<sup>1</sup>OCDE, *Ajustement structurel et performance de l'économie*, Paris, 1988.

les subventions et les mesures compensatoires. Le commerce des services ainsi que les aspects de la législation de la propriété intellectuelle et de l'investissement qui touchent le commerce sont également en train de devenir des questions de premier plan dans les négociations commerciales.

Le gouvernement du Canada suit une stratégie à deux volets afin de bénéficier de la libéralisation du commerce international. D'une part, il joue un rôle actif dans la promotion des négociations commerciales multilatérales (NCM) en vue de libéraliser le système d'échanges mondial; d'autre part, il a contribué de manière essentielle à la libéralisation du commerce en Amérique du Nord.

Le Canada a été l'un des architectes de l'important système commercial multilatéral qui a pris la forme des Accords généraux de 1947 sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Il participe en ce moment à la ronde Uruguay des NCM, qu'il continue de considérer comme un élément essentiel de la libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. Le succès de la ronde Uruguay se traduira par un ensemble de règles commerciales plus équitable qui offrira de nouvelles possibilités d'exportation aux producteurs canadiens, tout en permettant aux consommateurs canadiens de s'approvisionner à meilleur marché.

Les initiatives du Canada en matière de commerce régional sont parallèles aux négociations multilatérales et conformes aux objectifs du GATT. Elles visent un élargissement plus rapide des marchés régionaux, importants sur le plan historique, qui sont indispensables au bien-être économique du Canada. Le Pacte de l'automobile de 1965 a permis à l'industrie automobile canadienne de rationaliser ses activités et de se spécialiser dans les gammes de produits où elle était la plus efficiente. En exploitant ces économies d'échelle, le secteur de l'automobile a accru sa productivité, sa production, l'emploi et les salaires réels, tout en permettant de réduire les prix à la consommation. L'Accord de libre-échange (ALÉ) canado-américain de 1989 a renforcé les relations entre le Canada et son principal partenaire commercial et assuré un accès amélioré à un plus large éventail de produits canadiens sur le marché américain, où nous écoulons environ 75 pour cent de nos exportations. L'ALÉ a réduit les obstacles entre le Canada et les États-Unis afin de libéraliser les échanges et institué un mécanisme de règlement des différends de manière que le commerce bilatéral se fasse dans des conditions plus sûres.

Le 12 août 1992, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conclu une entente de principe sur les éléments d'un Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Il s'agit d'un nouveau progrès. Du point de vue du Canada, l'ALÉNA constitue au fond un prolongement de l'ALÉ canado-américain qui vise à y englober un marché mexicain en expansion rapide. L'ALÉNA apporte également un certain nombre d'améliorations à l'ALÉ, notamment des règles plus précises en matière de contenu nord-américain et un renforcement du mécanisme de règlement des différends. L'ALÉNA aura pour résultat :

- d'élargir les possibilités commerciales offertes au Canada et de favoriser l'ouverture et la compétitivité de notre économie,
- d'offrir aux exportateurs canadiens un accès élargi au marché mexicain,
- de promouvoir les intérêts du Canada sur le marché américain, et
- d'améliorer les possibilités d'investissement au Canada.

Ce document constitue une évaluation économique de l'ALÉNA du point de vue du Canada. Le chapitre 2 décrit les principaux avantages que le Canada peut s'attendre à tirer de la libéralisation des échanges grâce au nouveau pas en avant que constitue l'ALÉNA. Le chapitre 3 passe en revue les principales caractéristiques économiques des trois pays en cause et décrit les progrès ainsi que la performance de l'économie mexicaine dans le contexte nord-américain. Ces renseignements sont essentiels si l'on veut évaluer les conséquences d'une libéralisation des échanges pour les trois économies concernées. Le chapitre 4 évalue l'ALÉNA du point de vue du Canada et en expose les incidences économiques probables sur notre économie. Le chapitre 5 décrit les domaines dans lesquels l'ALÉNA entraînera vraisemblablement des adaptations, dont l'ampleur prévisible est mise en contexte. Quant au chapitre 6, il résume les grands thèmes de ce document.

## **CHAPITRE 2 : LES BIENFAITS DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES : LES ENJEUX DE L'ALÉNA POUR LE CANADA**

---

La libéralisation des échanges n'a cessé de progresser dans le monde depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, et ce, pour une raison bien simple : elle est synonyme d'augmentation du niveau de vie. Nous décrivons dans ce chapitre à la fois l'origine des gains qui découlent d'une libéralisation des échanges et les tendances qui caractérisent cette dernière à l'échelle mondiale et canadienne. Nous situons également la libéralisation des échanges que constitue l'ALÉNA dans le contexte de l'évolution observée au niveau mondial.

---

### **ORIGINE DES GAINS DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES**

Les gains qui résultent de la libéralisation des échanges proviennent de diverses sources. Tout d'abord, les entreprises peuvent se spécialiser dans leurs domaines d'avantage comparatif et les consommateurs peuvent acheter des produits à meilleur marché. Ensuite, l'élargissement des marchés donne aux entreprises la possibilité de réaliser des économies d'échelle et de devenir plus compétitives. Enfin, la conclusion d'ententes commerciales officielles réduit l'incertitude, ce qui facilite l'exploitation des possibilités commerciales qui se présentent.

#### **Gains d'efficacité au niveau de la consommation et de la production**

La libéralisation des échanges débouche sur une utilisation plus efficace des ressources productives en permettant à chaque pays d'accroître sa production des biens et des services exportables à l'égard desquels il détient un avantage comparatif. L'élimination des barrières commerciales incite les pays à produire et à exporter les biens et les services dont la production intérieure leur revient moins cher et à importer ceux qui sont relativement plus coûteux à produire sur place.

L'élimination des obstacles commerciaux profite aussi aux consommateurs en réduisant le prix des articles importés de même que des produits d'origine intérieure qui concurrencent les importations. D'autres réductions des prix à la consommation sont rendues possible par l'abaissement du prix des intrants intermédiaires importés.

#### **Économies d'échelle**

En donnant aux producteurs intérieurs accès à un marché plus vaste, la libéralisation des échanges permet de réaliser des séries de production plus longues et plus spécialisées qui réduisent les coûts unitaires de production. Pour un pays comme le Canada, dont le marché intérieur est relativement petit, cette source de gains est extrêmement importante. La libéralisation des échanges permise par les réductions tarifaires du GATT, par l'ALÉ et maintenant par l'ALÉNA est essentielle au bien-être économique du Canada. Étant le moins peuplé des trois pays parties à l'ALÉNA, le Canada se trouve en bonne posture pour exploiter les nouvelles possibilités que l'Accord offre de poursuivre la rationalisation de la production, de réduire ainsi les coûts et d'inciter les secteurs les plus efficaces de notre économie à employer plus de ressources.

### Effets de la concurrence

Une plus grande ouverture à la concurrence internationale oblige les producteurs à ajuster davantage leurs prix et à réagir plus rapidement à l'évolution du marché. Un accès accru aux débouchés extérieurs, conjugué à une intensification de la concurrence, favorise également l'innovation dans les méthodes de gestion et stimule les investissements en recherche-développement en augmentant les rendements escomptés.

### Diminution de l'incertitude

Les obstacles au commerce et à l'investissement rendent incertaines les conditions d'accès aux marchés étrangers. En précisant les règles qui régissent les échanges commerciaux et l'investissement, les accords commerciaux diminuent ces incertitudes, stimulent l'investissement et l'esprit de risque, et rendent le Canada plus attrayant aux yeux des investisseurs.

## LES GAINS DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES AU NIVEAU INTERNATIONAL

Les pays de l'OCDE ont échangé pour plus de \$7 billions de biens et de services en 1990. Entre 1961 et 1990, le volume des échanges s'est accru d'environ 500 pour cent, alors que la production augmentait de 180 pour cent dans la zone de l'OCDE.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ne sont pas les seuls à vouloir renforcer leur intégration économique par la création de zones de libre-échange régionales. La Communauté européenne (CE), qui est née en 1957, a vu le nombre de ses membres passer à 12. Les pays scandinaves de même que l'Autriche, la Suisse, le Liechtenstein et l'Islande font partie de l'Association européenne de libre-échange (AELÉ), instituée en 1960. En 1982, l'Australie et le Nouvelle-Zélande ont conclu un accord de rapprochement économique (Closer Economic Relation) prévoyant l'élimination graduelle de toutes les barrières tarifaires et l'harmonisation des autres mesures touchant le commerce. Le Canada et les États-Unis ont conclu l'ALÉ en 1988. Les pays moins développés se sont eux aussi engagés sur la voie de la libéralisation des échanges. L'Association des pays de l'Asie du Sud-Est (APASE) réunit depuis 1976 la Thaïlande, la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, les Philippines et Brunei. Plus récemment, les pays d'Amérique du Sud se sont eux aussi convertis à l'idée de l'intégration économique régionale. Le Mexique et le Chili ont ratifié en septembre 1991 un accord de complémentarité économique prévoyant l'élimination des barrières commerciales sur une période de quatre ans. Le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay ont négocié une entente commerciale régionale (MERCOSUR), tout comme les pays andins : la Bolivie, le Pérou, l'Équateur, le Venezuela et la Colombie. Les gouvernements du Costa Rica, d'El Salvador, du Guatemala, du Honduras, du Mexique et du Nicaragua se sont également entendus sur la création d'une zone de libre-échange.

Le commerce extérieur stimule la croissance économique. C'est la CE qui illustre de la façon la plus spectaculaire l'incidence du commerce sur l'expansion. Selon les estimations de l'OCDE, les économies d'échelle rendues possibles par un grand marché européen intégré ont permis d'accroître la productivité de près de 12 pour cent dans les principaux pays de la CE. De plus, la Commission des communautés européennes s'attend à ce que l'instauration du marché unique en 1992 se traduise par une augmentation d'au moins 6.5 pour cent du produit intérieur brut (PIB) de la Communauté<sup>2</sup>. Et encore, ces chiffres ne tiennent pas compte des gains dynamiques dus au marché unique par le biais de l'accroissement du stock de capital. Ces dividendes économiques ont incité un certain nombre d'autres pays, petits ou grands, à frapper à la porte de la CE.

<sup>2</sup> Commission des communautés européennes, *Économie européenne*, n° 44, octobre 1990.

## LES GAINS DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES AU CANADA

Le Canada a joué un rôle de premier plan dans la libéralisation des échanges, comme il convient à un pays largement dépendant des marchés extérieurs. Les Canadiens en sont venus à fonder de plus en plus l'accroissement de leur niveau de vie sur les exportations. Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le volume des échanges de biens et de services a augmenté d'environ 70 pour cent en proportion du PIB au Canada. Le graphique 1 montre que le Canada venait au deuxième rang des nations exportatrices parmi les principaux pays industrialisés du G-7 en 1989. Le Canada vient en première place dans le G-7 pour le commerce par habitant, à près de 60 pour cent au-dessus de la moyenne de l'OCDE, ainsi que l'indique le graphique 2.

Cette progression du commerce canadien, alimentée par l'expansion des marchés internationaux, l'abaissement des barrières commerciales et les succès enregistrés par notre pays dans l'exploitation des possibilités ainsi offertes, a contribué à faire du Canada l'une des nations les plus riches et les plus prospères au monde. Les Canadiens viennent au deuxième rang dans le G-7 pour ce qui est du niveau de vie, après les Américains, et ont la meilleure qualité de vie au monde d'après l'Indice de développement humain des Nations Unies.

Dans son rapport de 1985, la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada soulignait ainsi le rôle du commerce dans le développement et la croissance de l'économie canadienne :

«C'est parce que les producteurs canadiens ont été progressivement exposés aux forces du marché mondial que toute l'économie canadienne est devenue plus productive. Le commerce et la politique commerciale ont également contribué à relever le niveau de vie des Canadiens en élargissant les marchés pour nos producteurs et, par conséquent, l'échelle économique de leurs opérations, en nous fournissant ainsi des biens importés qui auraient coûté plus cher à produire chez nous, et en améliorant la qualité de l'emploi.»<sup>3</sup>

Une étude faite en 1992 pour l'Institut C.D. Howe confirme également que la libéralisation des échanges a été profitable au Canada<sup>4</sup>. Analysant l'ALÉ, l'étude conclut :

C'est dans les secteurs qui ont été libéralisés par l'Accord que les exportations canadiennes aux États-Unis ont été les plus vigoureuses pendant les trois premières années complètes d'application de l'ALÉ, en particulier dans la fabrication de produits non dérivés des ressources naturelles.

Les importations au Canada ont également augmenté plus vite dans les secteurs libéralisés.

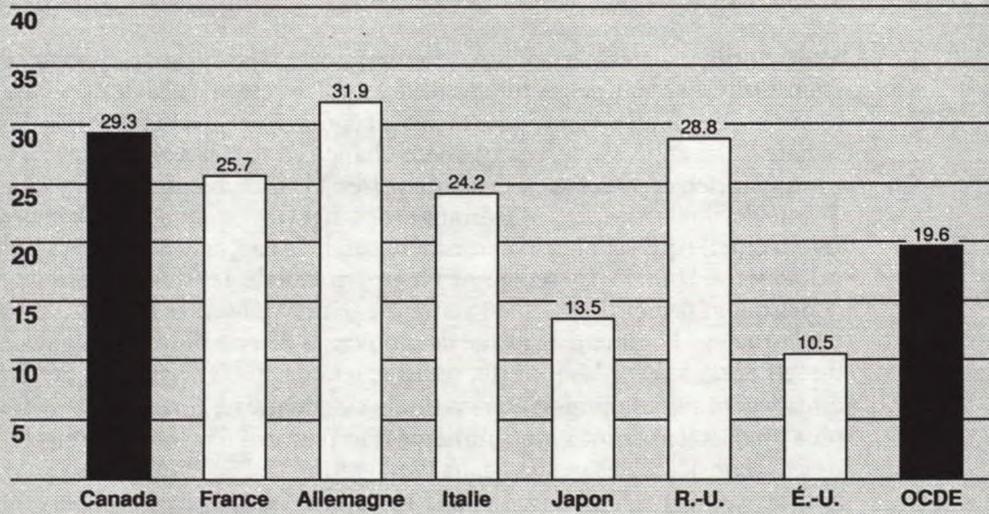
La balance commerciale du Canada semble avoir été plus favorable avec les États-Unis qu'avec les autres pays au cours de cette période.

Il y a tout lieu de croire, d'après les observations, que le libre-échange avec les États-Unis est indispensable au développement d'industries à forte valeur ajoutée.

<sup>3</sup> Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, rapport, volume I, ministre des Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1985, p. 258.

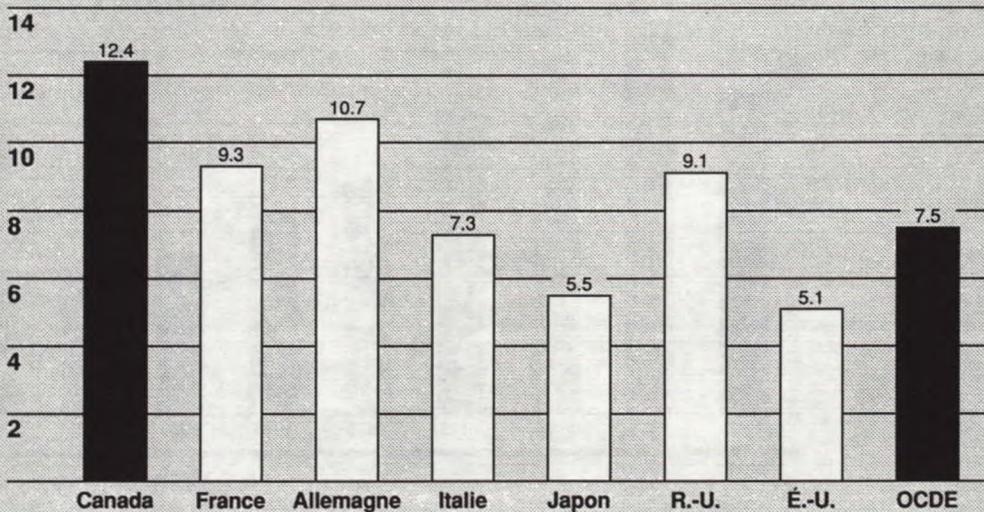
<sup>4</sup> Schwanen D., *Were the Optimists Wrong on Free Trade? A Canadian Perspective*, Institut C.D. Howe, commentaire n° 32, octobre 1992.

**Graphique 1**  
**Vocation exportatrice :**  
**exportations en pourcentage du produit intérieur brut, 1989**  
 pourcentage du PIB



Source : OCDE, *Comptes nationaux 1960-90, 1992*.

**Graphique 2**  
**Importance du commerce extérieur :**  
**exportations plus importations par habitant, 1989**  
 milliers de dollars



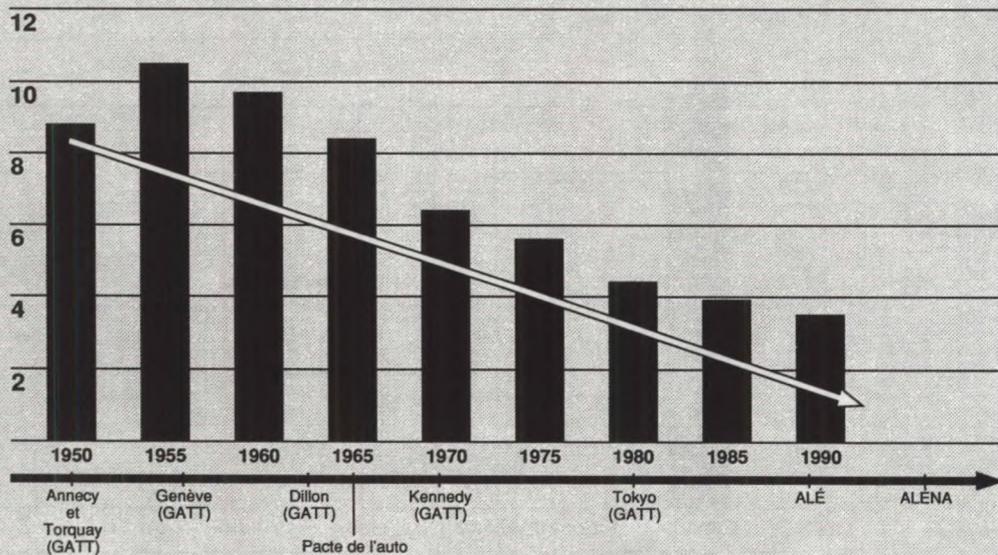
Sources : OCDE, *Comptes nationaux, 1992*; OCDE, *Études économiques de l'OCDE - Allemagne, 1991*.

## ÉVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE SA LIBÉRALISATION

La libéralisation des échanges commerciaux est un processus dynamique au Canada. Des rondes successives de NCM et de négociations régionales ont contribué à abaisser les obstacles au commerce et à libéraliser ce dernier. Ainsi que le montre le graphique 3, les droits tarifaires canadiens sont passés d'un sommet de 10 pour cent en 1955 à moins de 4 pour cent en 1990.

L'objet principal des négociations commerciales s'est lui aussi considérablement transformé au cours des dernières décennies, en raison de l'évolution des pratiques commerciales et des types d'obstacles au commerce. Depuis la ronde de Genève en 1947, la nature des échanges a sensiblement changé en raison de l'augmentation du commerce intrasectoriel, de l'accession des entreprises à la dimension multinationale, de la mobilité accrue du capital, du contrôle étranger des investissements, des aspects de la propriété intellectuelle qui touchent le commerce et de la part croissante des services dans les échanges. À la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les transactions internationales consistaient principalement en ventes de marchandises, et les droits de douane constituaient la principale forme de protection dans la plupart des pays. On pouvait alors discerner sans peine les pays qui protégeaient davantage leur marché intérieur. L'OCDE a émis récemment l'opinion que les droits de douane ne constitueront vraisemblablement plus un obstacle sérieux au commerce international d'ici la fin du siècle. Même si les progrès considérables réalisés dans l'intégration de l'économie mondiale grâce aux rondes successives de négociations du GATT sont indéniables, les barrières non tarifaires ont remplacé les droits de douane comme principal moyen de protection du marché intérieur.

Graphique 3  
Droits perçus au Canada en pourcentage  
des importations : 1950 à 1990



Source : Ministère des Finances (1992).

Entre 1966 et 1986, la proportion des importations des pays développés qui faisaient l'objet de barrières non tarifaires, principalement des mesures de contingentement, est passée de 25.3 à 48 pour cent selon les estimations<sup>5</sup>. Pendant cette période, les pays en question ont accru leurs importations de 186 pour cent, pour les porter à \$2.8 billions en 1986. Par conséquent, plus d'un billion de dollars d'importations étaient visées par des barrières non tarifaires. Ces dernières ont pris des formes nouvelles qui rendent leur suivi plus difficile. La limitation volontaire des exportations, les droits antidumping, les formalités de dédouanement, les politiques d'achat public et les restrictions en matière de publicité n'en sont que quelques exemples. Les pays doivent donc conclure des accords commerciaux plus détaillés qu'auparavant pour surveiller l'utilisation des obstacles au commerce.

Il est indispensable de continuer à développer un système commercial international qui soit libre et fondé sur des règles claires si l'on veut que tous les pays puissent exploiter leurs atouts comparatifs. Un système de ce genre assure un accès plus certain aux marchés et permet d'interpréter de façon cohérente les règles internationales, deux avantages dont bénéficient toutes les nations commerçantes mais qui profitent plus particulièrement aux plus petites d'entre elles. Le Canada, par exemple, a pu se prévaloir des dispositions de règlement des différends incorporées à l'ALÉ pour défendre et promouvoir ses intérêts à l'exportation sur le marché américain.

---

## IMPORTANCE DES INVESTISSEMENTS

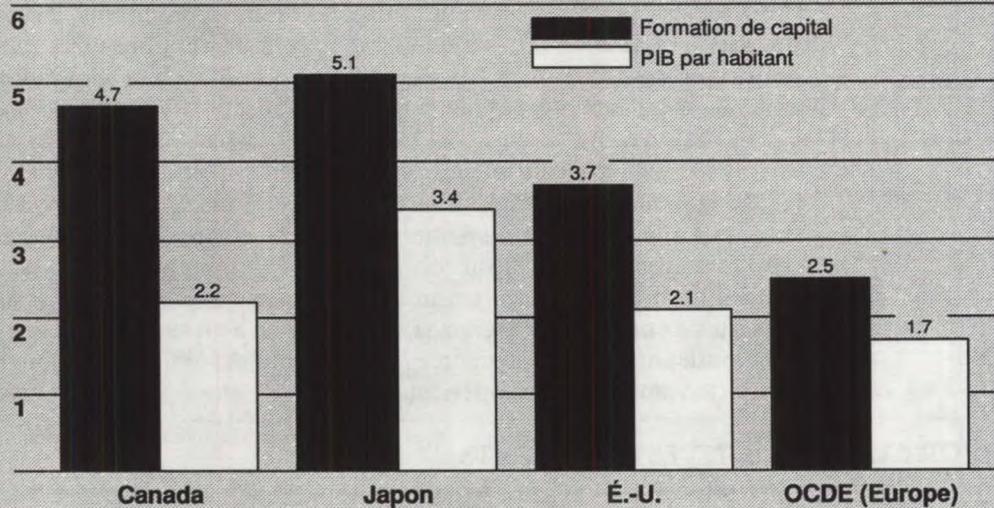
Les investissements, comme le commerce extérieur, sont essentiels à la prospérité du Canada. Ils permettent d'accroître la production, d'améliorer la productivité, d'obtenir un plus grand nombre d'emplois spécialisés et des revenus plus élevés et, donc, un niveau de vie supérieur. Le graphique 4 illustre le rapport qui existe entre la formation de capital et la croissance de la production par habitant au Canada, au Japon, aux États-Unis et dans les pays européens de l'OCDE.

L'intensification des mouvements internationaux de capitaux d'investissement est devenue l'une des caractéristiques de la mondialisation depuis une dizaine d'années. Ces mouvements ont augmenté plus vite que le commerce ou que la production dans le monde, et ils constituent maintenant dans plus d'un pays un complément important de l'investissement intérieur. Les investissements transfrontaliers prennent deux formes : investissements directs et investissements de portefeuille. L'investissement direct permet à l'investisseur d'influer sur la gestion d'une entreprise ou d'y participer. Les investissements directs étrangers (IDÉ) sont profitables pour le pays d'accueil en facilitant l'accès aux marchés extérieurs, les transferts de technologie, l'accroissement des possibilités offertes aux travailleurs spécialisés et leurs revenus, ainsi que le partage de méthodes de gestion avancées. Les investissements de portefeuille permettent à l'investisseur d'acquérir des avoirs financiers sans exercer de contrôle ou d'influence sur l'entreprise visée.

---

<sup>5</sup> Laird S. et Yeats A., «Non tariff Barriers of Developed Countries, 1966-1986», *Finances et développement*, mars 1989.

**Graphique 4**  
**Croissance de la production par habitant**  
**et de la formation brute de capital fixe : 1980 à 1989**  
 variation moyenne en pourcentage, en taux annuels



Source : OCDE, *Comptes nationaux 1960-1990, 1992.*

Le tableau 1 montre que les investissements directs du Canada à l'étranger ont augmenté de 60 pour cent entre 1985 et 1990 pour atteindre \$86.7 milliards. Les IDÉ au Canada ont enregistré une hausse un peu moindre, s'accroissant de 45 pour cent pour se situer à \$125.3 milliards (environ 19 pour cent du PIB). Les investissements directs du Canada à l'étranger ont porté principalement sur le secteur financier, les produits de bois et de papier et les métaux non ferreux. Les IDÉ au Canada se sont concentrés dans l'industrie pétrolière et gazière, la finance et la sidérurgie.

**Tableau 1**  
**Bilan des investissements internationaux du Canada :**  
**1985 et 1990**  
 (milliards de dollars)

	1985	1990
Investissements directs du Canada à l'étranger	54.1	86.7
Investissements directs étrangers au Canada	87.2	125.3

Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° de cat. 67-202.

Les entreprises qui engagent des IDÉ ont des coûts plus élevés que celles dont les activités se limitent à un pays, en raison des frais entraînés par exemple par la gestion d'opérations réparties dans plusieurs pays et par l'adaptation à des langues, des cultures, des normes techniques et des goûts différents. Pour faire face à ces coûts supplémentaires, il faut que les entreprises qui engagent des IDÉ détiennent certains avantages sur leurs rivales : des économies d'échelle, une technologie supérieure ou de meilleures méthodes de gestion. Les IDÉ offrent au pays d'accueil la possibilité d'accroître la compétitivité de ses entreprises intérieures grâce à la diffusion de ce savoir-faire étranger.

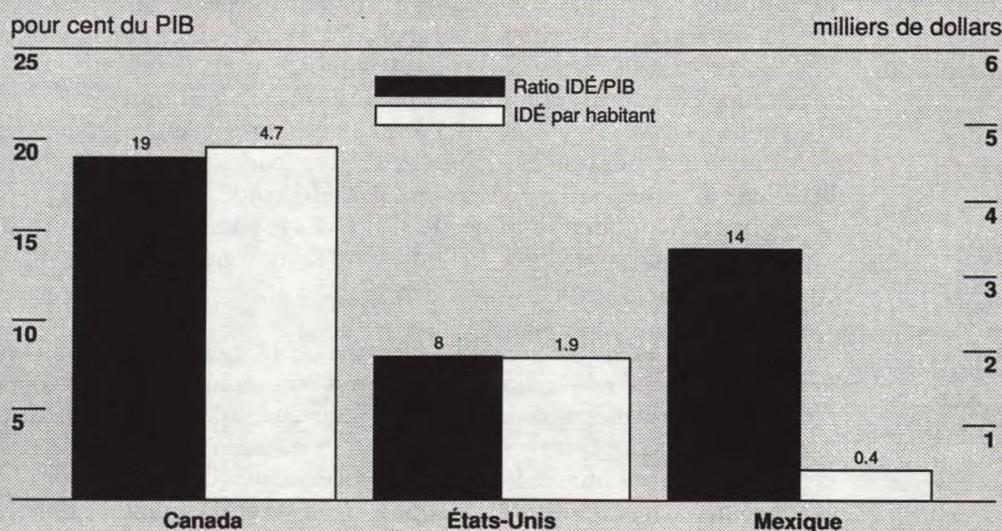
Parmi les trois pays parties à l'ALÉNA qui sont représentés au graphique 5, le Canada a le plus d'IDÉ par habitant et en proportion de son PIB. En fait, les IDÉ par habitant étaient 2.5 fois plus importants au Canada qu'aux États-Unis en 1990. Les IDÉ représentaient 19 pour cent du PIB au Canada, 8 pour cent aux États-Unis et 14 pour cent au Mexique.

### L'ALÉNA : POURQUOI LE CANADA Y PARTICIPE-T-IL?

Les principaux éléments de l'ALÉNA du point de vue du Canada sont résumés à l'annexe 1. Lors de la négociation de cet accord, le Canada visait trois grands objectifs :

- étendre l'ALÉ au marché mexicain, en expansion rapide,
- sauvegarder, améliorer et préciser certaines dispositions de l'ALÉ,
- protéger les intérêts commerciaux du Canada sur le marché américain et préserver l'attrait du Canada aux yeux des investisseurs.

Graphique 5  
Stocks d'investissement contrôlés  
par l'étranger en Amérique du Nord, 1990



Sources : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° de cat. 67-202; U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (juin 1991); Banco de Mexico, *The Mexican Economy 1991*.

## Extension de l'ALÉ au Mexique

L'abaissement des barrières commerciales au Mexique ouvrira des possibilités et des débouchés nouveaux aux producteurs canadiens de biens et de services. Les entreprises canadiennes pourront s'implanter et accroître leurs ventes dans des secteurs qui faisaient naguère l'objet d'importantes restrictions.

- Le Mexique s'est engagé à éliminer progressivement à peu près tous les droits de douane sur les exportations canadiennes. Les réductions tarifaires seront immédiates ou entreront en vigueur par tranches annuelles égales, étalées sur une période de cinq à dix ans. Le Mexique a également convenu d'éliminer les permis d'importation pour les produits canadiens qui entrent sur son territoire.
- Les Canadiens pourront participer aux importants appels d'offres lancés par le gouvernement mexicain. L'ALÉNA prévoit également la libéralisation du commerce d'un certain nombre de services. L'ALÉNA limite la possibilité du Mexique de recourir à des pratiques commerciales restrictives dans le secteur de l'énergie. Il comporte des mesures qui empêchent le Mexique d'appliquer des restrictions discriminatoires à la frontière et des taxes à l'exportation.
- Le Mexique réduira ses restrictions à l'investissement dans toute une série de secteurs. L'Accord prévoit un mécanisme d'arbitrage de manière que les différends entre les investisseurs d'un pays partie à l'ALÉNA et un gouvernement d'un autre pays signataire de l'ALÉNA puissent être réglés par arbitrage international. Cela donnera plus de sécurité aux investisseurs canadiens.

L'ALÉNA créera la plus vaste zone de libre-échange au monde, dépassant la Communauté européenne tant par sa population (environ 361 millions d'habitants pour l'ALÉNA, contre 329 millions pour la CE) que par sa production (PIB combiné d'environ \$7 500 milliards pour l'ALÉNA et de \$6 682 milliards pour la CE). Les gains directs que le Canada retirera de l'ALÉNA seront modestes au début parce que, ainsi que nous l'indiquons au chapitre 3, le commerce canado-mexicain ne représentait que \$2.8 milliards en 1990 (moins de 1 pour cent de notre commerce total). L'accord tripartite permettra toutefois aux exportateurs canadiens d'avoir accès au marché mexicain, qui enregistre une expansion rapide. Les barrières commerciales applicables au Mexique aux produits canadiens avant l'ALÉNA sont sensiblement plus élevées que les droits canadiens touchant les produits mexicains. Plus de 70 pour cent des produits mexicains importés au Canada entrent déjà chez nous en franchise. Il est aussi de toute évidence avantageux dans une perspective dynamique d'établir des liens plus étroits avec le Mexique dès maintenant afin de bénéficier à moyen terme de la reprise de la demande entraînée par l'accélération de la croissance économique au Mexique. Celui-ci a la possibilité de suivre l'exemple des quatre «tigres» asiatiques – la Corée du Sud, Hong Kong, Taïwan et Singapour – et de devenir un pays extrêmement compétitif.

Une différence essentielle entre l'ALÉ et l'ALÉNA, qui est étudiée au chapitre 4, est que le premier accord impliquait deux pays économiquement développés ayant déjà d'importantes relations commerciales, tandis que le deuxième constitue une extension permettant d'englober un pays moins avancé où les salaires sont bas et avec lequel les liens commerciaux sont moins développés. Est-ce qu'une libéralisation des échanges reste avantageuse lorsqu'un pays développé à hauts salaires commerce librement avec un pays moins développé, à bas salaires? La réponse est affirmative et sans ambiguïté. Il serait illogique de prétendre qu'un pays très développé, qui a acquis beaucoup d'expérience dans la gestion fructueuse de son économie, ce qui lui a permis de bénéficier d'un niveau de vie élevé, ne puisse soutenir la concurrence d'un pays moins développé et confronté à un

certain nombre d'obstacles – d'ordre tant économique que politique. Le libre-échange permet aux deux types d'économie – économie avancée à hauts salaires, économie moins développée à bas salaires – d'accroître leur spécialisation et d'améliorer le niveau de vie de leurs citoyens.

### **Préservation et amélioration des gains de l'ALÉ**

Non seulement l'ALÉNA préserve les gains importants que le Canada a réalisés grâce à l'ALÉ, mais il constitue une amélioration par rapport à certaines des dispositions de l'accord conclu entre le Canada et les États-Unis.

- Le Pacte de l'automobile est préservé. La capacité du Canada d'octroyer des services sociaux et de santé ainsi que de promouvoir son secteur socio-culturel n'est pas affectée. L'ALÉ continue de régir le commerce des produits agricoles entre le Canada et les États-Unis.
- L'ALÉNA assujettira le commerce nord-américain à des règles plus claires. Ces dernières réduiront le risque d'une interprétation unilatérale des dispositions par les douaniers et diminueront le recours aux dispositions de règlement des différends. L'ALÉNA renforce le mécanisme de règlement des différends par une disposition qui assure la création de groupes spéciaux et la mise en application de leurs décisions. Il imposera également une plus grande discipline aux organismes réglementaires dans le secteur de l'énergie afin d'éviter les mesures discriminatoires et de réduire au minimum les interventions modifiant les dispositions contractuelles.
- Le champ d'application de l'ALÉNA dans le domaine du commerce des services est étendu aux services de transport et à de nouveaux services spécialisés. L'ALÉNA prévoit aussi un accès amélioré aux achats gouvernementaux de biens et de services, notamment dans le domaine de la construction.
- L'incorporation de la propriété intellectuelle à l'ALÉNA constitue une amélioration de taille par rapport à l'ALÉ. Les brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux des entreprises et des particuliers canadiens seront protégés par les nouvelles dispositions.
- L'ALÉNA comporte des engagements fermes à l'égard du développement durable et de la protection de l'environnement. Il reconnaît le droit de chaque pays signataire de maintenir des normes environnementales supérieures à celles qui sont recommandées par les organismes internationaux. L'Accord stipule également que les pays de l'ALÉNA ne devraient pas abaisser leurs normes relatives à l'environnement, la sécurité et la santé pour attirer les investisseurs.

### **Protection des intérêts commerciaux du Canada : ce que signifie pour le Canada un accord commercial É.-U.-Mexique**

Notre participation à l'ALÉNA constitue la meilleure stratégie pour préserver les intérêts du Canada aux États-Unis et son attrait pour les investisseurs étrangers.

Le Canada doit affronter la concurrence mexicaine non seulement sur notre marché intérieur mais, principalement, sur notre principal marché d'exportation, les États-Unis, où nous écoupons environ 18 pour cent de notre PIB. La question est donc moins de savoir si cette concurrence mexicaine existe que de déterminer la meilleure façon d'y faire face. L'ALÉNA permettra au Canada d'avoir accès à tout le marché continental sur un pied d'égalité avec les États-Unis et le Mexique. Cela améliorera les conditions dans lesquelles le Canada affronte la concurrence sur le marché nord-américain, tout en le rendant plus intéressant pour les investisseurs qui cherchent à s'établir sur ce marché.

En l'absence d'un ALÉNA, un accord aurait probablement été conclu entre les États-Unis et le Mexique, ce qui aurait fait des États-Unis la plaque tournante du système<sup>6</sup>. Les États-Unis auraient en effet été au centre du dispositif constitué par deux accords de libre-échange distincts, le Canada et le Mexique étant situés aux deux extrémités du dispositif. À titre de plaque tournante, les États-Unis seraient devenus le pays privilégié par les investisseurs, qui auraient eu accès aux trois marchés nationaux plus facilement à partir du territoire américain qu'à partir du Mexique ou du Canada.

Grâce à l'ALÉNA, les trois partenaires peuvent exploiter les possibilités commerciales et les chances d'investissement qui se présentent dans tout le marché nord-américain. Ainsi que l'a signalé W.G. Watson :

«Les principaux effets d'un accord commercial incluant le Mexique se feront sentir sur le marché américain. Le Canada ne peut pas faire grand-chose pour empêcher les États-Unis d'accorder au Mexique des avantages commerciaux analogues à ceux acquis dans le cadre de l'ALÉ. Le débat intérieur devrait donc porter sur la manière de s'adapter à une zone de libre-échange nord-américaine plutôt que sur la façon de l'éviter.»<sup>7</sup> [TRADUCTION]

À la différence d'un système de plaque tournante, l'ALÉNA protège et améliore la capacité des exportateurs canadiens de concurrencer leurs homologues mexicains aux États-Unis et au Mexique, ainsi que les producteurs américains au Mexique. Il permet au Canada de devenir plus compétitif en ayant accès à des intrants à meilleur marché et contribue à faire du Canada un pays toujours attrayant pour les investisseurs. Ces thèmes sont développés dans les paragraphes qui suivent.

### **Détournement d'achats américains de produits canadiens au profit du Mexique**

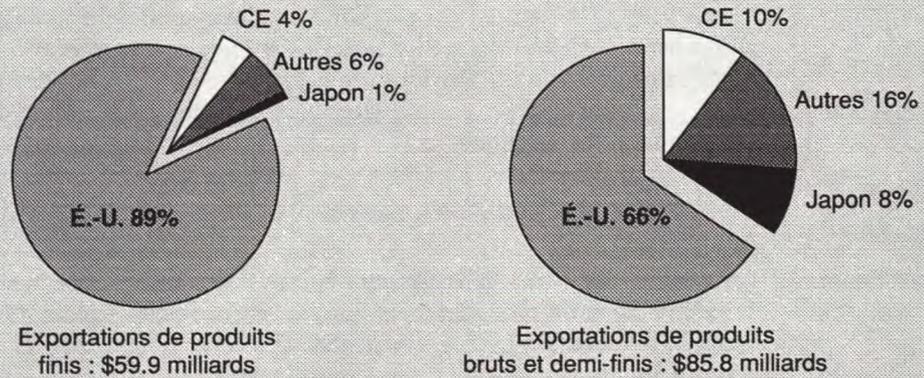
Si les États-Unis avaient joué un rôle de plaque tournante, cela aurait sans doute entraîné un certain détournement de la demande américaine de produits canadiens au profit du Mexique, ce qui aurait nui aux exportations canadiennes. En effet, les États-Unis et le Mexique auraient probablement négocié un accord qui aurait favorisé certains produits mexicains par rapport à leurs homologues canadiens sur le marché américain.

Le Canada ne peut guère se permettre de laisser les États-Unis se détourner de ses produits en faveur du Mexique. Non seulement les États-Unis représentent près des trois quarts des exportations canadiennes, mais ils constituent le principal marché de nos exportations à forte valeur ajoutée. L'écoulement de ces produits aux États-Unis constitue notre meilleure chance de dépasser le stade des exportations de ressources naturelles et de créer des possibilités d'emplois bien rémunérés, à forte vocation technologique. Il ressort du graphique 6 qu'en 1991 les États-Unis ont acheté 89 pour cent des \$59.9 milliards de produits finis que le Canada a exportés. À titre de comparaison, ainsi que le montre le graphique 7, la quasi-totalité des exportations du Canada au Japon et une grande partie des exportations canadiennes vers la Communauté européenne sont encore constituées par des matières premières et des produits demi-finis. De plus, le marché américain est le seul

<sup>6</sup> Ronald J. Wonnacott, *Canada and the U.S.-Mexico Free Trade Negotiations*, Institut C.D. Howe, commentaire n° 21, septembre 1990.

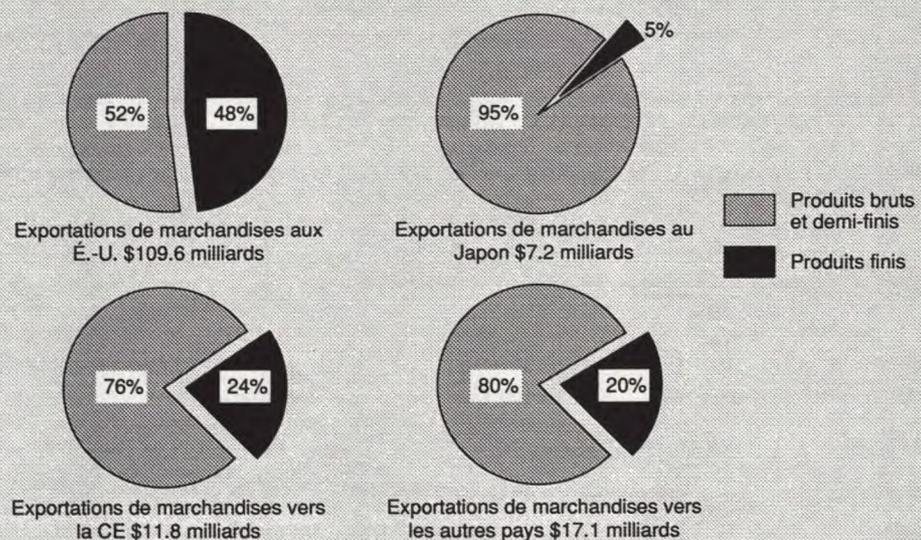
<sup>7</sup> Watson, W.G., «North American Free Trade: Lessons from the Trade Data», *Analyse de Politiques*, XVIII n° 1, mars 1992.

**Graphique 6**  
**Exportations canadiennes par stade de transformation et destination, 1991**



Source : Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada*, n° de cat. 65-001.

**Graphique 7**  
**Exportations vers les États-Unis, le Japon, la CE et tous les autres pays par stade de transformation, 1991**



Source : Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada*, n° de cat. 65-001.

à avoir montré un fort potentiel de croissance pour l'exportation de produits finis canadiens à forte valeur ajoutée. Entre 1980 et 1991, les exportations de produits finis aux États-Unis ont augmenté de 216 pour cent, passant de \$16,8 à \$53,3 milliards (graphique 8). Pendant la même période, les exportations canadiennes de produits finis dans le reste du monde ne se sont accrues que de 31 pour cent.

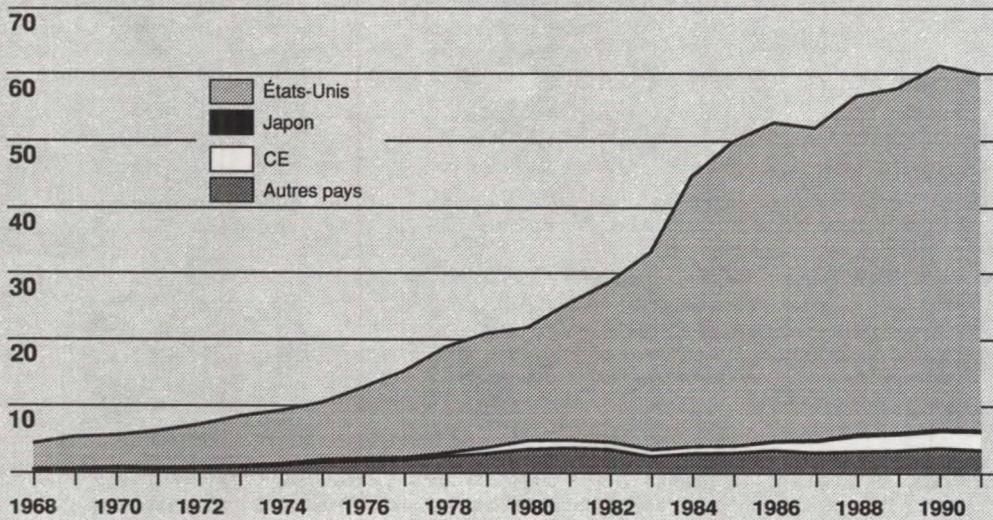
En raison du volume et de la composition des exportations canadiennes aux États-Unis, toute possibilité, même ténue, de réorientation des achats américains en faveur du Mexique et au détriment des produits canadiens était donc une raison suffisante pour participer à l'ALÉNA. La seule façon de contrecarrer ce détournement des achats américains au profit du Mexique, en l'absence de l'ALÉNA, aurait consisté pour les producteurs canadiens à réduire leurs prix à l'exportation, ce qui aurait entraîné une perte de revenu pour les Canadiens.

### Détournement d'achats mexicains de produits canadiens en faveur des États-Unis

Les exportateurs canadiens auraient éprouvé le même problème de détournement des échanges sur le marché mexicain que sur le marché américain. C'est-à-dire que, dans un système où les États-Unis auraient joué le rôle de plaque tournante, le régime préférentiel accordé à leurs exportations leur aurait bénéficié sur le marché mexicain, au détriment des exportations canadiennes. Cet effet de détournement des échanges n'aurait peut-être pas été important à court terme, puisque le Canada ne vend pas actuellement au Mexique beaucoup de produits que les États-Unis pourraient y exporter. L'avantage de l'ALÉNA est que non seulement il évite les pertes éventuelles de ventes futures sur un marché

Graphique 8  
Exportations de produits finis vers les États-Unis, le Japon, la CE et tous les autres pays, 1968-1991

milliards de dollars



Source : Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada*, n° de cat. 65-001.

mexicain où l'on s'attend à une expansion rapide, mais qu'il offre aussi aux entreprises canadiennes la possibilité de profiter de cette expansion.

### **Besoins d'intrants intermédiaires du Canada**

Dans un système où ils auraient joué un rôle de plaque tournante, les États-Unis auraient obtenu un avantage concurrentiel sur le Canada en bénéficiant d'intrants à meilleur marché provenant du Mexique. Cela aurait amélioré la compétitivité des produits américains, que le Canada aurait eu plus de mal à concurrencer, non seulement sur le marché américain, mais aussi sur le marché canadien<sup>8</sup>.

### **Attrait du Canada pour les investisseurs**

La nécessité de garder au Canada son attrait aux yeux des investisseurs est l'une des principales raisons motivant notre participation à l'ALÉNA. Dans un système de plaque tournante, les investisseurs auraient été incités à choisir les États-Unis, le seul pays à leur donner accès en franchise aux trois marchés nord-américains. De plus, certaines entreprises – y compris des entreprises canadiennes – auraient pu être tentées d'investir au Mexique afin de bénéficier de meilleures conditions d'accès au marché américain.

L'intérêt du Canada aux yeux des investisseurs attirés par l'Amérique du Nord se trouve amélioré par sa participation à l'ALÉNA. Les avantages naturels du Canada – une main-d'oeuvre qualifiée, une excellente infrastructure et des services de haut niveau, entre autres choses – inciteront les investisseurs étrangers et canadiens à placer leurs capitaux au Canada, à développer leur production dans le pays et, de là, à offrir leurs biens et leurs services dans toute l'Amérique du Nord. C'est là l'un des principaux avantages de l'Accord pour le Canada.

<sup>8</sup> Le Canada aurait pu éliminer unilatéralement les barrières commerciales touchant les intrants importés du Mexique, mais cela n'aurait pas eu le même effet que l'ALÉNA en raison des problèmes de règles d'origine. Par exemple, il se pourrait qu'un produit canadien fabriqué à l'aide d'intrants intermédiaires provenant du Mexique et destiné au marché américain ne réponde pas aux règles d'origine prévues dans l'ALÉ. Cette situation ne se produit pas lorsqu'on applique des règles d'origine communes à l'Amérique du Nord dans le cadre de l'ALÉNA.

---

## CHAPITRE 3 : LES ÉCONOMIES NORD-AMÉRICAINES

---

Les répercussions économiques de l'ALÉNA dépendent non seulement des dispositions de l'Accord, mais aussi des caractéristiques des trois économies en cause.

Si le Canada et les États-Unis présentent beaucoup de points communs sur le plan économique, le Mexique est bien différent, en particulier par sa structure démographique, les caractéristiques de sa population active, son stock de capital, sa productivité et ses niveaux de rémunération. Ces différences, qui se répercutent sur la structure des échanges commerciaux, exercent une influence importante sur les gains économiques tirés par les trois pays du commerce extérieur. Nous examinerons dans ce chapitre les caractéristiques économiques et la structure du commerce extérieur des trois pays parties à l'ALÉNA.

---

### CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES

#### Population et population active

Le Canada, les États-Unis et le Mexique comptaient ensemble environ 361 millions d'habitants en 1991, soit : 27 millions pour le Canada, 252.7 millions pour les États-Unis et 81.2 millions pour le Mexique.

La population mexicaine a augmenté à un rythme de près de 3 pour cent par an au cours des 30 dernières années, contre un taux de croissance démographique légèrement supérieur à 1 pour cent au Canada et aux États-Unis. La population du Mexique est beaucoup plus jeune que celle de ses deux partenaires, ainsi que le montre le graphique 9. Plus de 60 pour cent de la population mexicaine est âgée de moins de 25 ans, comparativement à moins de 40 pour cent au Canada et aux États-Unis.

Cette différence de pyramide des âges influe sur la taille et la composition de la population active. Au Canada et aux États-Unis, cette dernière représente 50 pour cent de la population totale, comparativement à 36 pour cent environ au Mexique, si l'on y inclut l'économie parallèle<sup>9</sup>. Cette jeunesse relative de la population mexicaine explique à peu près les deux tiers de cette différence de taux d'activité. Des possibilités d'emploi moindres sont également à l'origine du taux d'activité plus faible observé au Mexique. En 1991, on évaluait le taux de chômage à environ 17 pour cent dans ce pays, contre 10,3 pour cent au Canada et 6,7 pour cent aux États-Unis<sup>10</sup>. En 1989, près de 34 pour cent de la population active mexicaine avait moins de 25 ans, comparativement à environ 19 pour cent au Canada et aux États-Unis. Les travailleurs de 35 à 55 ans ne représentaient que 30 pour cent de la population active mexicaine, contre 40 pour cent au Canada et aux États-Unis.

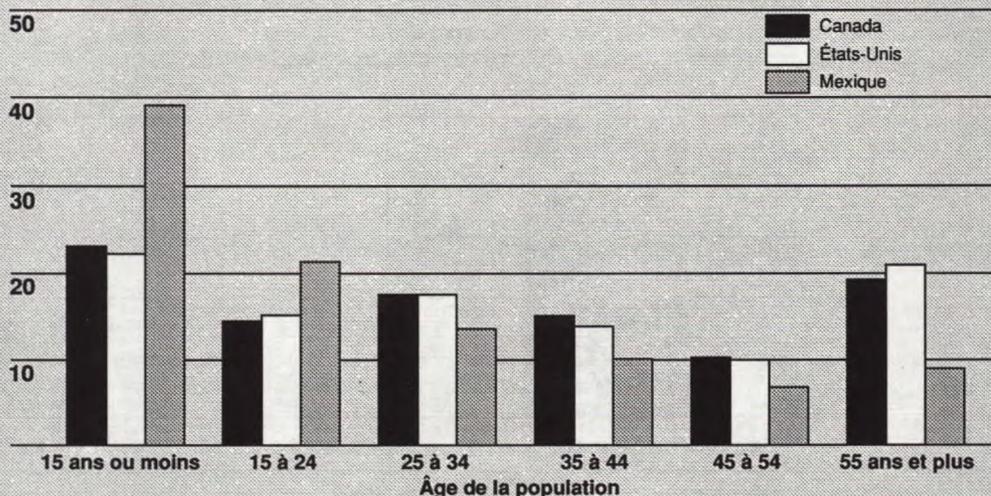
---

<sup>9</sup> L'économie parallèle représente environ 25 pour cent du nombre total d'emplois, d'après les résultats relevés par l'OCDE (Études économiques de l'OCDE – Mexique, à paraître).

<sup>10</sup> Le taux de chômage au Mexique, calculé par l'Institut national de la statistique, de la géographie et de l'informatique, comprend la partie de la population active qui accomplit involontairement une semaine ou une journée de travail raccourcie ou qui travaille en dessous du salaire minimum (OCDE, *Études économiques de l'OCDE – Mexique*, à paraître).

Graphique 9  
Répartition de la population par tranche d'âge,  
Canada, États-Unis et Mexique<sup>1</sup>, 1989

pourcentage de la population totale



<sup>1</sup> 1988 pour le Mexique.

Source : Bureau international du travail, *Annuaire des statistiques du travail 1991*.

Le niveau d'instruction de la population active mexicaine est différent lui aussi. Seulement 5.3 pour cent des actifs de 25 ans et plus ont fait des études postsecondaires au Mexique, comparativement à 37.4 pour cent au Canada et à 32.2 pour cent aux États-Unis.

Ces différences de pyramide des âges et de niveau d'instruction expliquent dans une large mesure les écarts de productivité du travail, cette dernière étant plus élevée au Canada et aux États-Unis qu'au Mexique. Ainsi que nous l'indiquerons de manière plus détaillée au chapitre 4, la rémunération du travail dans les trois pays doit être corrigée des différences de productivité si l'on veut obtenir un tableau plus exact des coûts relatifs de main-d'oeuvre.

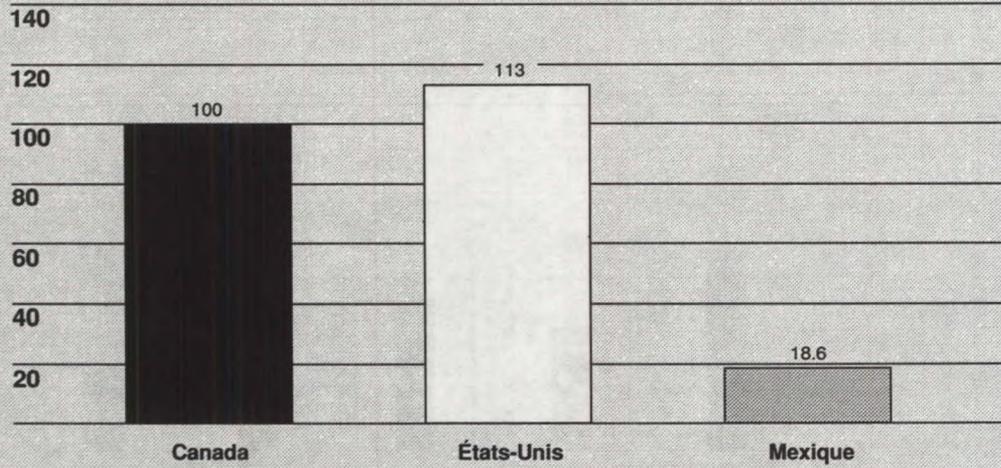
### Stock de capital

Le stock de capital est un facteur déterminant de la productivité et, donc, des coûts de production. Lorsqu'on veut déterminer le coût global de production, le coût du capital et sa productivité relative chez les différents partenaires commerciaux doivent également être pris en considération.

Comparativement au Canada et aux États-Unis, le Mexique manque de capital. Le graphique 10 présente le ratio capital/travail dans chaque pays. Ce ratio offre un moyen simple mais approximatif de normaliser, aux fins d'une comparaison, le volume de capital utilisé pour réaliser la production dans chacune des trois économies. Ainsi qu'on peut le constater, le Canada et les États-Unis sont assez comparables et présentent une beaucoup plus forte intensité capitalistique que le Mexique.

Graphique 10  
**Comparaison des ratios capital/travail :**  
**Canada, États-Unis et Mexique, 1989**

indice – Canada = 100



Sources : Statistique Canada, *Flux et stocks de capital fixe*, n° de cat. 13-568; Munnell A. H., "How Does Public Infrastructure Affect Regional Economic Performance", *New England Economic Review* (sept./oct. 1990); Ministère des Finances (1992).

### Investissement direct étranger

L'investissement étranger peut représenter une composante importante du stock de capital d'un pays. Il peut prendre deux formes : l'investissement de portefeuille, qui est motivé uniquement par l'obtention d'un certain rendement financier, et l'investissement direct, qui comporte l'exercice d'un droit de contrôle. Le chapitre 2 a montré que l'investissement direct étranger (IDÉ) pouvait être très profitable au pays d'accueil. Le tableau 2 présente les IDÉ observés dans chacun des trois pays parties à l'ALÉNA. En 1990, les États-Unis étaient le principal investisseur étranger tant au Canada qu'au Mexique, représentant 64 pour cent du stock de capital appartenant à l'étranger au Canada, et 63 pour cent au Mexique. Le Canada est le quatrième pays d'origine des IDÉ aux États-Unis (après le Royaume-Uni, le Japon et les Pays-Bas). Les intérêts canadiens aux États-Unis sous forme d'IDÉ sont évalués à \$53 milliards, soit environ 7 pour cent de tout le capital appartenant à l'étranger aux États-Unis. Les liens établis entre le Canada et le Mexique sont faibles en matière d'investissement, les investissements directs canadiens ne représentant que \$486 millions au Mexique et les investissements directs mexicains au Canada \$1 million. Notons enfin que les investissements directs du Mexique aux États-Unis ne s'établissent qu'à \$646 millions.

Le graphique 11 montre que les investisseurs canadiens et américains ont considérablement renforcé leur présence au Mexique depuis les réformes économiques instaurées en 1985 par le gouvernement mexicain. Dans le cadre de l'ALÉNA, le Mexique réduira les restrictions qui limitent actuellement les investissements canadiens et américains.

Tableau 2  
**Origine des investissements étrangers en Amérique du Nord, 1990**  
 (millions de dollars)

Pays d'origine	Pays de destination		
	Canada	États-Unis	Mexique
Canada	—	53,100	486
États-Unis	80,400	—	22,261
Mexique	1	646	—

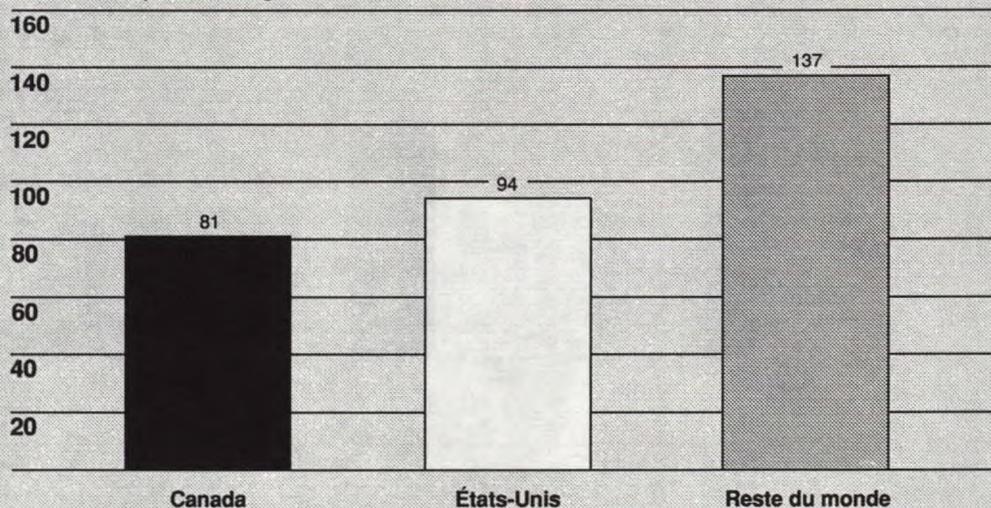
Sources : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° de cat. 67-202;  
 U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (juin 1991);  
 Banco de Mexico, *The Mexican Economy 1991*.

### Produit intérieur brut

Le Mexique, malgré sa population, a une économie de taille réduite par comparaison avec celle du Canada et des États-Unis. En 1991, le PIB aux taux de change actuels s'élevait à \$674 milliards au Canada, à \$6 504 milliards aux États-Unis et à \$324 milliards au Mexique. Un PIB à peu près deux fois plus élevé au Canada, pour une population équivalant au tiers de celle du Mexique, montre bien l'écart considérable qui sépare le

Graphique 11  
**Hausse du stock de capital contrôlé par l'étranger au Mexique : 1985 à 1990**

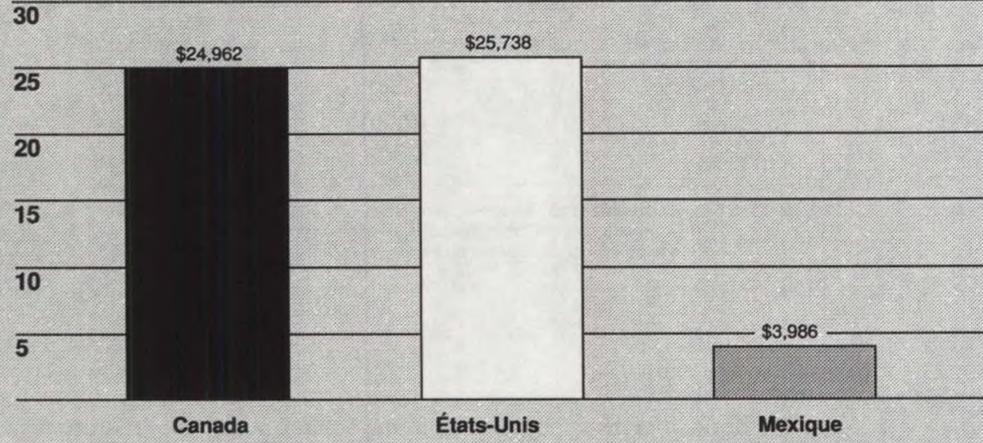
hausse en pourcentage



Source : Banco de Mexico, *The Mexican Economy 1991*.

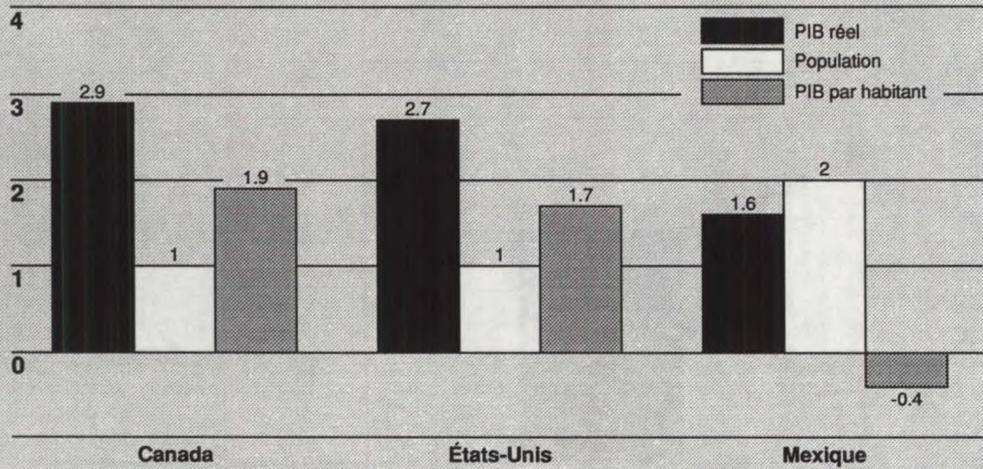
**Graphique 12**  
**PIB par habitant aux taux de change du marché :**  
**Canada, États-Unis et Mexique, 1991**

PIB par habitant (en milliers de dollars)



Sources : Statistique Canada, *Estimations annuelles postcensitaires de la population suivant l'état matrimonial, l'âge, le sexe et composantes de l'accroissement, Canada, provinces et territoires au 1<sup>er</sup> juin* et *Comptes nationaux des revenus et des dépenses*, n<sup>os</sup> de cat. 91-210 et 13-001; U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*; OCDE, *Études économiques de l'OCDE - Mexique*, 1992.

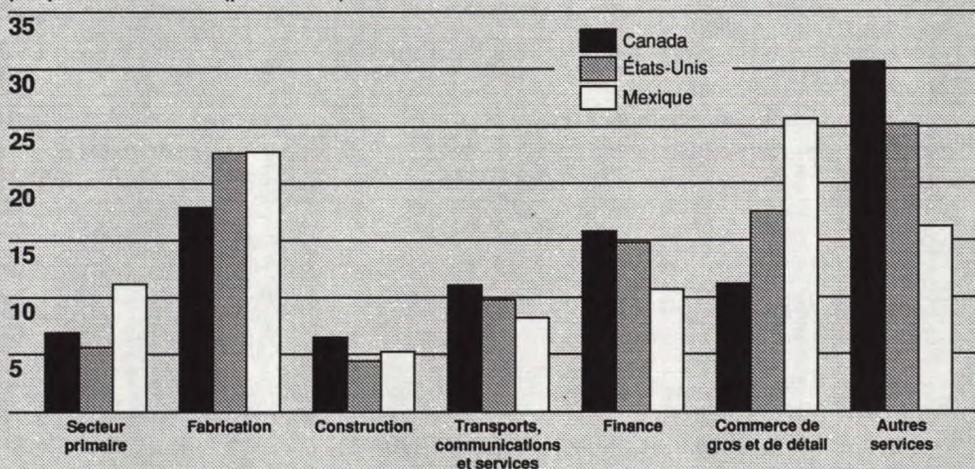
**Graphique 13**  
**Croissance du PIB, croissance démographique et croissance**  
**du PIB par habitant : Canada, États-Unis et Mexique, 1980 à 1990**  
 taux moyen de croissance annuelle (pour cent)



Sources : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et des dépenses* et *Rapport sur l'état de la population du Canada*, n<sup>os</sup> de cat. 13-001 et 91-209; Fonds monétaire international, *Statistiques financières internationales* (1991); OCDE, *Études économiques de l'OCDE - Mexique*, 1992.

Graphique 14  
**Structure générale du PIB,  
 Canada, États-Unis<sup>1</sup> et Mexique, 1990**

proportion du PIB (pour cent)



<sup>1</sup> 1989 pour les États-Unis.

Sources : Statistique Canada, *Produit intérieur brut par industrie*, n° de cat. 15-001; U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (avril 1991); Fonds monétaire international, *Recent Economic Developments in Mexico*, (1991).

PIB par habitant dans les deux pays (graphique 12). En fait, le PIB mexicain par habitant représente environ un sixième du PIB canadien ou américain. De plus, comme le montre le graphique 13, alors que le Canada et les États-Unis ont tous deux vu augmenter sensiblement leur PIB par habitant au cours des années 80, le PIB par habitant a diminué à un rythme annuel moyen de 0.4 pour cent au Mexique pendant cette période.

Le graphique 14 montre que le Mexique se démarque sensiblement du Canada et des États-Unis par la composition de son PIB. En 1990, le secteur primaire (agriculture, forêts, pêche et mines) représentait 6.9 pour cent du PIB au Canada et 5.6 pour cent aux États-Unis, mais 11.1 pour cent, une proportion beaucoup plus élevée, au Mexique. Par contre, les services (finance, transports, communications, services publics, commerce et autres services) jouaient un rôle plus important dans le PIB au Canada (68.7 pour cent) et aux États-Unis (67.3 pour cent) qu'au Mexique (60.9 pour cent). Le tableau 3 présente des chiffres comparatifs sur les principales caractéristiques des trois économies.

**Tableau 3**  
**Données comparatives Canada, États-Unis, Mexique**

	Canada	États-Unis	Mexique
<b>Population :</b>			
Niveau en 1991 (millions) <sup>1</sup>	27.0	252.7	81.2
Taux moyen de croissance annuelle, 1960 à 1990 (%)	1.3	1.1	2.9
Population de 25 ans et plus ayant fait des études postsecondaires (%)	37.4	32.2	5.3
<b>Répartition par âge (%) :</b>			
Moins de 15 ans	23.2	22.3	39.1
15-24	14.5	15.2	21.4
25-34	17.6	17.6	13.6
35-54	25.4	23.9	16.9
55 ans et plus	19.3	21.0	9.0
Total	100.0	100.0	100.0
<b>Population active :</b>			
Niveau en 1991 (millions)	13.8	125.3	29.6
Taux moyen de croissance annuelle, 1980 à 1990 (%)	1.7	1.5	3.6
Taux de chômage, 1991 (%)	10.3	6.7	17.0
<b>Répartition par âge (%) :</b>			
15-24 <sup>2</sup>	19.8	18.3	33.4
25-34	29.0	28.7	25.1
35-54	41.1	39.3	30.2
55 ans et plus	10.1	13.7	11.3
<b>Produit intérieur brut (PIB) :</b>			
PIB nominal en 1991 (Can \$ milliards)	674	6,504	324
PIB nominal par habitant en 1991	24,962	25,738	3,986
Taux de croissance réel du PIB, 1980 à 1990 (%)	2.9	2.7	1.6
Croissance du PIB par habitant, 1980 à 1990 (%)	1.9	1.7	-0.4
<b>Structure générale du PIB en 1990 (%)<sup>3</sup> :</b>			
Agriculture, forêts et pêche	3.0	2.5	7.5
Mines, carrières, puits de pétrole	3.9	3.1	3.6
Fabrication	17.9	22.7	22.8
Construction	6.5	4.4	5.2
Services	68.7	67.3	60.9
Transports, communications et services publics	11.1	9.8	8.2
Services financiers	15.8	14.8	10.7
Commerce (gros et détail)	11.2	17.5	25.7
Autres services	30.6	25.2	16.3
Total	100.0	100.0	100.0
<b>Inflation :</b>			
Variation en pourcentage de l'indice des prix à la consommation, 1991 :	5.6	4.0	22.7

<sup>1</sup> Chiffre de 1990 pour le Mexique.

<sup>2</sup> Groupe d'âge de 12 à 24 ans pour le Mexique.

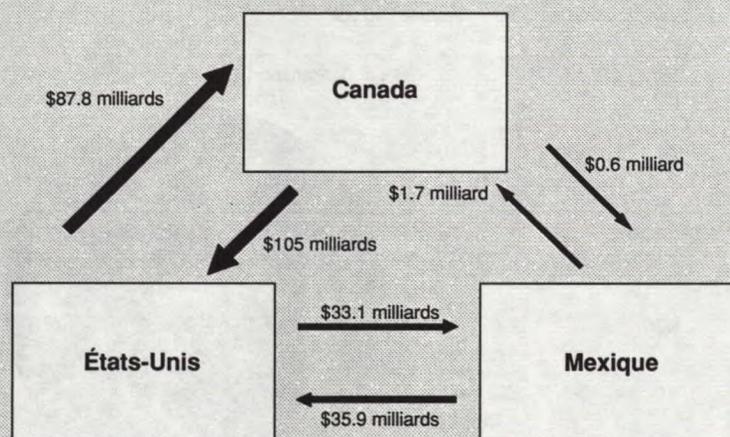
<sup>3</sup> Chiffres de 1989 pour la structure du PIB américain.

## COMMERCE DANS LA ZONE DE L'ALÉNA

Les échanges commerciaux sont beaucoup plus intenses entre le Canada et les États-Unis qu'entre ces deux pays et le Mexique. Le graphique 15 présente les mouvements de marchandises entre les trois pays. Les importations canadiennes de produits américains représentaient 50 fois les importations canadiennes de produits mexicains en 1990. Quant aux exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis, elles représentaient 175 fois les ventes de produits canadiens au Mexique. Dans le cas des États-Unis, l'écart entre le commerce réalisé avec les deux partenaires était moins prononcé, le commerce de marchandises avec le Canada (importations et exportations) représentant cependant au moins trois fois ce qu'il était avec le Mexique.

Le Mexique est néanmoins le principal partenaire commercial tant des États-Unis que du Canada dans le reste des Amériques. Il représente 32 pour cent du commerce canadien dans la région et 48 pour cent du commerce américain. À l'échelle mondiale, le Mexique vient au troisième rang des partenaires commerciaux des États-Unis après le Canada et le Japon. Bien que le Mexique représente une faible proportion, en valeur, des échanges commerciaux du Canada avec l'étranger, il constitue l'un de nos marchés extérieurs qui enregistrent la croissance la plus rapide. Il ressort du graphique 16 que, depuis que le Mexique a adhéré au GATT en 1986, les exportations canadiennes vers ce pays ont augmenté de 38,4 pour cent, alors que leur hausse n'a été que de 17,4 pour cent à destination des États-Unis et de 23,3 pour cent vers les autres pays. Grâce à l'abolition d'à peu près toutes les barrières tarifaires et des permis d'importation dans le cadre de l'ALÉNA, la croissance rapide des exportations canadiennes au Mexique devrait se poursuivre.

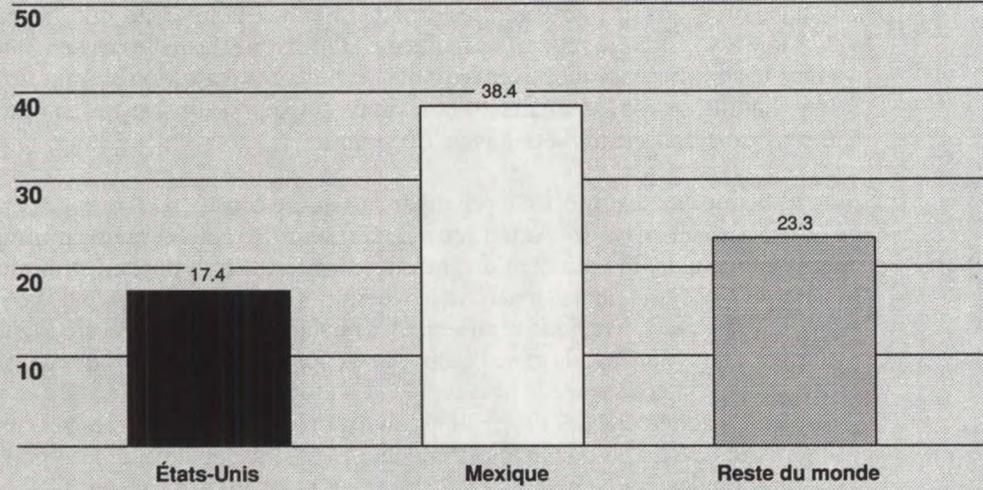
Graphique 15  
Commerce de marchandises  
en Amérique du Nord, en valeur, 1990



Sources : Statistique Canada, *Exportations et importations par pays*, n<sup>os</sup> de cat. 65-003 et 65-006; Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics* (1990).

**Graphique 16**  
**Croissance des exportations canadiennes réelles vers les États-Unis, le Mexique et le reste du monde, 1986 à 1990**

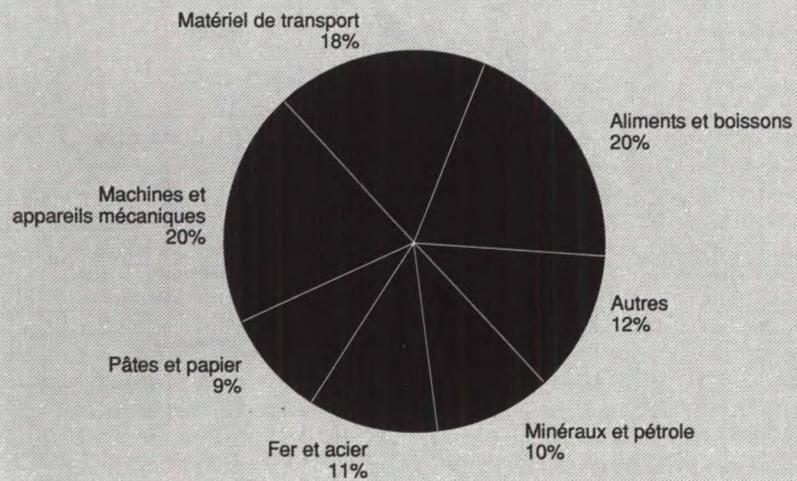
croissance en pourcentage



Sources : Statistique Canada, *Exportations par pays*, n° de cat. 65-003; Informetrica Limited, *Trade Price Deflators by Country* (1991).

**Graphique 17a**  
**Exportations de marchandises canadiennes au Mexique**

Composition des exportations  
 Valeur en 1990 = \$594 millions

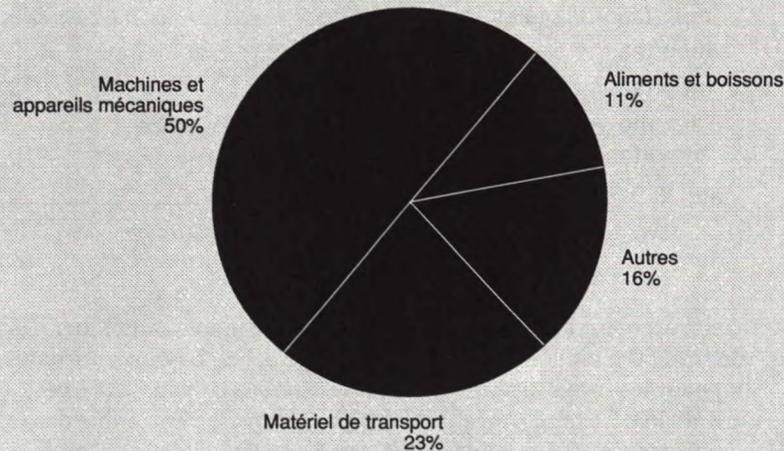


Sources : Statistique Canada, *Exportations par pays*, n° de cat. 65-003.

Graphique 17b

**Importations canadiennes de marchandises mexicaines**

Composition des importations  
Valeur en 1990 = \$1,729 millions



Sources : Statistique Canada, *Importations par pays*, n° de cat. et 65-006.

En 1990, près des deux tiers des exportations de marchandises canadiennes au Mexique étaient constitués par des articles manufacturés et des produits alimentaires (graphique 17a). Le tiers restant se répartissait de manière à peu près égale entre les minéraux, les produits de bois et de papier et les produits de fer et d'acier. Les machines, les appareils mécaniques et le matériel de transport (surtout les automobiles et les pièces d'automobile) représentaient 73 pour cent des importations canadiennes en provenance du Mexique (graphique 17b).

## **BARRIÈRES COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE**

En 1990, plus de 70 pour cent des produits mexicains importés par le Canada entraient chez nous en franchise de droits. Les droits de douane imposés en moyenne sur nos importations de produits mexicains ne représentaient que 2.7 pour cent, taux inférieur à la moyenne des droits frappant l'ensemble des importations canadiennes (tableau 4). Le taux applicable aux importations «passibles de droits», soit 10.1 pour cent, était analogue à celui qui s'appliquait aux importations provenant de tous les pays.

Tableau 4  
**Régime tarifaire des importations canadiennes en provenance  
 du Mexique et de l'ensemble des pays, 1990**

	Mexique	Tous pays
Importations totales (millions de \$) :	1,729.8	135,921.7
Importations passibles de droits (millions de \$) :	468.9	47,571.1
Importations en franchise en % du total :	73.0	65.0
Taux moyen des droits frappant les importations passibles de droits (%) :	10.1	10.0
Droits moyen sur importations (%) :	2.7	3.5

Source : Ministère des Finances (1991).

Contrairement au Canada, le Mexique continuait d'appliquer des droits de douane à environ 80 pour cent des importations en 1990. Le taux moyen des droits mexicains frappant les importations passibles de droits s'élevait à 13.1 pour cent, contre 10 pour cent au Canada. Le taux moyen des droits appliqué à l'ensemble des importations mexicaines s'établissait à 10.5 pour cent (tableau 5), contre 3.5 pour cent dans le cas du Canada (tableau 4). Les droits maximaux ont toutefois été ramenés de 100 à 20 pour cent depuis 1985. De plus, le processus d'élimination progressive des permis d'importation se poursuit, et moins de 15 pour cent des importations nécessitent maintenant l'obtention d'un permis. Celui-ci reste généralement obligatoire lorsqu'on veut importer certains produits agricoles, agro-industriels, du pétrole ou des produits dérivés<sup>11</sup>. L'effet des permis d'importation a été évalué à 0.3 pour cent en équivalent de droits de douane en 1990<sup>12</sup>. L'ALÉNA prévoit l'élimination progressive, en dix ans, des droits de douane et des permis d'importation sur les produits canadiens.

## ÉVOLUTION DE LA POLITIQUE STRUCTURELLE AU MEXIQUE

Le programme de réforme économique entrepris au Mexique pendant la deuxième moitié des années 80 a constitué une véritable rupture par rapport au passé. Jusqu'au début des années 80, le Mexique s'en était tenu à une politique de limitation de la concurrence, de renforcement de la mainmise de l'État et de hausse du protectionnisme, une politique située aux antipodes de celle que suivaient le Canada et les États-Unis.

Les autorités mexicaines cherchaient généralement à remplacer les importations par des produits intérieurs en protégeant leur marché au moyen de barrières commerciales. L'État intervenait massivement dans l'économie en finançant les entreprises – appartenant souvent à l'État ou placées directement sous son contrôle – et en réglementant différents secteurs ou industries. La découverte d'importants gisements de pétrole au cours des années 70, combinée à la hausse des prix du brut, ne modifia pas cette politique; en fait, le Mexique procéda à d'importants emprunts à l'étranger afin d'appliquer cette politique de manière plus vigoureuse.

<sup>11</sup> Fonds monétaire international, *Recent Economic Developments in Mexico*, op. cit.

<sup>12</sup> *The Effects of a Free Trade Agreement Between the U.S. and Mexico*, étude préparée pour le U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee par Peat Marwick (Groupe économique), 1<sup>er</sup> mai 1991.

**Tableau 5**  
**Libéralisation du commerce mexicain 1982 à 1990**

	1982	1986	1990
Droits moyens sur les importations passibles de droits	n.d.	22.6	13.1
Droits moyens sur l'ensemble des importations	16.4	13.1	10.5
Pourcentage des importations assujetties à des permis	100.0	27.8	13.6
Pourcentage des importations assujetties à des prix de référence officiels <sup>1</sup>	—	7.2	abolis en 1988

<sup>1</sup> Les prix de référence officiels étaient les prix minimaux que fixait le gouvernement mexicain pour certaines importations

Sources : U.S. International Trade Commission, *The Likely Impact in the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*, publication n° 2353, février 1991.  
Fonds monétaire international, *Recent Economic Developments in Mexico*, 24 octobre 1991.

L'État accrut les subventions aux entreprises nationales et renforça les obstacles au commerce extérieur. Le nombre d'entités publiques dépassa le millier. La politique de remplacement des importations, en réduisant la concurrence et en entraînant une allocation inefficace des ressources, décourageait l'épargne intérieure, ce que le Mexique compensait en empruntant à l'étranger. Les prix mondiaux du pétrole culminèrent en 1981, année où le remplacement des importations battait son plein au Mexique. En 1982, la chute des prix mondiaux du pétrole et la hausse des taux d'intérêt dans le monde rendirent la position du Mexique intenable. L'inflation, une monnaie surévaluée et d'importants déficits publics amenèrent les banques commerciales étrangères à cesser leurs prêts. Les autorités mexicaines annoncèrent en août 1982 que le pays ne pouvait plus assurer entièrement le service de sa dette extérieure.

Le Mexique commença à abandonner sa politique de remplacement des importations en 1983, lentement au début, puis plus rapidement alors que les prix mondiaux du pétrole s'effondraient. Au cours des cinq dernières années, le Mexique a complètement transformé son économie. Ainsi que l'a déclaré récemment Jamie Serra Puche, le ministre du Commerce du Mexique : « Nous sommes passés en très peu de temps de l'une des économies les plus fermées au monde à l'une des plus ouvertes. »

En 1986, le Mexique a été admis au GATT. Cette année-là, il s'est orienté vers une économie de marché, ouverte sur l'extérieur. Les principaux objectifs économiques d'un secteur public discipliné devaient être la stabilité des prix et l'accroissement des ressources mises à la disposition des investissements productifs et de la modernisation du secteur privé. La déréglementation et la privatisation constituaient également des aspects importants de cette stratégie. Certains secteurs de l'économie mexicaine ont réagi de façon spectaculaire à ces nouvelles orientations, en particulier celui des maquiladoras.

Le gouvernement du Mexique avait instauré le programme des maquiladoras, ou industries sous douane, en 1965 afin d'offrir des emplois aux Mexicains qui ne pouvaient plus effectuer de travail saisonnier aux États-Unis. Ce fut la première expérience de libéralisation des échanges au Mexique. Les importations de pièces et de matières premières nécessaires aux industries maquiladora entrent au Mexique en franchise de droits, à condition d'être ensuite exportées. Une fois assemblés ou fabriqués, les produits sont réexportés vers leur pays d'origine ou un pays tiers. Les fabricants américains paient les droits américains uniquement sur la valeur ajoutée au Mexique.

Ce n'est toutefois qu'après la libéralisation de la politique commerciale et de la politique d'investissement du Mexique, pendant les années 80, que les maquiladoras ont vraiment prospéré. Les années 1986-1990 leur ont valu une faveur sans précédent auprès des investisseurs : le nombre d'entreprises a presque doublé pour atteindre 2 014. Pendant la même période, le nombre des travailleurs employés dans le secteur a augmenté de près de 90 pour cent, tandis que la valeur ajoutée dans les usines maquiladora s'accroissait d'environ 180 pour cent.

Cette réorientation a déjà rapporté d'importants dividendes au Mexique. L'abaissement unilatéral des barrières commerciales et des obstacles à l'investissement étranger a conduit à la restructuration de l'économie et au renforcement de sa performance. On s'attend à une croissance annuelle de 5.5 pour cent du PIB réel de 1991 à 1995, comparativement à 1.3 pour cent seulement de 1986 à 1990. Les comptes du secteur public étaient équilibrés en 1991. Le taux d'inflation annuel est descendu à 23 pour cent, alors qu'il atteignait le chiffre effarant de 137 pour cent en 1987. Le regain de confiance s'est traduit non seulement par une augmentation des investissements étrangers, mais aussi par le retour des capitaux mexicains investis à l'étranger pendant les années d'instabilité économique. Les entrées nettes de capitaux privés ont représenté cinq fois, en 1991, le niveau observé en 1989. Une zone de libre-échange avec le Canada et les États-Unis permettra de consolider ces gains et offrira de nouvelles possibilités d'amélioration de la performance économique du Mexique et du bien-être de ses habitants.

L'ALÉNA prolongera et renforcera le programme de réforme de l'économie intérieure entrepris au milieu des années 80. Il attirera davantage l'attention de l'étranger sur les réalisations mexicaines, ainsi que les investissements nécessaires pour conserver l'élan imprimé à l'économie. Grâce à l'ALÉNA, les avantages de la libéralisation du commerce et de l'investissement seront répartis de manière plus égale dans l'ensemble de l'économie au lieu d'être concentrés, comme à l'heure actuelle, dans la région maquiladora. Les États-Unis comme le Canada bénéficieront de la force et de la prospérité nouvelles du Mexique.

---

## CHAPITRE 4 : RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES DE L'ALÉNA POUR LE CANADA

---

Nous examinons dans ce chapitre les répercussions économiques de l'ALÉNA sur le Canada. Dans le cadre de cette évaluation, nous étudions la question cruciale de la capacité du Canada de concurrencer le pays à bas salaires qu'est le Mexique. Cette analyse nous amène à conclure que de nombreux avantages reviendront au Canada lorsque les dispositions de l'ALÉNA seront en vigueur.

- De toute évidence, la concurrence mexicaine à laquelle font face les produits canadiens devient de plus en plus intense, en particulier sur l'important marché des États-Unis, dont dépendent les exportateurs canadiens. L'analyse qui suit démontre que le Canada est déjà concurrentiel avec le Mexique dans plusieurs secteurs et qu'il le deviendra sans doute davantage dans le cadre de l'ALÉNA.
  - Des études quantitatives montrent que le Canada bénéficiera de plus en plus de l'ALÉNA à mesure que le temps passera.
  - Une étude de l'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la Communauté européenne en 1986 laisse à penser que la libéralisation des échanges entre des pays développés et moins avancés peut être profitable à toutes les parties contractantes.
- 

### COMPÉTITIVITÉ DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

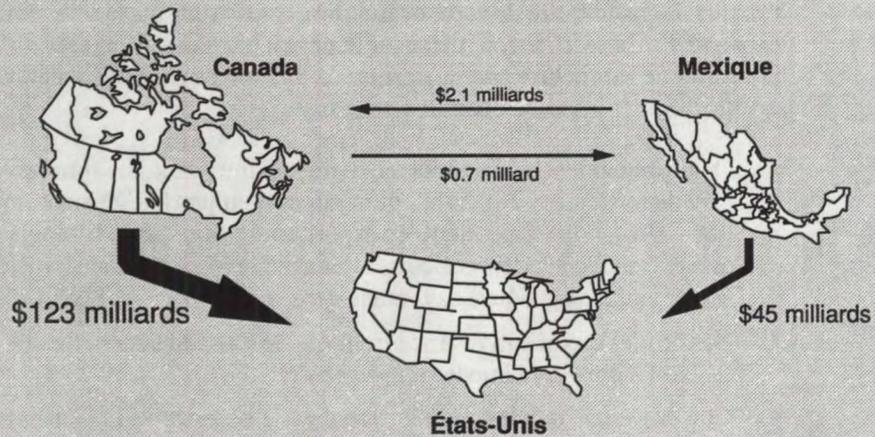
Avec ou sans ALÉNA, le Canada est actuellement en concurrence avec le Mexique – et continuera de l'être – dans le vaste et riche marché américain. La structure actuelle des coûts canadiens, par rapport à celle du Mexique, montre que notre pays est compétitif. L'adhésion à l'ALÉNA rendra le Canada encore plus concurrentiel.

#### Compétitivité croissante du Mexique

Ainsi que le montre le graphique 18, la pénétration des produits mexicains sur le marché canadien est relativement faible : les exportations de biens et de services mexicains au Canada ne représentaient que \$2.1 milliards en 1990. La présence du Canada sur le marché mexicain est encore plus négligeable, nos exportations au Mexique ne représentant que \$0.7 milliard en 1990. Cette faiblesse des échanges ne signifie toutefois pas que nous soyons protégés contre la concurrence du Mexique; bien au contraire, nous sommes directement et de plus en plus en concurrence avec le Mexique sur le marché américain. En 1990, nous avons exporté aux États-Unis pour \$123 milliards de biens et de services, soit environ 18 pour cent de notre PIB, alors que les exportations du Mexique sur le même marché totalisaient \$43 milliards, soit à peu près 15 pour cent du PIB mexicain. L'ALÉNA constitue l'élément essentiel qui permettra au Canada de concurrencer le Mexique sur un pied d'égalité aux États-Unis.

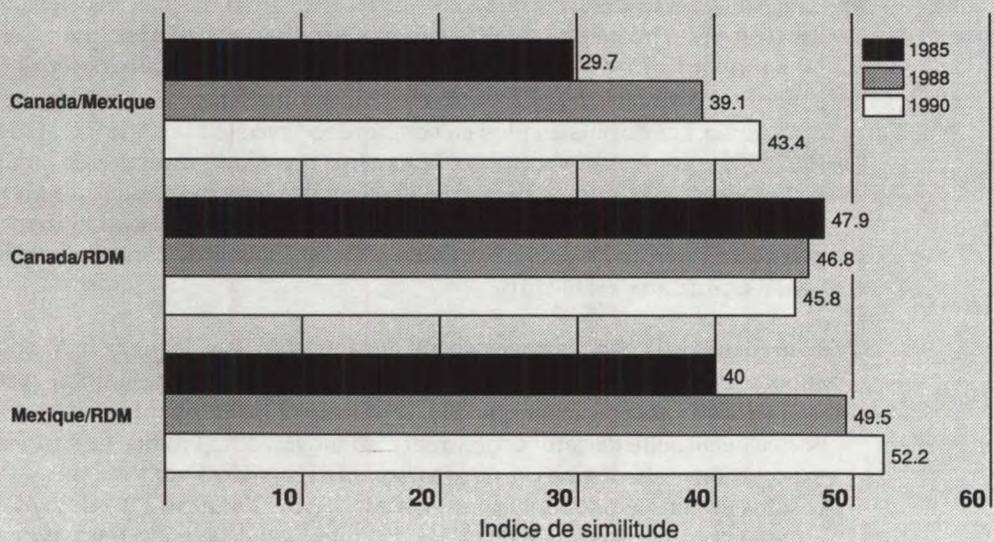
L'intensité de la concurrence dépend de la mesure dans laquelle le Mexique et le Canada exportent des produits analogues aux États-Unis. Plus les produits se ressemblent, plus il est facile aux acheteurs américains de remplacer les uns par les autres. On peut évaluer la portée éventuelle de cette concurrence au moyen d'un «indice de similitude» des exportations canadiennes et mexicaines aux États-Unis qui a été mis au point pour les besoins de cette étude. Cet indice, qui est décrit à l'annexe 2, va de zéro – chiffre qui indique une absence totale de chevauchement (ou de «concurrence potentielle») entre les produits canadiens et mexicains aux États-Unis – à cent, qui révèle une concordance parfaite de la composition des produits exportés par les deux pays sur le marché américain. L'indice est présenté au graphique 19 pour les années 1985, 1988 et 1990.

**Graphique 18**  
**Exportations canadiennes et mexicaines de biens**  
**et de services en Amérique du Nord, 1990**



Sources : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de cat. 67-001; U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, (juin 1991).

**Graphique 19**  
**Indice de similitude des exportations**  
**aux États-Unis, 1985 à 1990**



Source : Ministère des Finances (1992).

L'indice montre que la similitude des exportations canadiennes et mexicaines aux États-Unis a sensiblement augmenté, passant de 30 pour cent en 1985 à 43 pour cent en 1990, soit une hausse voisine de 50 pour cent. Cela signifie que le Canada et le Mexique se concurrencent davantage aux États-Unis.

L'indice montre également la similitude des exportations de marchandises du Canada et du reste du monde (RDM), ainsi que du Mexique et du reste du monde, aux États-Unis. L'accroissement de la similitude des exportations du Mexique et du RDM aux États-Unis entre 1985 et 1990 – environ 12 points – est analogue à celle que nous venons d'indiquer entre les exportations canadiennes et mexicaines sur le même marché. Par contre, la similitude des exportations canadiennes et des exportations du RDM aux États-Unis n'a guère changé pendant la même période. Nous voyons donc là un nouveau signe de la concurrence croissante que le Mexique livrera au Canada sur le marché américain.

### Compétitivité comparative du Canada et du Mexique

On se sert couramment de la rémunération de la main-d'oeuvre pour comparer la compétitivité de différents pays. Une comparaison de ce genre peut souvent être trompeuse lorsqu'elle porte sur des économies aussi différentes que peuvent l'être celles du Mexique et du Canada, parce que les facteurs autres que les salaires exercent alors une influence importante sur le coût total de production. Les dés sont pipés au détriment des pays développés si on évalue leur compétitivité à la lumière de critères de ce genre, sans tenir compte des facteurs qui ont permis à ces pays de parvenir à des salaires et à des niveaux de vie élevés.

L'évaluation de la compétitivité oblige donc à comparer les coûts unitaires totaux de production, en tenant compte de tous les éléments du prix de revient, et non uniquement des frais de main-d'oeuvre. Voici les autres facteurs qui influent sur le coût total de production :

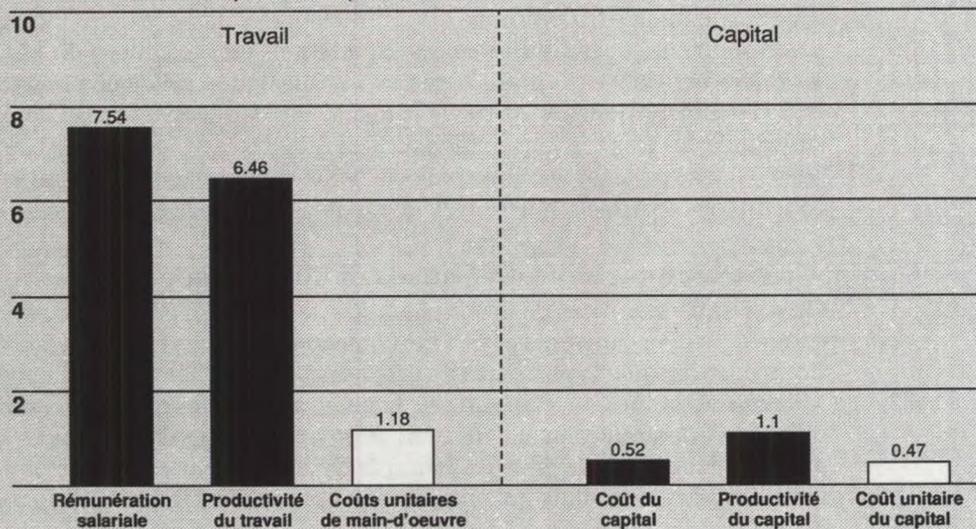
- **La productivité du travail.** Des salaires plus élevés vont généralement de pair avec une productivité supérieure, qui peut compenser l'écart de coûts salariaux.
- **Le coût du capital.** Le capital est un autre facteur de production important; un coût du capital inférieur procure un avantage non négligeable sur le plan de la compétitivité.
- **La productivité du capital.** Comme dans le cas du travail, il faut mettre en balance la productivité du capital avec son coût si l'on veut avoir une idée exacte du coût du capital par unité produite.
- **Autres facteurs.** Certains facteurs non chiffrables influent sur les coûts comparatifs, comme l'état des techniques de production utilisées, l'infrastructure disponible et le contexte économique et socio-politique global.

Le graphique 20 offre une comparaison des éléments chiffrables des coûts de production au Mexique et au Canada : coûts de main-d'oeuvre, productivité du travail, coût du capital et productivité du capital. (La méthodologie employée pour établir ces estimations est exposée à l'annexe 3.)

- La rémunération horaire représentait 7.5 fois au Canada ce qu'elle était au Mexique en 1989, aux taux de change de cette année. En moyenne, un travailleur canadien gagnait \$17.43 l'heure dans le secteur manufacturier comparativement à \$2.31 pour son homologue mexicain.

### Graphique 20 Compétitivité de l'économie du Canada et du Mexique : ratio Canada/Mexique, 1989

ratio Canada/Mexique, Mexique = 1.0



**Remarques :**

- a. La rémunération salariale correspond au salaire horaire moyen, corrigé des autres charges salariales telles que les cotisations patronales aux divers régimes obligatoires, contractuels ou privés d'avantages sociaux.
- b. La productivité du travail correspond au rapport entre le PIB et le nombre total d'heures oeuvrées dans l'économie.
- c. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre correspondent au rapport entre la rémunération salariale et la productivité du travail.
- d. Le coût du capital est le taux d'intérêt moyen payé sur les effets à trois mois de sociétés ayant la meilleure cote de crédit sur l'ensemble de la période 1989 – deuxième trimestre de 1991, diminué du pourcentage de variation moyenne de l'IPC national au cours de la même période.
- e. La productivité du travail correspond au rapport entre le PIB et le stock de capital dans l'économie.
- f. Le coût unitaire du capital correspond au rapport entre le coût du capital et la productivité du capital.

Source : Annexe 3.

- Une productivité du travail supérieure au Canada permet d'effacer en grande partie cet écart salarial. En 1989, la productivité d'un travailleur canadien représentait 6.5 fois celle d'un travailleur mexicain. En conséquence, les coûts unitaires de main-d'oeuvre – la rémunération salariale corrigée de la productivité – étaient supérieurs de 18 pour cent au Canada à ce qu'ils étaient au Mexique.
- Selon les estimations, le coût du capital est deux fois moins élevé au Canada qu'au Mexique. De plus, en 1989, la productivité du capital dépassait de 10 pour cent au Canada le niveau estimé au Mexique. Si l'on combine les deux chiffres, on voit que le coût du capital par unité produite ne représentait que 47 pour cent, au Canada, du niveau évalué pour le Mexique.

Tous ces chiffres démontrent de façon convaincante que le Canada peut concurrencer le Mexique. Malgré des salaires plus élevés – l'indicateur suprême de la force économique d'un pays –, le Canada bénéficie d'une productivité supérieure du travail et du capital ainsi que d'un coût du capital moins élevé; tous ces facteurs expliquent les rémunérations supérieures observées au Canada. Ces chiffres impliquent évidemment que, dans les

secteurs où les entreprises mexicaines font largement appel à de la main-d'oeuvre non qualifiée, le Mexique devrait détenir un avantage comparatif, puisque les coûts salariaux ont alors une importance cruciale. Cependant, le Canada est un pays à forte intensité capitalistique, doté d'une main-d'oeuvre plus qualifiée, et détient également un avantage comparatif dans ces mêmes domaines.

### **Évolution prévue de la balance commerciale et de la balance des capitaux entre le Mexique et le Canada**

L'étude a bien montré jusqu'ici que le Canada détenait un avantage comparatif dans les productions où il se spécialise. On peut maintenant se poser la question suivante : l'économie mexicaine risque-t-elle de devenir plus concurrentielle avec le temps et de menacer la compétitivité actuelle du Canada, ce qui se traduirait par une hausse des importations canadiennes en provenance du Mexique et une baisse des exportations du Canada vers le marché mexicain? Cette évolution n'est guère probable, et ce, pour deux raisons.

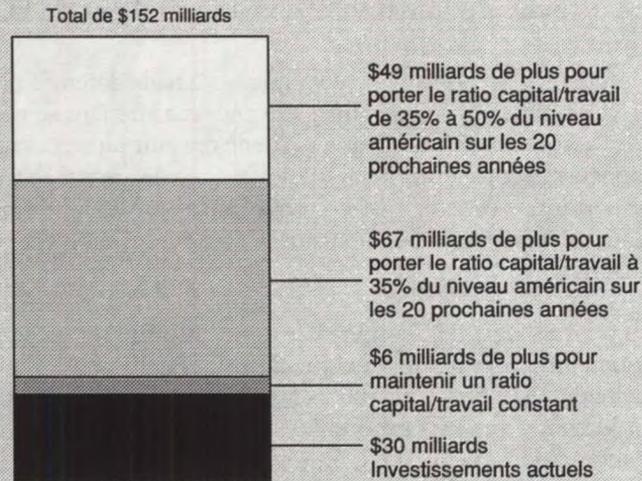
En premier lieu, à la lumière des données tarifaires présentées au chapitre 3, les droits de douane imposés par le Mexique diminueraient nettement plus que ceux du Canada dans le cadre de l'ALÉNA. Cela offrira au Canada plus de possibilités d'accroître ses exportations au Mexique que le contraire. En second lieu, la demande de biens d'équipement risque d'augmenter sensiblement au Mexique sous l'effet de l'ALÉNA, ainsi que nous le montrerons dans les paragraphes suivants. L'exemple de l'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la Communauté européenne, qui est évoqué dans la suite de ce chapitre, indique également que la compétitivité du Canada risque de se renforcer par rapport au Mexique dans le cadre de l'ALÉNA.

Le Mexique devra engager des investissements énormes pour porter son économie au niveau des normes nord-américaines, en raison de la faiblesse actuelle de son stock de capital : le ratio capital/travail ne représente actuellement au Mexique qu'un cinquième des ratios canadien et américain. Cela signifie que le Mexique devra importer quantités de biens d'équipement, tant des États-Unis que du Canada. Cela se traduira par des déficits de la balance courante qui pourraient être importants dans le cas du Mexique et par des excédents pour le Canada et les États-Unis. De plus, comme les droits de douane imposés actuellement au Mexique sont plus élevés qu'au Canada, leur élimination dans le cadre de l'ALÉNA renforcera la compétitivité du Canada. Par conséquent, contrairement aux inquiétudes que nourrissent nombre des critiques de l'ALÉNA, les exportations canadiennes au Mexique augmenteront plus vite que nos importations en provenance de ce pays. Le Canada participera au développement de l'économie mexicaine en y exportant les biens d'équipement, la technologie et le savoir-faire dont le Mexique a besoin pour améliorer ses installations de production et, ainsi, bénéficiera davantage encore d'un niveau de vie croissant au Mexique.

Un simple chiffrage des besoins d'investissement au Mexique (voir le graphique 21) est révélateur. Des investissements bruts constants de É.-U. \$103 milliards par année – une hausse de 243 pour cent par rapport au niveau actuel – seront nécessaires au Mexique pour y porter le ratio capital/travail à seulement 35 pour cent du niveau enregistré aux États-Unis et au Canada au cours des vingt prochaines années, ce qui représenterait un doublement du ratio capital/travail observé actuellement au Mexique. Des investissements bruts de É.-U. \$152 milliards par année, soit plus de 63 pour cent du PIB actuel du Mexique, seront nécessaires pour porter le ratio capital/travail à 50 pour cent des niveaux américain et canadien sur 20 ans. Même si le Canada n'exportait qu'une fraction

### Graphique 21 Besoins d'investissement projetés au Mexique

milliards de dollars américains par année



Source : Ministère des Finances (1992).

des biens d'équipement nécessaires au Mexique, cela améliorerait notre balance courante, tout en stimulant de manière appréciable notre économie.

- Le fort taux de croissance de la population active mexicaine explique en partie ces projections des besoins d'investissement. Le Mexique devrait accroître ses investissements de 21 pour cent par année (les porter de É.-U. \$30 à É.U. 36,2 milliards par année) uniquement pour maintenir le ratio capital/travail actuel au cours des cinq prochaines années. À titre de comparaison, les investissements annuels effectués dans l'économie canadienne pendant les années d'expansion 1985 à 1989 ont augmenté de 8,9 pour cent en moyenne.
- Même si l'épargne intérieure devait doubler immédiatement au Mexique et se maintenir à ce nouveau niveau (hypothèse audacieuse), il resterait un écart de É.-U. \$58,5 milliards par année à combler à l'aide de capitaux étrangers pour atteindre 35 pour cent du ratio capital/travail américain sur une période de 20 ans. Cela aurait un effet énorme sur la balance courante et la balance des capitaux du Mexique. Pour replacer dans son contexte l'importance de cette demande de capitaux, signalons qu'en 1990, la balance des capitaux du Mexique se soldait par un excédent de É.-U. \$10 milliards et sa balance courante, par un déficit à peu près équivalent.

### ESTIMATIONS CHIFFRÉES DE L'INCIDENCE À LONG TERME DE L'ALÉNA

L'outil le plus perfectionné dont se servent les analystes pour chiffrer les répercussions d'une innovation structurelle telle que la libéralisation des échanges de biens, de services et de capitaux entre différents pays est un modèle d'équilibre général calculable (ÉGC). Les modèles ÉGC tiennent compte des interactions résultant des échanges entre les pays; ils rendent compte, dans chaque pays, des résultats des interactions complexes qui se

produisent entre un grand nombre de produits et de prix, ainsi que d'une multitude d'agents économiques. Ils visent à déterminer l'efficacité des modifications de politiques structurelles. Ils peuvent donc servir à examiner l'incidence à long terme des variations des prix relatifs sur l'allocation des ressources (facteurs de production, extrants, demande de consommation et commerce) ainsi que sur le revenu réel global.

Au Canada comme aux États-Unis, des universitaires ont procédé récemment à des études ÉGC multisectorielles de l'incidence économique de l'ALÉNA sur le Canada, afin d'analyser l'effet des droits de douane entre le Canada et le Mexique. Cox et Harris se sont servis d'un modèle ÉGC du Canada comportant 19 secteurs industriels afin d'évaluer l'impact d'une élimination des obstacles tarifaires au commerce entre les trois économies nord-américaines<sup>13</sup>. Brown, Deardorff et Stern ont mis au point un modèle ÉGC à cinq régions – Canada, États-Unis, Mexique, un groupe de 31 autres grandes nations commerçantes et le reste du monde – avec 29 secteurs industriels, afin d'évaluer l'incidence d'une élimination des barrières tarifaires entre les trois pays de même que des obstacles non tarifaires sur les importations américaines de produits agricoles, d'aliments, de textiles et de vêtements provenant du Mexique<sup>14</sup>. Brown, Deardorff et Stern ont également utilisé leur modèle pour analyser l'effet d'une suppression des restrictions à l'investissement au Mexique. Le tableau 6 présente les résultats des deux études.

**Tableau 6**  
**Gains de bien-être à long terme par suite de l'ALÉNA**

	Canada	É.-U.	Mexique
	(en pourcentage)		
<b>Variation en pourcentage du revenu réel :</b>			
a) Libéralisation du commerce seulement			
Étude de Brown-Deardorff-Stern <sup>1</sup>	0.03	0.07	1.6
Étude de Cox-Harris	0.03	–	–
b) Libéralisation du commerce et des investissements :			
Étude de Brown-Deardorff-Stern	0.06	0.2	5.0

<sup>1</sup> Variation en pourcentage du PIB.

<sup>13</sup> David Cox et Richard Harris, *North American Free Trade and Its Implications for Canada: Results from a CGE Model of North American Trade*, document présenté à la Conférence «North American Free Trade: Economic and Political Implications», 27-28 juin 1991, Washington (D.C.).

<sup>14</sup> Dursilla Brown, Alan Deardorff et Robert Stern, *A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment*, document présenté au forum sur la zone de libre-échange américaine organisé par l'Institut John Deutsch d'étude de la politique économique, Kingston, octobre 1991.

Brown, Deardorff et Stern évaluent les avantages (en équilibre général) de la libéralisation des échanges en Amérique du Nord à une hausse de \$5.7 milliards du revenu réel global des trois pays. L'ALÉNA serait profitable aux trois économies, mais les gains rapportés au PIB intérieur seraient plus importants pour le Mexique que pour les deux autres pays – ce qui est conforme à la théorie économique. En effet, c'est aux pays plus petits et moins riches que la libéralisation des échanges bénéficie généralement le plus, en particulier si ces pays n'utilisent pas les ressources existantes de manière efficiente. D'après l'étude de Brown-Deardorff-Stern, la libéralisation du commerce en Amérique du Nord entraînerait un accroissement du revenu réel de près de 2 pour cent au Mexique et une augmentation moindre au Canada et aux États-Unis. Le gain supérieur enregistré par le Mexique est dû à un accès amélioré au marché américain. Étant donné que l'ALÉNA constitue essentiellement un élargissement de l'ALÉ au Mexique, les gains chiffrables du Canada sont plus modestes initialement parce que le commerce bilatéral est encore relativement faible entre le Canada et le Mexique et que les barrières commerciales sont peu élevées entre les deux pays. Cox et Harris parviennent à des résultats analogues en ce qui concerne l'effet de l'ALÉNA sur le revenu réel des Canadiens.

L'étude Cox-Harris montre que les exportations canadiennes aux États-Unis ne souffriraient pas de l'accès amélioré des produits mexicains au marché américain. L'accroissement de la part de marché de certaines industries mexicaines aux États-Unis se ferait aux dépens de fournisseurs non nord-américains. Dans leur étude, Brown, Deardorff et Stern aboutissent à des conclusions catégoriques sur le plan des effets sectoriels:

«Il n'y a pas une seule catégorie de produits dans laquelle les importations de produits mexicains remplaceraient les exportations canadiennes sur le marché américain. En fait, c'est plutôt le contraire qui semble devoir se produire. Les exportations canadiennes de produits pétroliers, de produits de caoutchouc, de minéraux non métalliques, de fer et d'acier, de machines non électriques, de matériel de transport, de produits d'extraction minière et d'exploitation de carrières aux États-Unis augmenteront toutes alors que les exportations mexicaines baisseront dans ces catégories. Les gains que devraient réaliser les exportateurs mexicains aux États-Unis semblent être concentrés principalement dans l'agriculture, les produits demi-finis et certains secteurs de l'industrie lourde. Cependant, les entreprises canadiennes accroîtront elles aussi leurs exportations aux États-Unis dans ces catégories de produits.»<sup>15</sup> [TRADUCTION]

Les deux modèles ÉGC dont nous faisons état ici sont statiques dans la mesure où ils ne tiennent pas compte des variations de l'offre globale de facteurs de production, de l'amélioration des techniques de production et de la structure du marché, ni de la nature et de la rapidité de la réaction de l'économie à une modification structurelle. Brown, Deardorff et Stern ont également effectué des simulations afin d'avoir une idée de l'ampleur éventuelle de certains gains «dynamiques» que pourrait entraîner un ALÉNA – les gains résultant en l'occurrence d'une modification du stock de capital. Ils ont estimé qu'une hausse de 10 pour cent du stock de capital au Mexique triplerait les avantages tirés de l'ALÉNA, en accroissant le revenu réel de 5 pour cent au Mexique. Le Canada et les États-Unis bénéficieraient de cette amélioration de la richesse au Mexique, puisqu'une

<sup>15</sup> Dursilla Brown, Alan Deardorff et Robert Stern, *op. cit.*, p. 12.

économie mexicaine plus prospère accroîtrait sa demande de produits canadiens et américains. En fait, les effets de l'ALÉNA sur le Canada et les États-Unis, dans ce scénario de libéralisation des investissements, seraient deux fois plus importants, selon les estimations, qu'en cas de libéralisation portant uniquement sur le commerce<sup>16</sup>.

Dans une autre simulation, Cox et Harris ont essayé de déterminer les effets éventuels à long terme d'une concurrence accrue sur les prix au Canada par suite de l'ALÉNA. Ils ont souscrit à la thèse voulant que, même si le commerce bilatéral Mexique-Canada est faible, les gains dynamiques tirés de l'ALÉNA par le Mexique pourraient faire de ce pays, à terme, un concurrent important pour les entreprises canadiennes. Dans l'hypothèse où ces dernières rationaliseraient leurs activités afin de pouvoir offrir les mêmes prix que leurs concurrents à meilleur marché, les auteurs prévoient que l'ALÉNA se traduirait par des gains de 2.4 pour cent de la productivité, de 1.3 pour cent du salaire réel et de 1 pour cent du revenu national au Canada.

## L'ADHÉSION DE L'ESPAGNE ET DU PORTUGAL À LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Nous avons fait valoir au chapitre 2 que la libéralisation des échanges était profitable à tous les participants même si ces derniers différaient sensiblement sur le plan du niveau de vie et des salaires. Cela est dû au fait que la libéralisation du commerce permet aux pays les moins développés de profiter des marchés plus prospères des pays avancés, tandis que ces derniers bénéficient d'un accès élargi au marché des pays les moins développés pour leurs produits de pointe et peuvent importer des produits de consommation et des intrants à meilleur marché. L'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la Communauté européenne (CE) offre un exemple concret d'application de cette théorie.

Le Portugal et l'Espagne sont entrés dans la CE le 1<sup>er</sup> janvier 1986. À eux deux, ces deux pays représentent 15 pour cent de la population de la CE, soit encore moins que le Mexique dans l'ALÉNA (23 pour cent). Le PIB par habitant représentait au Portugal en 1990 un tiers de la moyenne de la CE et celui de l'Espagne, les deux tiers. La rémunération du travail s'élevait en 1990 à un quart de la moyenne de la CE au Portugal et aux deux tiers en Espagne. Au cours des cinq années ayant précédé leur adhésion, le Portugal et l'Espagne avaient enregistré une croissance économique plus faible que la CE.

L'importance relative du Portugal et de l'Espagne dans la CE, sur le plan économique, est à peu près comparable à celle du Mexique vis-à-vis des États-Unis et du Canada. Une comparaison des résultats obtenus avant 1986 par le Portugal et l'Espagne, par rapport à la CE, et de la performance observée après 1986 (tableau 7) peut donc nous aider à comprendre les répercussions économiques éventuelles de l'ALÉNA sur le Mexique, le Canada et les États-Unis. La comparaison montre que :

<sup>16</sup> Les analyses empiriques montrent généralement que ces effets dynamiques peuvent être beaucoup plus importants que les effets statiques; par exemple, la Commission des communautés européennes a estimé dans *Économie européenne* (octobre 1990) que le marché unique européen se traduirait par des gains dynamiques sensiblement supérieurs aux gains statiques.

Tableau 7  
**Performance économique du Portugal, de l'Espagne et  
 de la CE 1982-1986 et 1986-1990**

	Portugal	Espagne	CE (ensemble)
	(variation annuelle en pourcentage)		
PIB par habitant :			
1982-86	0.5	1.8	2.0
1986-90	4.3	4.6	2.8
Formation brute de capital fixe :			
1982-86	-4.8	1.3	2.0
1986-90	10.3	12.1	6.2
Importations :			
1982-86	1.6	4.6	4.2
1986-90	13.7	14.8	7.6

Source : OCDE, *Comptes nationaux de l'OCDE 1960-1990*, 1992.

- La croissance annuelle moyenne du PIB par habitant s'est accélérée à la fois dans la CE et au Portugal et en Espagne, après l'adhésion de ces deux pays.
- La formation brute de capital fixe s'est renforcée des deux côtés.
- Après leur adhésion à la CE, le Portugal et l'Espagne ont considérablement accru leur demande de produits importés, ce qui a stimulé les exportations de la CE. La demande d'importations de la CE n'a pas augmenté autant.

Cette dernière constatation vient à l'appui d'un argument exposé au début de ce chapitre, à savoir que la participation du Mexique à l'ALÉNA, au lieu d'entraîner un déplacement des exportations canadiennes, se traduira probablement par une forte hausse de la demande des produits canadiens au Mexique. Il devrait en résulter une détérioration de la balance commerciale du Mexique et une amélioration de celle du Canada. Une augmentation des exportations canadiennes au Mexique conduirait à une hausse des revenus et à une progression de l'emploi au Canada.

---

## CHAPITRE 5 : ADAPTATION AU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

---

Toute libéralisation des échanges amène à se poser une question essentielle : avec quelle rapidité et quelle facilité l'économie canadienne pourra-t-elle s'y adapter, et quels seront les programmes et les politiques nécessaires pour faciliter l'adaptation? Les réponses à ces questions doivent se situer dans le contexte des chapitres précédents, qui montrent que l'ALÉNA aura sans doute des effets limités initialement sur le Canada.

L'ALÉNA amène à s'interroger sur l'ampleur de l'adaptation requise et sur la capacité de l'économie de réussir cette transition sans s'exposer à des coûts excessifs. On peut évaluer cette capacité en examinant la souplesse dont fait normalement preuve l'économie pour procéder aux adaptations requises par des changements économiques typiques. L'analyse présentée dans ce chapitre montre que l'adaptation susceptible d'être entraînée par l'ALÉNA sera extrêmement faible par comparaison avec l'évolution normale de l'économie. Le dynamisme du processus de réaffectation des ressources au Canada porte à croire que l'économie a une bonne capacité d'adaptation, à la lumière des normes internationales, et qu'elle n'aura pas de mal à absorber les changements dus à l'ALÉNA. Dans la mesure où les ajustements ne se font pas automatiquement dans l'économie, nous signalons également dans ce chapitre qu'il existe déjà une gamme complète de programmes fédéraux d'aide à l'adaptation et de règlement des difficultés transitoires que pourrait entraîner l'ALÉNA.

---

### SOUPLESSE ET ADAPTABILITÉ DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Face à l'évolution de la conjoncture économique, l'adaptabilité et la souplesse d'une économie dépendent dans une large mesure de la capacité d'adaptation de sa main-d'oeuvre et de ses entreprises. La mobilité et le taux de rotation de la main-d'oeuvre sont des indicateurs importants des facultés d'adaptation des travailleurs, tandis que l'entrée et la sortie des entreprises et le rythme de création d'emplois nous renseignent sur la capacité d'adaptation des entreprises.

#### Souplesse de la main-d'oeuvre

Pour bien réagir aux changements structurels, une économie a besoin d'une main-d'oeuvre adaptable. Les travailleurs doivent posséder les compétences nécessaires pour passer sans trop de mal d'un secteur d'activités et d'un poste à un autre, à mesure que les besoins des entreprises et les goûts des consommateurs évoluent. L'enquête sur l'activité menée en 1986 par Statistique Canada révèle une assez forte mobilité des travailleurs canadiens, indiquant que ces derniers peuvent s'adapter avec souplesse à des changements appréciables de la demande sur le marché du travail.

- Environ 2.3 millions de travailleurs, soit plus d'un travailleur sur six, ont changé au moins une fois d'employeur en 1986. Près des deux tiers de ces travailleurs ont également changé de secteur, tandis qu'à peu près 60 pour cent ont changé de métier. Plus de la moitié de ces changements se sont produits sans qu'il y ait chômage. Dans l'ensemble, les industries du secteur privé ont changé environ un huitième de leurs effectifs en 1986.

D'après une autre étude, le taux de rotation du personnel nous fournit d'autres renseignements sur le dynamisme du marché du travail au Canada.<sup>17</sup>

- En 1988, 4,6 millions de travailleurs ont quitté ou perdu leur emploi, tandis que 1,8 million cessaient temporairement leur travail, d'où 6,4 millions de cessations d'emploi au total. Ces chiffres signifient qu'en moyenne 5 pour cent des personnes ayant un emploi cessent celui-ci chaque mois.
- On a dénombré 5 millions d'embauches en 1988, outre les 1,8 million de personnes qui sont revenues au travail après une cessation temporaire d'emploi. L'importance de ces chiffres démontre le taux élevé de rotation qui caractérise le marché du travail canadien. Les 5 millions d'embauches représentaient 32 pour cent de l'ensemble des emplois rémunérés au cours de l'année et intéressaient 3,8 millions de personnes, dont 44 pour cent avaient déjà un emploi avant d'être embauchées.

### Adaptabilité des entreprises

L'adaptation structurelle est assez rapide au niveau des entreprises au Canada. Baldwin et Gorecki<sup>18</sup> ont constaté dans le secteur de la fabrication que :

- De 1970 à 1983, le rythme annuel moyen d'entrée et de sortie a été supérieur à 6 pour cent, touchant plus d'un millier d'entreprises chaque année.
- Trente-et-un pour cent de tous les emplois existants en 1971 avaient disparu en 1981 en raison de la fermeture ou de la contraction des établissements, tandis que l'apparition ou l'expansion de ces derniers avaient augmenté le stock d'emplois de 40 pour cent par rapport à 1971. Les créations nettes d'emplois dépassaient donc 158 000.

### Changements structurels permanents

L'économie canadienne a toujours fait la preuve d'une très grande capacité d'adaptation aux changements structurels permanents. Le passage d'une économie dominée par de petites fermes familiales à de grands domaines agricoles fortement mécanisés en fournit un bon exemple. De 1941 à 1986, le nombre de personnes vivant dans les exploitations agricoles est passé de 27 pour cent à moins de 4 pour cent de la population au Canada. Ce déplacement massif de la population des régions rurales vers les villes s'est accompagné d'une augmentation appréciable du niveau de vie, le PIB réel par habitant ayant augmenté de plus de 170 pour cent au Canada.

L'économie canadienne a également dû faire face à d'autres modifications sectorielles importantes sur le plan de l'emploi au cours de la période récente. Entre 1981 et 1989, par exemple, l'emploi a diminué de 38 pour cent dans la fabrication de machines et de 12 pour cent dans le secteur de la première transformation des métaux, alors qu'il augmentait de 33 pour cent dans l'industrie du caoutchouc et des plastiques ainsi que dans l'impression et l'édition. Ces chiffres attestent la forte capacité de l'économie de s'adapter aux changements structurels.

<sup>17</sup>Georges Lemaître, Garnett Picot et Scott Murray, «Le roulement de la main-d'oeuvre : une vue d'ensemble», *L'emploi et le revenu en perspective*, Statistique Canada, été 1992.

<sup>18</sup>John R. Baldwin et Paul R. Gorecki, *Changement structurel et adaptation, Croissance des entreprises et rotation de la main-d'oeuvre*, étude préparée pour Statistique Canada et le Conseil économique du Canada, 1990.

## Efficienc e des marchés financiers

Les marchés financiers canadiens sont parmi les plus libres et les plus efficients au monde. La baisse de l'inflation et la réforme de la fiscalité des sociétés ont contribué à l'efficienc e des marchés financiers et à la souplesse de l'économ ie. Une étude du ministère des Finances<sup>19</sup> indique que le Canada a été compétitif par rapport aux États-Unis dans le financement de l'investissement au cours des quinze dernières années.

La forte mobilité des travailleurs et la rotation rapide de la main-d'oeuvre, des entreprises et de l'emploi témoignent de l'adaptabilité des travailleurs et des entreprises au Canada. Un ajustement dynamique rapide constitue une caractéristique normale et durable de l'économ ie canadienne. L'ampleur de l'adaptation continue aux changements économiques au Canada depuis la Deuxième Guerre mondiale ramène à leurs justes proportions les effets estimatifs de l'ALÉNA et porte à croire que le Canada n'aura aucun mal à s'adapter à ce dernier.

---

## PROGRAMMES FÉDÉRAUX D'AIDE À L'ADAPTATION

Le gouvernement fédéral offre toute une gamme de programmes et de mesures d'aide à l'adaptation de l'économ ie et ne cesse d'envisager de nouveaux moyens pour améliorer leur conception et leur mise en oeuvre de manière à atteindre ses objectifs de façon plus efficiente. Nombre des programmes et des mesures actuels sont axés sur l'aide aux personnes qui ont besoin d'un soutien pour s'adapter ou qui perdent leurs emplois. D'autres visent des secteurs particuliers ou encore le développement des entreprises en général. Ce large éventail de programmes permettra de faire face aux besoins d'adaptation dus à la mise en oeuvre de l'ALÉNA.

### Programmes d'aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre

La Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada (CEIC) administre un ensemble de programmes qui aident les travailleurs à s'adapter à l'évolution du marché. Ces programmes relèvent en gros de cinq catégories :

- **Amélioration de l'employabilité** Il s'agit d'activités axées sur la clientèle qui visent à accroître l'employabilité à long terme par des emplois à court terme, de la formation en cours d'emploi et du perfectionnement. Les services de conseil, l'achat d'activités de formation avec un soutien du revenu au besoin et l'aide à la mobilité sont quelques-unes des options offertes par le programme.
- **Développement des collectivités** Ce programme, qui vise à développer l'emploi au niveau local, s'adresse également aux collectivités autochtones. Une aide à l'emploi autonome est offerte afin d'aider les prestataires de l'assurance-chômage et les assistés sociaux pour lesquels la mise sur pied d'une entreprise indépendante pourrait constituer une option viable. Les projets locaux peuvent également combiner la formation et l'expérience professionnelle, de manière que les participants puissent améliorer leurs compétences et leurs chances d'obtenir un emploi de longue durée.

---

<sup>19</sup> «Le coût réel du capital pour les entreprises qui veulent investir», Revue économique trimestrielle, mars 1991.

- **Adaptation des marchés du travail** Ce programme offre une aide aux employeurs qui veulent définir les besoins d'adaptation de la main-d'oeuvre en milieu de travail et y répondre, notamment en renforçant la planification des ressources humaines et l'équité en matière d'emploi, en soutenant la formation professionnelle au niveau de la conception et de la mise en oeuvre des programmes plutôt que par des subventions salariales et en offrant une aide financière adaptée aux priorités établies au niveau local. L'élément le mieux connu, peut-être, est le Service d'adaptation industrielle. Ce service, qui entre en oeuvre sur demande des employeurs ou des travailleurs, permet d'obtenir des conseils sur la manière de s'attaquer à la restructuration d'une industrie lorsque celle-ci est confrontée à une importante modification – positive ou négative – du marché.
- **Information et initiatives spéciales** On retrouve sous cette rubrique les activités des Centres d'emploi du Canada (CEC) en matière d'information sur le marché du travail local, de placement et d'orientation.
- **Régime d'assurance-chômage (A-C)** Le régime d'A-C est le plus important programme d'adaptation de la main-d'oeuvre au Canada. En offrant un revenu de remplacement aux bénéficiaires pendant qu'ils cherchent un nouvel emploi qui leur convienne, l'A-C vise à favoriser une recherche efficace, qui met en rapport les travailleurs et les emplois disponibles<sup>20</sup>.

En 1990, le gouvernement a modifié la Loi sur l'A-C de manière à faire une plus large place aux utilisations productives des fonds de l'A-C, en particulier la formation. Les prestataires peuvent continuer de toucher un revenu de soutien tout en suivant des cours de formation agréés afin d'accroître leurs chances de trouver un nouvel emploi qui corresponde à la demande du marché. La période de prestations peut être portée, au besoin, jusqu'à trois ans, le temps que le prestataire mène à terme son programme de formation. Les frais de cours et des indemnités supplémentaires peuvent également être pris en charge. Les autres initiatives spéciales sont le travail partagé – qui permet aux travailleurs et aux employeurs de répartir le travail en période de ralentissement conjoncturel temporaire de manière que leur revenu soit formé pour partie d'un salaire et pour partie de prestations d'A-C – ainsi que la création d'emplois – qui permet de mettre sur pied des projets communautaires à court terme afin de maintenir ou d'améliorer les compétences de travailleurs qui seraient autrement inoccupés.

Dans un autre domaine où l'adaptation suscite des préoccupations, Travail Canada administre le Programme d'adaptation des travailleurs âgés (PATA). Ce programme prévoit l'achat de rentes, dans des cas déterminés, si des travailleurs âgés (de 55 à 64 ans) constituent une proportion appréciable des personnes mises à pied lors d'une fermeture importante et s'ils ont de faibles chances, objectivement, de retrouver un emploi. Le PATA

---

<sup>20</sup>Le régime d'A-C est entièrement financé par les cotisations patronales et ouvrières; le taux de cotisation est fixé chaque année de manière à éviter l'accumulation d'un déficit ou d'un excédent. Les prestations ordinaires versées aux personnes qui perdent leur emploi remplacent 60 pour cent du revenu tiré antérieurement de ce dernier, à concurrence du maximum des gains assurables, qui est de \$710 par semaine. Les prestataires peuvent avoir droit à 17 à 50 semaines de prestations selon le nombre de semaines de travail effectuées avant la perte de leur emploi, ainsi qu'en fonction du taux de chômage régional; plus la durée d'emploi antérieure a été longue et plus le chômage régional est élevé, plus la période de prestations est longue.

offre un revenu de remplacement modeste (70 pour cent des prestations d'A-C) une fois que les droits d'A-C sont épuisés, jusqu'à ce que l'âge normal de la retraite (65 ans) soit atteint. Le programme est financé de concert avec les provinces participantes à raison de 70-30.

### **Programmes d'adaptation industrielle**

Le gouvernement a institué, à l'intention des entreprises canadiennes qui cherchent de nouveaux débouchés sur le marché intérieur ou à l'étranger, un éventail de programmes qui leur offrent des ressources et des renseignements de base pour s'implanter efficacement sur de nouveaux marchés. Certains programmes renseignent les entreprises canadiennes sur les marchés extérieurs auxquels elles peuvent s'attaquer. Par exemple, le Service des délégués commerciaux, offert par le ministère des Affaires extérieures, aide les représentants d'entreprises canadiennes à prendre pied sur les marchés étrangers. Cette activité est renforcée par le Programme d'expansion des marchés d'exportation (PEME), qui prend en charge une partie des frais engagés par les entreprises canadiennes pour établir des débouchés à l'étranger, ainsi que par les programmes d'aide à l'exportation offerts par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). «Exportations Win», un répertoire informatique des noms et des produits des fournisseurs canadiens en puissance, est mis à la disposition des acheteurs américains, mexicains et des autres acheteurs étrangers.

L'une des façons dont les entreprises canadiennes peuvent profiter au maximum de l'ALÉNA consiste à se trouver à la fine pointe de la technologie. Le gouvernement fédéral attache une grande importance à la politique scientifique et technologique. Le Conseil consultatif national des sciences et de la technologie conseille le Premier ministre au sujet des choix et des orientations stratégiques dans ce domaine. De même, un large éventail de programmes publics est mis à la disposition de l'industrie canadienne afin d'accroître sa compétitivité par la mise au point, la diffusion et l'utilisation de techniques novatrices. Mentionnons notamment le Programme d'aide à la recherche industrielle, le Programme des technologies stratégiques, le Programme de mise en valeur de la technologie et le Programme de la microélectronique et du développement des systèmes. Chacun de ces programmes vise à répondre aux besoins particuliers des entreprises canadiennes. De plus, ces dernières peuvent se prévaloir de divers encouragements fiscaux, de mesures d'aide financière à la R-D et aux projets de démonstration, de renseignements scientifiques et techniques, d'activités de formation et de politiques d'achat.

Les entreprises désireuses de savoir comment elles se comparent à leurs concurrentes et ce qu'elles doivent faire pour devenir et demeurer compétitives, ont également un service gouvernemental à leur disposition : le Programme de comparaison interentreprise, géré par ISTC, est un service diagnostique qui cerne les points forts et faibles du participant et l'aide à s'améliorer dans des domaines comme le contrôle des coûts, l'investissement, la rationalisation et la commercialisation.

Les entreprises peuvent également bénéficier des programmes de développement régional et des services offerts par l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique, l'initiative fédérale de développement économique dans le nord de l'Ontario, le Bureau fédéral de développement régional (Québec) et le ministère de la Diversification économique de l'Ouest. Il s'agit là de mécanismes importants qui assurent la promotion du développement économique et aident les industries des régions visées à relever toute une gamme de défis.

Pour être compétitives sur les marchés extérieurs et dans le pays, les entreprises doivent assimiler et mettre en oeuvre avec rapidité et efficacité les techniques nouvelles ou perfectionnées qui s'appliquent à leur domaine d'activités, tout en étant dynamiques et bien gérées. Elles doivent de plus en plus concevoir leurs stratégies de commercialisation dans une optique mondiale et nouer des alliances technologiques pour assurer leur avenir. Le gouvernement fédéral poursuivra ses efforts afin que l'éventail des programmes publics permette aux travailleurs et aux entreprises du Canada d'exploiter à fond les possibilités offertes par l'ALÉNA.

Dans le cadre de l'Initiative de la prospérité, le gouvernement se penche à l'heure actuelle sur ces questions en raison de l'importance d'un mécanisme efficace d'adaptation de l'économie pour la prospérité future du Canada. Cela aidera à s'assurer que les rôles et les responsabilités que doivent assumer les pouvoirs publics, les entreprises et les particuliers sont pris en charge dans le processus d'adaptation.

---

## CHAPITRE 6 : RÉSUMÉ DES AVANTAGES DE L'ALÉNA

---

La raison pour laquelle le Canada doit adhérer à l'ALÉNA est fort simple : il s'agit de maintenir et d'améliorer le niveau de vie des Canadiens. Le Canada est aujourd'hui le deuxième pays au monde, parmi les grandes nations industrialisées, sur le plan de la richesse et, d'après l'Indice de développement humain publié récemment par les Nations Unies, c'est au Canada qu'on trouve présentement la meilleure qualité de vie. Le but visé, cependant, est d'assurer et d'améliorer le niveau et la qualité de vie au Canada pour les décennies à venir.

Quels sont les facteurs qui expliquent cette performance économique enviable du Canada tant sur le plan matériel que dans les autres dimensions de la qualité de vie? Quatre facteurs doivent obligatoirement figurer dans la liste des réponses :

- Le développement du Canada repose sur l'exploitation de la vigueur et du dynamisme des marchés. Ce système d'économie de marché incite les Canadiens à entreprendre des activités où ils excellent.
- La faible taille de son marché intérieur a toujours poussé le Canada à se tourner vers l'extérieur. Le reste du monde – en particulier notre voisin, les États-Unis – nous offre les débouchés dont nous ne disposons pas sur le marché intérieur pour bénéficier d'une production à grande échelle. La subsistance d'un Canadien sur trois dépend à l'heure actuelle des marchés internationaux. Les produits que nous importons du reste du monde – et que nous finançons grâce à nos exportations – permettent aux consommateurs de disposer de biens ou de services auxquels ils n'auraient tout simplement pas accès autrement.
- Le reste du monde, attiré par notre potentiel de développement, a procédé à des investissements considérables qui ont contribué à l'élévation de notre niveau de vie en créant de la richesse et des emplois qui à leur tour ont contribué à augmenter notre compétitivité et nos revenus.
- Le Canada a consacré une bonne partie des gains tirés de l'économie de marché et du commerce mondial à mettre en place un filet de sécurité sociale qui permet de partager entre tous les Canadiens les avantages de cette richesse.

La libéralisation du commerce est essentielle à la réussite du Canada. L'un des principaux objectifs des négociations commerciales est d'établir un ensemble de règles claires régissant les pratiques commerciales des pays parties à un accord. La clarté et la stabilité de ces règles commerciales revêtent une importance primordiale pour un pays comme le Canada, qui écoule une forte proportion de son PIB sur les marchés extérieurs.

La stratégie en deux volets – négociations commerciales multilatérales et régionales – que suit le Canada lui permet de maintenir son rôle de premier plan dans le GATT en vue d'obtenir une libéralisation des échanges multilatéraux. Parallèlement, les intérêts régionaux du Canada demandent l'établissement d'un ensemble de règles commerciales sous la forme de l'ALÉ canado-américain. L'ALÉNA représente un prolongement naturel de l'ALÉ. Lors de sa négociation, le Canada a insisté sur la préservation et l'amélioration des gains réalisés dans le cadre de l'ALÉ et a obtenu gain de cause.

Nous avons étudié à fond dans ce document la question cruciale de savoir si le Canada, à titre de pays riche au revenu et aux salaires élevés, pouvait concurrencer un pays à bas salaires comme le Mexique. Il faut répondre à cette question par l'affirmative, et ce pour trois principales raisons.

- ALÉNA ou pas, le Canada devra de toute manière faire face à une intensification de la concurrence faite par le Mexique, d'autant plus que celui-ci a opté pour le processus de développement qui a permis au Canada comme à d'autres pays d'enregistrer des réussites spectaculaires, c'est-à-dire l'économie de marché. À l'avenir, les produits mexicains concurrenceront les nôtres comme le font déjà les produits japonais ou coréens. Étant donné qu'il y a déjà plus de produits mexicains qui entrent en franchise au Canada que de produits canadiens qui pénètrent en franchise au Mexique, l'élargissement de l'accès au marché de l'autre pays grâce à l'ALÉNA est plus important pour le Canada que pour le Mexique. Cependant, comme le principal terrain où se joue – et se jouera – la concurrence entre le Canada et le Mexique est le marché américain, ce qui importe le plus c'est que l'ALÉNA nous permet de nous assurer que nous les concurrencerons sur un pied d'égalité, dans le cadre des mêmes règles.
- Le Canada sera mieux en mesure de concurrencer le Mexique dans le cadre de l'ALÉNA qu'en dehors de celui-ci. Notre analyse montre que, si les coûts de main-d'oeuvre représentent au Canada 7.5 fois ce qu'ils sont au Mexique, les travailleurs canadiens ont une productivité égale à 6.5 fois celle de leurs homologues mexicains. Le coût du capital est plus faible au Canada et la productivité du capital plus élevée. Le Canada jouit donc d'un avantage concurrentiel dans la production de biens à forte intensité capitaliste et à productivité élevée, tandis que le Mexique est avantagé dans les productions qui font largement appel à une main-d'oeuvre peu qualifiée. L'ALÉNA placera tous les pays cocontractants sur un pied d'égalité, ce qui jouera à l'avantage du Canada.
- L'économie canadienne bénéficiera encore plus à mesure que le Mexique se capitalisera, étant donné les énormes besoins de biens d'équipement du Mexique – des biens que celui-ci devra importer et à l'égard desquels le Canada détient un avantage comparatif.

L'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la Communauté européenne confirme que la libéralisation des échanges reste bénéfique même lorsqu'elle intervient entre des pays situés à des stades différents de développement. Après l'entrée de ces deux pays dans la CE, la croissance économique, la productivité et la formation de capital ont augmenté non seulement au Portugal et en Espagne, mais aussi dans les pays industrialisés les plus avancés de la Communauté. Cela confirme les leçons de l'histoire et les enseignements de la logique économique : les pays développés qui en sont arrivés là où ils sont grâce à l'économie de marché et à la libéralisation des échanges sont tout à fait en mesure de concurrencer les pays moins développés.

Il est vraisemblable que le Mexique aurait conclu une entente avec les États-Unis, avec ou sans la participation du Canada. Il y aurait eu alors deux accords commerciaux bilatéraux distincts, l'un entre les États-Unis et le Mexique, l'autre entre le Canada et les États-Unis. L'ALÉNA permet au Canada non seulement d'avoir accès tant au marché américain qu'au marché mexicain, mais aussi de demeurer un pays attrayant aux yeux des investisseurs. Sans la participation du Canada, les États-Unis auraient été le seul pays à avoir accès en franchise de droits à tous les marchés d'Amérique du Nord. Ceci aurait constitué un facteur défavorable à l'essor de la compétitivité du Canada et à son attrait pour les investissements directs étrangers.

---

## **ANNEXE 1 :** **LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE L'ACCORD** **DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN**

---

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) institue une zone de libre-échange conforme aux dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). L'ALÉNA élimine les obstacles au commerce des biens et des services, supprime des restrictions importantes en matière d'investissement, protège les droits de propriété intellectuelle et instaure des règles de conduite en matière commerciale, notamment pour la prévention et le règlement des différends entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Voici une brève description des principaux éléments de l'ALÉNA qui importent pour une évaluation économique de l'Accord du point de vue du Canada. On trouvera un exposé plus complet de l'ALÉNA dans le Projet d'Accord de libre-échange nord-américain publié le 12 août 1992, auquel ont souscrit les trois pays.

### **Droits de douane**

L'ALÉNA éliminera la plupart des droits de douane frappant les produits nord-américains au cours des dix prochaines années. Le Canada et le Mexique élimineront progressivement tous leurs droits de douane sur les marchandises en l'espace de dix ans. Le Mexique abolira aussi les permis d'importation. Le Canada et les États-Unis continueront de réduire leurs droits de douane conformément au calendrier convenu dans l'ALÉ (ou dans des accords ultérieurs prévoyant une accélération des réductions).

### **Règles d'origine**

Les règles d'origine permettront de déterminer les marchandises bénéficiant d'un régime tarifaire préférentiel à titre de produits nord-américains. Les marchandises provenant entièrement d'Amérique du Nord seront automatiquement admissibles. Les produits auxquels sont incorporées des importations venant de l'extérieur de la région seront admissibles si les matières importées subissent une transformation suffisante en Amérique du Nord, c'est-à-dire si elles subissent un changement déterminé de classification tarifaire.

Dans certains cas, le contenu nord-américain devra également représenter une certaine proportion de la «valeur de transaction» ou du «coût net» d'un produit. La valeur de transaction est basée sur le prix payé ou payable pour un produit. Le coût net de ce produit est son prix de revient total diminué des redevances et des frais de promotion des ventes, d'emballage et d'expédition payés. Le contenu nord-américain exigé dans le cas des automobiles, par exemple, doit représenter 62.5 pour cent du coût net après une période de transition de huit ans.

### **Investissements**

L'ALÉNA éliminera d'importantes restrictions à l'investissement, assurera la protection, sans discrimination, des investisseurs de la région et de leurs investissements, et leur donnera accès à un mécanisme d'arbitrage international en cas de différend. À quelques exceptions près, chaque pays accordera aux investisseurs des pays signataires un régime au moins aussi favorable que celui qu'il consent à ses propres investisseurs (traitement national) ou aux investisseurs d'autres pays (régime de la nation la plus favorisée).

Le Canada gardera le droit d'examiner les acquisitions d'entreprises étrangères dans le cadre du mécanisme d'examen d'Investissement Canada.

L'ALÉNA ouvrira des possibilités considérables aux investisseurs canadiens au Mexique. Ce pays réduira ses obstacles à l'investissement dans toute une gamme de secteurs – fabrication, transports, mines, agriculture et pêche, en particulier.

### **Services**

L'ALÉNA étend au commerce transfrontalier des services certaines des obligations fondamentales, par exemple le traitement national et le régime de la nation la plus favorisée, qui s'appliquent depuis longtemps au commerce des marchandises. Le commerce transfrontalier des services se déroulera donc dans un nouveau cadre, qui constitue un progrès important.

Sont toutefois expressément exclus de ce cadre, les services sociaux fournis par les pouvoirs publics, les services de télécommunications de base et la plupart des services de transport maritime et aérien. Les services financiers, les marchés publics et les services du secteur de l'énergie sont visés par d'autres dispositions de l'ALÉNA. Les programmes sociaux et les autres mesures de soutien social en place au Canada sont préservés.

Chaque pays participant à l'ALÉNA aura deux ans pour établir la liste des programmes ou mesures des provinces ou États qui ne sont pas conformes aux règles et obligations prévues au chapitre des services, mais que le pays membre souhaite maintenir.

### **Services financiers**

Le secteur des services financiers fera l'objet, dans le cadre de l'ALÉNA, d'une politique exhaustive fondée sur un certain nombre de principes. Ces derniers comprendront notamment le traitement national, le régime de la nation la plus favorisée, la transparence et le «droit d'établissement». L'ALÉNA ouvrira également pour la première fois le marché mexicain à la participation étrangère. Les banques, les compagnies d'assurance et les négociants en valeurs pourront établir des filiales en propriété exclusive. Les parts de marché des institutions étrangères seront limitées, mais ces restrictions seront en fait éliminées d'ici l'an 2000. Après cette date, le Canada et les États-Unis auront libre accès au marché mexicain des services financiers.

### **Achats publics**

L'Accord permet aux fournisseurs de deux des pays de l'ALÉNA d'avoir accès à une bonne partie des marchés publics du troisième pays dans des conditions non discriminatoires. Pour la première fois, les services – par exemple en matière de construction – sont assujettis, de même que les biens, à une discipline commerciale.

### **Examen des mesures de redressement par un groupe spécial**

L'ALÉNA rendra permanent l'examen, par un groupe spécial binational, des décisions finales rendues en matière de droits antidumping et compensateurs, un mécanisme établi dans le cadre de l'ALÉ. Ce mécanisme donne aux exportateurs l'assurance que les décisions d'application de droits antidumping ou compensateurs prises à leur égard peuvent être examinées de manière impartiale et rapide par des groupes spéciaux binationaux. Ce mécanisme sera désormais étendu au Mexique.

## Commerce dans les principaux secteurs

Le Canada aura entièrement accès au marché mexicain des automobiles et des pièces d'automobiles après une période de transition de dix ans. Les producteurs canadiens d'autobus, d'autocars et de véhicules utilitaires lourds auront immédiatement accès au marché mexicain. La plupart des échanges de produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis se font déjà en franchise de droits sous le régime du Pacte de l'automobile et de l'ALÉ.

L'ALÉNA prévoit des engagements bilatéraux distincts en matière de commerce agricole. Les échanges de produits agricoles entre le Canada et les États-Unis resteront assujettis à l'ALÉ. Le Canada et le Mexique élimineront toutes les barrières tarifaires et non tarifaires touchant le commerce des produits agricoles, à l'exception des produits laitiers, de la volaille, des oeufs et des produits de sucre. Les secteurs dont l'offre est administrée au Canada ne seront donc pas touchés.

Les dispositions de l'ALÉ qui portent sur l'énergie, de même que les mesures du GATT limitant le recours à la restriction quantitative des importations et des exportations, sont incorporées à l'ALÉNA. Le Mexique permettra aux entreprises d'État, aux utilisateurs finals et aux fournisseurs de négocier des contrats d'achat de gaz naturel et de produits pétrochimiques de base, ce qui ouvrira des possibilités aux entreprises canadiennes. De même, ces dernières pourront fournir de l'équipement et des services liés au secteur de l'énergie.

Les droits de douanes applicables aux textiles et aux vêtements nord-américains seront éliminés progressivement sur dix ans. Pour avoir droit à un régime préférentiel à titre de produits nord-américains, les textiles et vêtements devront, en vertu des règles d'origine, être produits à partir de fils nord-américains. Dans le cas du coton et des tissus de fibres synthétiques, les articles devront être produits à partir de fibres nord-américaines. Des «contingents tarifaires», accordant des droits préférentiels à concurrence d'un niveau d'importation déterminé, offriront un accès élargi au marché américain aux textiles et vêtements canadiens qui ne répondent pas aux règles d'origine.

## Mécanisme de règlement des différends

L'ALÉNA instaure des dispositions destinées à assurer la mise en oeuvre et la gestion conjointes de l'Accord, ainsi qu'à éviter ou à régler les différends éventuels entre les pays cocontractants au sujet de l'interprétation et de l'application de l'Accord, sous la supervision d'une Commission du libre-échange, établie au niveau du Cabinet, qui sera secondée sur le plan technique et administratif par un secrétariat permanent. L'ALÉNA oblige les pays membres à se consulter sur demande. Il prévoit aussi l'établissement d'un groupe arbitral si les dispositions de conciliation et de médiation prévues dans l'Accord ne permettent pas de régler un différend à la satisfaction des différentes parties en cause.

## Autres mesures à noter

L'ALÉNA prévoit l'adhésion d'autres pays si les membres initiaux y consentent, aux conditions exigées par ces derniers.

L'ALÉNA prévoit une protection complète des droits de propriété intellectuelle. Cela s'applique aux brevets, aux marques de commerce, aux droits d'auteur et aux secrets commerciaux.

L'ALÉNA affirme le droit de chaque pays membre de maintenir des normes élevées en matière d'environnement et stipule qu'aucun d'eux ne peut réduire ses normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement dans le but d'attirer les investissements.

## ANNEXE 2 : INDICE DE SIMILITUDE DES EXPORTATIONS

La composition et l'évolution des exportations du Canada et du Mexique donnent un aperçu de la mesure dans laquelle le Canada et le Mexique se feront de plus en plus concurrence sur leurs marchés extérieurs communs. La similitude des exportations canadiennes et mexicaines aux États-Unis – le principal marché extérieur des deux pays – peut être chiffrée à l'aide d'un indice de similitude des exportations (ISE)<sup>21</sup>. Cet indice s'exprime par la formule suivante :

$$\text{ISE}(a,b,c) = \left\{ \sum_{i=1}^n \text{Minimum}[X_i(ac), X_i(bc)] \right\} \times 100$$

où :

a, b = pays exportateurs

c = pays importateur

i = produit exporté (au niveau de 4 chiffres de la CTCI)

$X_i(ac)$  = part du produit i dans les exportations totales du pays a vers le pays c

$X_i(bc)$  = part du produit i dans les exportations totales du pays b vers le pays c

La valeur de l'indice peut aller de zéro, chiffre qui indique l'absence totale de recoupement entre les exportations des deux pays pour tous les produits (pour chaque  $X_i(ac) > 0$ ,  $X_i(bc) = 0$ , et vice versa), à cent, indiquant une concordance parfaite, article par article ( $X_i(ac) = X_i(bc)$  pour chaque i). Le tableau A2.1 donne un exemple de calcul de l'indice, lorsque les pays a et b exportent seulement deux produits vers le pays c.

Le tableau A2.2 présente les ISE du Canada et du Mexique vers les États-Unis, du Canada et du reste du monde (RDM) aux États-Unis, et du Mexique et du RDM aux États-Unis, pour la période 1985-1990. Les ISE du Mexique et de l'OCDE ainsi que du Canada et de l'OCDE sont également fournis pour la période 1985-1988. Ces renseignements nous permettent d'observer et de comparer les variations dans le temps de la similitude des exportations provenant de ces régions et destinées au marché américain.

<sup>21</sup> Pour plus de renseignements sur l'indice, voir J.M. Finger et M.E. Kreinin, «A Measure of Export Similarity and its Possible Uses», *The Economic Journal*, décembre 1979.

Tableau A2.1  
Exemple de calcul de l'indice de similitude  
des exportations

Produit	Pays exportateurs			
	Pays a		Pays b	
	Valeur	$X_j(ac)$	Valeur	$X_j(bc)$
1	\$20	0.2	\$400	0.4
2	\$80	0.8	\$600	0.6
Total	\$100	1.0	\$1000	1.0

$ESI(ab,c) = [\min(0.2, 0.4) + \min(0.8, 0.6)] \times 100 = 80$

Table A2.2  
Indice de similitude des exportations aux États-Unis,  
1985 à 1990

Année	Canada/Mexique	Can/RDM <sup>1</sup>	Mex/RDM	Can/OCDE <sup>2</sup>	Mex/OCDE
1985	29.7	47.9	40.0	50.8	31.0
1988	39.1	46.8	49.5	52.6	42.5
1990	43.4	45.8	52.2	n.d.	n.d.

<sup>1</sup> Le RDM comprend l'OCDE, mais non le Canada et le Mexique.

<sup>2</sup> Le Canada est exclu ici de l'OCDE.

Sources : Statistique Canada, base de données sur le commerce mondial (1985-88);  
Ministère des Finances (1991).

### ANNEXE 3 :

## COMPARAISON DES COÛTS UNITAIRES DE PRODUCTION AU CANADA ET AU MEXIQUE

Cette annexe décrit la méthodologie employée pour estimer les coûts unitaires de production au Canada et au Mexique. Dans l'idéal, pour que la comparaison soit valable, elle devrait porter sur le coût de production d'un ensemble uniformisé de biens dans les pays comparés. Cette comparaison idéale devrait être exhaustive, c'est-à-dire porter sur tous les facteurs de production. Cela exigerait toutefois tellement d'efforts et de temps que les analystes n'y ont pas donné suite<sup>22</sup>.

Une solution de rechange utile consiste à se servir des comptes nationaux de chacun des pays en cause pour évaluer la part du revenu national qui revient aux différents facteurs de production dans l'économie. Ces parts de revenu attribuables aux différents facteurs doivent, par définition, avoir une somme égale à un. Cette information est utile en ce sens qu'elle indique l'avantage comparatif détenu dans la production de toute une gamme de produits.

Lorsqu'il existe deux facteurs de production déterminables, le capital et le travail, le coût unitaire de production (CUP) peut s'exprimer sous la forme suivante, la somme des coefficients devant être égale à l'unité :

$$(1) \quad \text{CUP} = \frac{wL + rK + pZ}{Q}$$

où :

Q = production (PIB)

w = rémunération du travail

L = travail (en heures)

r = coût de location du capital

K = capital

p = prix de tous les autres facteurs combinés

Z = quantité de tous les autres facteurs de production

<sup>22</sup> Une solution de pis-aller consiste à évaluer la production d'un pays, exprimée en monnaie nationale, en monnaie du pays partenaire à l'aide des taux de change de parité des pouvoirs d'achat (PPA). Ces taux de change PPA sont disponibles pour certains pays, à l'aide d'une comparaison des prix des produits finals faisant partie d'un « panier » de biens de consommation. Cette solution est loin d'être idéale lorsqu'on veut comparer le Canada et le Mexique, pour deux raisons : d'abord, elle permet de comparer la consommation plutôt que la production; ensuite, et ce défaut est encore plus important, on ne dispose pas d'estimations cohérentes des PPA pour le Canada et le Mexique.

On peut aussi écrire le coût unitaire de production sous la forme :

$$(2) \quad (\text{CUP}) = \frac{w}{Q/L} + \frac{r}{Q/K} + \frac{p}{Q/Z}$$

où :

$Q/L$  = productivité du travail

$Q/K$  = productivité du capital

$Q/Z$  = productivité de tous les autres facteurs de production

L'expression (2) se compose de trois éléments : le coût unitaire du travail donné par  $w/(Q/L)$ , le coût unitaire du capital fourni par  $r/(Q/K)$  et le coût unitaire des autres facteurs de production exprimé par  $p/(Q/Z)$ .

Pour comparer les coûts unitaires mexicains aux coûts unitaires canadiens, nous avons converti les valeurs mexicaines en dollars canadiens à l'aide du taux de change du marché de 1989 (\$Can 1 = 2,078 pesos).

Les chiffres de production ont été tirés de la publication 13-001 au catalogue de Statistique Canada et de la publication de la Banque du Mexique pour les deux pays respectivement<sup>23</sup>. La rémunération du travail correspond au taux salarial horaire moyen versé dans le secteur de la fabrication, selon les chiffres publiés par le Bureau international du travail (BIT)<sup>24</sup>, corrigée des éléments de rémunération constitués par les cotisations patronales aux divers régimes d'avantages sociaux obligatoires, contractuels ou privés. Les rapports entre les formes complémentaires de rémunération et les gains horaires ont été tirés d'une publication du Département du travail des États-Unis<sup>25</sup>. Les chiffres relatifs au nombre moyen d'heures de travail effectuées par semaine dans les deux pays ainsi qu'à la population active canadienne ont également été obtenus du BIT<sup>26</sup>. Dans le cas du Mexique, on a calculé la population active en 1989 en multipliant par le taux d'activité donné par la Banque du Mexique la population totale déclarée par le Centro de Investigacion de Mexico-Wharton Econometric Forecasting Associates (CIEMEX-WEFA) pour l'année en question<sup>27</sup>. Dans le cas des deux pays, le coût de location du capital est calculé approximativement à l'aide du taux d'intérêt moyen payé sur les effets à trois mois des sociétés ayant la meilleure cote de crédit pour la période allant de 1989 au deuxième trimestre de 1991, moins la variation moyenne en pourcentage de l'indice national des prix à la consommation au cours de la même période. Le taux à trois mois a

<sup>23</sup>Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° de cat. 13-001; Banco de Mexico, *The Mexican economy - 1991*, p. 183.

<sup>24</sup>Bureau international du travail, *Annuaire des statistiques du travail*, 1991, p. 803. Les salaires versés dans le secteur de la fabrication ont été utilisés en raison de l'absence de chiffres comparables pour l'ensemble de l'économie au Mexique.

<sup>25</sup>U.S. Department of Labour, *Bureau of Labour Statistics*, 1990.

<sup>26</sup>BIT, *op. cit.*, p. 729 (Canada) et p. 730 (Mexique).

<sup>27</sup>Banco de Mexico, *op. cit.*, p. 174; Centro de Investigacion de Mexico-Wharton Econometric Forecasting Associates (CIEMEX-WEFA), *Mexican Economic Outlook*, mars 1991, p. 31.

Tableau A3.1  
**Coûts unitaires de production<sup>1</sup> :**  
**Comparaison Canada-Mexique, 1989**

	Canada	Mexique	Canada/Mexique
a) Rémunération du travail <sup>2</sup>	17.43	2.31	7.54
b) Productivité du travail <sup>3</sup>	23.98	3.71	6.46
c) <b>Coûts unitaires de main-d'oeuvre (c = a/b)</b>	0.73	0.62	1.18
d) Coût du capital (%) <sup>4</sup>	6.96	13.41	0.52
e) Productivité du capital <sup>5</sup>	0.76	0.69	1.10
f) <b>Coûts unitaires du capital (f = d/e)</b>	0.09	0.19	0.47
g) Coûts unitaires de main-d'oeuvre et du capital (c+f)	0.82	0.81	1.01
h) Coût unitaire de tous les autres facteurs <sup>6</sup>	0.18	0.19	0.95
i) <b>Coûts unitaires globaux (g+h)</b>	1.00	1.00	1.00

<sup>1</sup> Pour l'ensemble de l'économie.

<sup>2</sup> Rémunération horaire en dollars canadiens, au taux de change de 1989.

<sup>3</sup> PIB par heure travaillée, en dollars canadiens, au taux de change de 1989.

<sup>4</sup> Taux d'intérêt réel (en pourcentage).

<sup>5</sup> PIB divisé par le stock de capital.

<sup>6</sup> Terme résiduel de l'équation :  $pZ/Q = 1 - wL/Q - rK/Q$ .

Sources : Statistique Canada, n° de cat. 13-001, 13-568; Banque du Canada, *Revue de la Banque du Canada*, janvier 1992; Banco de Mexico, *The Mexican Economy*, 1991. CIEMEX-WEFA, *Mexican Economic Outlook*, vol. 23, n° 1, mars 1991; Bureau international du travail, *Annuaire des statistiques du travail*, 1991; U.S. Department of Labor, *Bureau of Labor Statistics*, 1991; Fonds monétaire international, *Statistiques financières internationales*, 1991; Fonds monétaire international, *Recent Economic Developments in Mexico*, 1991; Ministère des Finances (1992).

été retenu car c'était le seul disponible sur une longue période dans le cas du Mexique. Les chiffres ont été fournis par la Banque du Canada et le Fonds monétaire international<sup>28</sup>. Les données relatives au stock de capital au Canada proviennent de la publication 13-568 de Statistique Canada. Enfin, le stock de capital du Mexique a été estimé par le ministère des Finances à l'aide des chiffres d'investissement fournis par le Fonds monétaire international et le CIEMEX-WEFA pour la période de 1960 à 1990.

Le tableau A3.1 présente les résultats des calculs permettant de comparer les prix des facteurs, leur productivité et leur coût par unité produite pour l'année 1989. Ainsi que nous l'avons signalé au chapitre 4, ce tableau révèle que l'avantage concurrentiel du Canada se situe au niveau de la main-d'oeuvre qualifiée ainsi que des articles dont la production fait appel en grande partie au facteur capital.

<sup>28</sup> *Revue de la Banque du Canada*, p. H11 et F1; Fonds monétaire international, *Recent Economic Developments in Mexico*, 1991, p. 139.